

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ
И ЭКОНОМИКИ**

Калининградский институт экономики

В. И. Часовский

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
И ОСНОВНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ
В ПРОМЫШЛЕННОМ
ПРОСТРАНСТВЕ СТРАН
ЕВРАЗИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Монография

Санкт-Петербург
2017

УДК 338.45(47+57)

ББК 65.046.1

Ч-24

Рецензенты:

кафедра географии, природопользования и пространственного
развития Балтийского федерального университета

им. И. Канта — заведующий кафедрой

канд. геогр. наук, доцент **Ю. М. Зверев**

профессор кафедры региональной экономики и географии

Российского университета дружбы народов

д-р геогр. наук, профессор **И. А. Родионова**

Часовский, В. И.

Ч-24 Теоретические аспекты и основные направления
изменений в промышленном пространстве стран Ев-
разийского экономического союза: монография /
В. И. Часовский; С.-Петерб. ун-т технол. упр. и экон. —
СПб.: Издательство Санкт-Петербургского универ-
ситета технологий управления и экономики, 2017. —
418 с. : ил.

ISBN 978-5-94047-338-1

В монографии освещаются проблемы изменения промышленного пространства стран ЕАЭС на трех уровнях — национальном, региональном и глобальном. Глобализация предъявляет новые требования к эффективности трансформирующихся производственных структур стран ЕАЭС, условиям их функционирования в мировом хозяйстве. Промышленность этих стран оказалась втянутой в глобальную конкуренцию, занимая неблагоприятные стартовые позиции, поэтому модернизация национальных производственных систем стала стратегической задачей. В работе подробно рассматриваются методология и тренды территориально-отраслевых изменений в промышленности ЕАЭС.

ISBN 978-5-94047-338-1

© Часовский В. И., 2017

© СПбУТУиЭ, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Глава 1. Методологические основы структурных изменений пространственной организации региональных промышленных систем	7
1.1. Теоретические основы исследования пространственной организации региональных промышленных систем	7
1.2. Системообразующие факторы формирования и развития интегрированных региональных промышленных систем.....	43
1.3. Структурная организация региональных промышленных систем.....	58
1.4. Теоретические представления о структурных изменениях в территориально-отраслевых промышленных системах	81
1.5. Структурные изменения в территориально-отраслевых промышленных системах в условиях транзитивной экономики.....	97
Глава 2. Концептуальные основы организации региональных промышленных систем в странах с переходным типом экономики	113
2.1. Концептуальные основы теории поляризованного развития.....	113
2.2. Развитие теории конкурентоспособности стран и особенности концепции кластеров	121
2.3. Размещение предприятий в условиях формирования регионального производственного кластера.....	143
2.4. Кластерный анализ территориально-отраслевой структуры промышленности	149
2.5. Перспективы интернационализации промышленных кластеров как формы трансграничного сотрудничества	160

Глава 3. Структурно-пространственный анализ промышленных систем стран ЕАЭС: факторы и типы трансформации.....	173
3.1. Дифференциация производственного пространства ЕАЭС и модели регионального промышленного развития.....	173
3.2. Факторы структурных изменений промышленных систем в транзитивный период развития.....	193
3.3. Трансформация территориально-отраслевой структуры промышленных комплексов	208
3.4. Трансформация территориально-организационной структуры отраслей промышленности.....	218
3.5. Трансформация территориально-отраслевой структуры промышленных узлов и центров.....	224
Глава 4. Изменения в промышленности стран ЕАЭС в период 1990–2000-х гг.	238
4.1. Промышленность стран ЕАЭС в 1990-е гг.	238
4.2. Промышленность стран ЕАЭС в 2000–2014 гг.	256
4.3. Трансформации в структуре промышленности России.....	272
Глава 5. Приоритетные направления и формы промышленно-интеграционного сотрудничества стран ЕАЭС.....	279
5.1. Взаимные промышленно-интеграционные интересы стран.....	279
5.2. Создание транснациональных ФПГ с участием предприятий ЕАЭС	294
5.3. Формы производственно-экономического сотрудничества	302
5.4. Корпоративные формы взаимодействия в промышленности	318
5.5. Перспективы развития промышленности ЕАЭС	343
Заключение	361
Библиографический список.....	378
Аббревиатуры.....	400
Приложения	402

ПРЕДИСЛОВИЕ

Промышленная трансформация на постсоветском пространстве рассматривается на протяжении четверти века. Кто-то из ученых считает, что она завершена и промышленность стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) уже стала частью мировой индустриальной системы (безусловно, обладающей своей спецификой, но спецификой не большей, нежели у других особых рыночных систем). Иные ученые и практики продолжают настаивать на том, что национальные промышленные производства ЕАЭС настолько разнородны, направления изменений в них разновекторны, а порой и неадекватны, что не дает оснований для того, чтобы считать трансформационный процесс завершенным.

Автор данной монографии склонен придерживаться и разделять мнение второй группы ученых. Поэтому наше исследование посвящено изучению особенностей и топологических закономерностей отраслевой и территориальной трансформации промышленности постсоветских стран ЕАЭС в условиях транзитивной (переходной) экономики. Это связано с тем, что на современном этапе, на постсоветском экономическом пространстве идет интенсивный поиск оптимальной территориальной организации промышленности как ядра производительных сил индустриального общества.

Изучение вопросов структурно-территориальных изменений промышленности стран и регионов всегда было и остается прерогативой экономико-географической науки. Учитывая современное состояние данной научной проблемы нам необходимо было разработать и предложить методические подходы к формированию структурной промышленной политики, так как в транзитивный период процесс структурно-пространственной трансформации промышленности стран ЕАЭС носит в основном стихийный характер, а продуманная промыш-

ленная структурная политика на всех территориальных уровнях только начинает формироваться. Поэтому проведенное в работе исследование, на наш взгляд, отличается научной новизной, отраженной в следующих положениях: 1) предложены экономико-географические концептуальные подходы к изучению трансформации промышленной системы субрегиона ЕАЭС в условиях транзитивного периода развития экономики; 2) предложены типология трансформации территориально-организационной структуры промышленных отраслей и классификация промышленных регионов стран ЕАЭС по особенностям происходящих в них трансформационных процессов; 3) зафиксировано явление пространственного перераспределения национального промышленного производства на уровне субъектов административно-территориального деления стран региона; 4) рассмотрены пространственно-временные закономерности реструктуризации промышленности ЕАЭС при переходе стран к рыночной экономике; 5) проведен мониторинг динамики производства основных отраслей промышленности стран ЕАЭС за период 1990–2014 гг.

Глава 1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СИСТЕМ

1.1. Теоретические основы исследования пространственной организации региональных промышленных систем

Транзитивная или переходная экономика есть экономическая среда, в которой развивается в настоящее время большинство стран мира. По классификации Всемирного банка, ныне существуют следующие модели переходной экономики: индустриальная постсоциалистическая модель (страны ЕАЭС, Центральной-Восточной Европы), латиноамериканская модель (страны Латинской Америки, Ближнего Востока, Северной Африки, Филиппины), модель стран Африки к югу от Сахары, азиатская аграрная модель и др.

Отметим, что переходное состояние экономики отнюдь не является феноменом новейшей истории человечества. Экономика той или иной страны всякий раз оказывалась переходной при смене качественно определенного этапа в развитии производительных сил, полному исчерпанию потенциала которого способствовала господствующая система экономических отношений в адекватной им социально-экономической форме. Дальнейший прогресс общества становился возможным на основе принципиально иной системы экономических отношений, приходящей на смену выполнившей свою исто-

рическую миссию. Такой системой создается социально-экономическая среда для освоения качественно нового этапа в развитии как национальных производительных сил, так и *мировой хозяйственной системы* (МХС) [195].

Между тем единство мировой хозяйственной системы предполагает такую категорию, как целостность. При этом во внимание принимаются процессы, ее формирующие, к которым относятся: 1) интернационализация; 2) мондиализация; 3) глобализация. Такая последовательность была предложена известным российским ученым М. А. Чешковым [182]. Условно мондиализацию можно определить как воспроизводственную интернационализацию, а глобализацию — как объемную («всеохватную») интернационализацию.

В русле первого процесса мировая хозяйственная система выступает как связанность отдельных национальных хозяйств [181]. Второй процесс формирует МХС как целостность, в состав которой входят не только национальные хозяйства, но также транснациональные и межнациональные единицы и мировые организации. Третий процесс характеризует не просто взаимодействие МХС с природно-биологической средой, но и придает этой целостности новое, социально-природное качество. Сущность трех процессов еще четче проявляется, если рассмотреть структуры, возникающие в данных процессах. Интернационализация предполагает наличие относительно изолированных национальных хозяйств, связанных преимущественно через мировой рынок. Мондиализация придает мировой хозяйственной системе вид качественно новой структуры мировой экономики как целостности, основанной на интеграционно-воспроизводственных связях. Глобализация означает не только усиление экономических взаимосвязей и взаимопроникновений, сколько создание экономических отношений, обеспечивающих выживание и развитие в русле эволюции человека и природы [251].

Мы живем в такую эпоху, когда общественная жизнь интернационализируется на всех уровнях: научно-техническом, производственном, социальном и др. Интернационализация

существенно затронула экономическую и производственную области, где данный процесс выделяется специфическими чертами, присущими только этой сфере.

Так интернационализация все более «спрессовывает» мирохозяйственную жизнь, всемирное хозяйство становится компактнее. Особенно это стало заметным на рубеже 1970–1980-х гг., когда темпы интернационализации производства ускорились под влиянием изменений в мировой экономике. Речь идет о таких глубоко проникающих в экономическую «ткань» национальных экономик явлениях, как хозяйственное освоение космоса и Мирового океана, милитаризация производства, резко изменившаяся экологическая ситуация и др. Названные факторы носят глобальный характер и служат причиной появления новых хозяйственных структур на интернациональной основе, в силу чего рождается качественно отличная научно-производственная база, появляются новейшие технологические идеи, виды энергии, материалы, а вместе с ними формируются и новые производственные структуры.

В таких условиях интернационализация служит одним из главных ориентиров при принятии решений не только в области производства, но и в области *внешнеэкономических связей* (ВЭС). Вопрос состоит не в том, включаться или не включаться в *международное разделение труда* (МРТ), а в том, какими темпами, в каких приоритетных направлениях, с какими межотраслевыми пропорциями налаживать международное взаимодействие.

Следует отметить еще одну характерную черту современного процесса мирохозяйственной интернационализации. Если ранее производственное сотрудничество, легко преодолевая национальные границы, задействовало новые мировые хозяйственные зоны, центры, комплексы (экстенсивный характер развития процесса), то теперь процесс интернационализации переходит в другую плоскость (процесс идет не вширь, а вглубь), для которой характерна смена волн интернационализации целых пластов экономической жизни.

Процесс интернационализации вывел мирохозяйственную сферу на качественно новый уровень, заложив основу технологического единства мирового хозяйства. В этой среде разрозненные части (звенья), относящиеся к различным национальным экономикам, соединяются в единый всемирный интернационализированный воспроизводственный процесс (цикл).

Интернационализированный воспроизводственный цикл — это вынесенный за национальные рамки процесс расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют специфику, связанную с тем, что звеньями глобального воспроизводственного процесса выступают территориально-отраслевые национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты, принимающие участие в формировании единого *интернационализированного воспроизводственного поля* (ИВП), которое развиваясь влияет на территориально-отраслевые сдвиги в промышленном производстве стран и регионов, так как имеет свою особую территориально-отраслевую структуру, свои самостоятельные составные части: интернационализированную часть производства и интернационализированную часть сферы обращения [69]. В сумме интернационализированные части этих сфер и составляют, по нашему мнению, *транснациональные воспроизводственные полюса (ТНВП)* — территориально-отраслевые интернационализированные ядра воспроизводства (рис. 1 Приложения 1). Связанные производственно-экономическими связями ТНВП могут образовывать интермодальные «коридоры («оси») роста», что немаловажно для проведения промышленной политики любой страны. И хотя как в той, так и в другой сферах остаются неинтернационализированные национальные части производства (и довольно значительные), они выступают в роли задела для включения в процесс интернационализации индустрии.

Известно, что стремительный процесс развития интернационализации в геоэкономическом пространстве опосредуется мировым товарным рынком. Но и сама категория «мировой рынок» получила новое содержание — она отображает опосредование разделения труда между интернационализи-

рованными воспроизводственными ядрами [69; 82]. Какую же роль в этом разделении труда играют интернациональная и национальная промышленность?

Любая национальная промышленность является неразрывной частью *мирового хозяйства* (МХ), и уже в силу этого предопределено ее участие в мировом воспроизводственном процессе. Однако парадокс состоит в том, что можно быть неразрывной частью МХС и, тем не менее, реально не участвовать в мировом воспроизводственном процессе.

В любую национальную промышленность интернационализация привносит атрибуты современного мирового хозяйства, но распорядиться ими эффективно способна далеко не каждая отрасль индустрии. Причин здесь много. Одна из них, и очень существенная — отсутствие понимания того, что эти атрибуты, в рамках национальной промышленности необходимо выстроить в систему ВЭС, адекватную этапу современного развития МХ. А это связано с серьезными преобразованиями в организационно-управленческой форме производства и внешнеэкономических связей. Иными словами, необходима целая система ориентиров для включения национальной индустрии в мирохозяйственную воспроизводственную систему. Чтобы все это реализовать, необходима реформа национальной системы производства и внешнеэкономических связей. Но для этого требуется политическая воля, и не каждая национальная экономика способна пойти на этот шаг.

Но, тем не менее, встав на путь преобразований, следует исходить из того, что открытость закономерностям экономического развития мирового товарного хозяйства не должна исключать учета сложившихся отраслевых, территориально-производственных и других пропорций национальной индустрии. Выравнивание пропорций развития и обеспечение последовательности (поступательности) и сбалансированности промышленности — главная задача транзитивного периода в процессе адаптации национальной индустрии к мировому экономическому развитию.

Как известно, товарное производство базируется на разделении труда. Это принципиальное условие для возникновения обмена. Обмен же является ориентиром и движущей силой расширенного воспроизводства.

До середины 1950-х гг. в структуре мирового товарного оборота львиную долю занимали товары, отражающие общее разделение труда. В дальнейшем, начиная с 1960-х гг., ускорение роста мирового товарного обращения объясняется структурными изменениями в мирохозяйственной сфере, сближением хозяйствующих организмов, углублением международной специализации, связанной с выходом за национальные рамки сначала частного (внутриотраслевого), а затем (1970-е гг.) и единичного (поузлового и технологического) разделения труда. На мировом рынке произошел своего рода ассортиментный взрыв — появление быстро расширяющихся рядов однородных товаров и функциональных сфер их применения.

В дальнейшем общественное разделение труда в международной сфере претерпевает значительные изменения. С выходом на мировую арену в 1970–1980-х гг. крупномасштабной инвестиционной и производственной кооперации встал вопрос о том, не приводят ли сдвиги в общественном разделении труда к столь глубоким его качественным изменениям, что требуется переосмысление самого понятия «международное разделение труда».

На динамике международного товарного обмена стал сказываться новый, производственно-сбытовой характер общественного разделения труда: встречные товарные потоки постепенно наполняются новым содержанием — во внешнеторговый оборот вовлекается не только конечная готовая продукция, но и целый спектр товаров, используемых для создания конечной продукции. Иначе говоря, осуществляются поставки продукции на всех стадиях единого производственного процесса, перешагнувшего национальные рамки (комплектующие узлы и детали, основные и вспомогательные материалы, стандартная и специальная оснастка, техническая документация и т. д.). То есть все, что воплощалось в готовой

продукции, «снятой» с интернационализированной воспроизводственной цепочки. В свою очередь, это не могло не сказаться на характере обмена. Развитие научно-технического и производственно-инвестиционного кооперирования привело к смещению границ обмена товарами и услугами на новый стык — межфирменный (межкорпорационный) обмен между крупными производственно-инвестиционными комплексами. Так сложилось межанклавное (межкорпорационное) разделение труда.

Межанклавное (межкорпорационное) разделение труда — специализация хозяйствующих субъектов, сформировавшихся на транснациональной географической основе и выступающих в организационно-управленческом плане как ТНВП.

Это явление настолько всеобъемлюще и важно для понимания судеб общественного разделения труда в международной сфере, что стало ключевым в формировании геоэкономического пространства. Сам термин «международное разделение труда» отныне вбирает в себя более сложное содержание. С одной стороны, он традиционно выражает процесс стихийного распределения производственных обязанностей между нациями как производственными единицами, с другой — производственные обязанности планомерно распределяются внутри концернов, не выходя за их рамки, но перешагивая государственные границы. Разделение труда вышло на новые «стыки». На мировой карте наметились экономические границы, не совпадающие с национальными границами. Это и есть процесс межанклавного (межфирменного, межкорпорационного) общественного разделения труда. Оказывается, что сами национальные экономики «растаскиваются» сразу несколькими транснациональными фирмами как звенья разных производственных комплексов.

Экономические границы — это: 1) условные, не совпадающие с государственными границами экономико-функциональные пределы влияния стран, мировых транснационализированных структур, выступающих как «стыки» межанклавного разделения труда, на которых идет обмен новыми товарными форма-

ми и услугами, а также реализуется и регулируется мировой доход; 2) границы между «странами-системами» [69; 129].

Предпосылками развития новой разновидности общественного разделения труда служит формирование, во-первых, носителя этого явления (субъекта общения), во-вторых, соответствующих условий («рынков среды» в виде расширения масштабов международного кредита, усиления международной подвижности высококвалифицированной рабочей силы и научных кадров) и, наконец, в-третьих, соответствующего объекта обмена (новейших товаров).

В начале 1980-х гг. основные компоненты, составляющие это единство, уже сформировались. Еще к 1970-м гг. завершилось формирование производственно-сбытовых структур в рамках территориально-научных комплексов, научно-производственная база которых подготовила и ускорила смещение международного обмена в сторону производственно-инвестиционного и сбытового сотрудничества. Этому способствовал усилившийся в тот период обмен научно-техническими идеями, соединившийся с новыми возможностями финансирования крупных объектов, сооружаемых совместными усилиями ТНК в рамках гигантских *производственно-коммерческих агломераций* (ПКА) — своего рода подвижных ядер ТНВП.

Производственно-коммерческие агломерации — это временные, но относительно устойчивые образования, характеризующиеся общей производственной базой, технологическим и научно-техническим единством складывающегося в их рамках единого процесса производства и реализации новейших разновидностей товара (товаров-объектов, товаров-программ) [69; 129]. ПКА функционируют в форме международных консорциумов (концернов), зачастую совместных дочерних корпораций, создаваемых несколькими ТНК, с широким диапазоном деятельности. Этот процесс является характерной чертой развития общественного разделения труда в международной сфере.

Зарождение и ускоренное развитие новой разновидности общественного разделения труда в международной сфере вы-

ступает в качестве важнейшего элемента приспособления национальных промышленных комплексов к условиям серьезных структурных сдвигов в мирохозяйственной сфере.

Сферой приложения сил в этой подсистеме общественно-разделения труда становятся крупнейшие индустриальные объекты, строящиеся «под ключ»: сооружение электростанций, металлургических, машиностроительных, нефтехимических и лесоперерабатывающих комплексов.

Отмечая усиление роли новой разновидности общественного разделения труда в международной сфере, необходимо, однако, рассматривать динамику ее развития в тесной взаимосвязи с межнациональными традиционными формами международного общения.

Характер подобного взаимодействия в геоэкономическом пространстве обусловлен несколькими факторами. Опыт «холодной войны» показывает, что в условиях развертывания гонки вооружений усиливается борьба отдельных государств за самосохранение. Такой процесс порождает противоречивую тенденцию, которая размывает структуру ПКА, делает ее в некоторых случаях неустойчивой, ведет к переориентации значительной части деятельности ряда ТНК и фирм на национальные рамки, тем самым усиливая и питая процесс межгосударственного общения в его разнообразных формах. На это немалое влияние оказывает государственное регулирование взаимодействия внутренней и внешнеэкономической сфер, направленное на поддержку и повышение конкурентоспособности национальных производств.

Так, вхождение в новое МРТ постсоветских стран ЕАЭС и активное проникновение в их промышленность элементов ПКА привели к отраслевому и территориальному свертыванию производства широкой гаммы товаров, «вымыванию» ассортиментных ветвей товаров потребительского назначения, разнообразных машин и оборудования в рамках сформировавшихся ранее промышленных комплексов.

В этих условиях благоприятную почву для активизации деятельности в соответствующих областях получали ранее

вытесненные отсюда национальные производители и фирмы. Этот процесс первоначально развертывался в национальных рамках и опирался на поддержку государства, заинтересованного в укреплении национальных позиций на мировых товарных рынках.

Однако поскольку вытеснение из производственно-сбытовой сферы отдельных видов продукции по отдельным отраслям и странам происходило неравномерно, создавались определенные условия для активизации выхода этих средних и мелких фирм на границы межгосударственного обмена и налаживания интенсивных регулярных связей в международной сфере.

Это непрерывно происходящий процесс как бы возвращения разделения труда между ПКА в рамки межгосударственного общения и, напротив, «выноса» деятельности национальных структур за национальные рамки. Зачастую они начинают выступать в качестве звеньев ПКА. Другими словами, сдвиги между двумя подсистемами общественного разделения труда (международного и межанклавного) приобретают характер пульсаций, в которых выражается важнейшая тенденция, присущая мировому хозяйству. Пульсация «стыков» разделения труда — изменение конфигурации экономических границ под воздействием меняющейся геоэкономической ситуации и перегруппировки транснационализированных структур [69; 82].

При рассмотрении современного механизма развития общественного разделения труда необходимо исходить из взаимодействия и единства двух подсистем общественного разделения труда: международного и межанклавного. Немаловажное значение имеют процессы, проистекающие на так называемых рынках среды — в международной кредитной и валютно-финансовой сфере, которые создают условия для развития обеих подсистем общественного разделения труда на мировой арене. Происходящая переориентация в движении международных кредитов создает предпосылки для расширения сферы деятельности ПКА по реализации сложных

проектов в различных частях мира, а это, в свою очередь, придает ТНВП подвижный характер.

ТНВП, или мировые воспроизводственные центры, быстро смещаются (или вновь формируются) в те точки мирового геоиндустриального пространства, где создаются максимально выгодные геовоспроизводственные условия для извлечения мирового дохода.

Усложнение общественного разделения труда в геоиндустриальном пространстве ведет к постоянному пересмотру отраслевой производственной структуры. Здесь существует ряд особенностей.

Характерной чертой производственного процесса в условиях НТР является то, что рамки и перспективы дальнейшего развития многих базисных отраслей производства определяются уровнем освоения достижений НТР и новыми условиями, сложившимися под воздействием структурных кризисов. В обстановке переплетения циклических и структурных кризисов появилась необходимость в перестройке национальной индустрии на основе энерго- и материалосберегающих технологий, широкого применения мини- и микро-ЭВМ, микропроцессоров, безотходных технологий [221].

В свою очередь, это влечет за собой ускоренное развитие ряда новых отраслей (производство новейших электронных средств связи, информационных и аэрокосмических систем) и формирование такой отрасли, как биоинжиниринг. В результате этих подвижек, а также того, что с конца 1970-х гг. интернационализация хозяйственной жизни пошла по пути развития частного (внутриотраслевого) и единичного (поузлового и поддетального) разделения труда, в условиях изменения структуры промышленного производства и перехода к использованию новых технологий в базисных отраслях промышленности, перестройка общественного разделения труда неизбежно принимала характер болезненного слома сложившихся направлений производственной специализации. Для многих национальных хозяйствующих субъектов это связано с перегруппировкой, «перетасовкой» предприятий, корпора-

ций, фирм, участвующих в ПКА и ТНК, выбрасыванием за «борт» тех, которые недостаточно гибко адаптировались к рыночной обстановке.

Немаловажную роль в развитии обеих подсистем общественного разделения труда (международного и межконтинентального) и в территориальных сдвигах между ними играет и степень развитости хозяйственной инфраструктуры в широком смысле слова (включая производственную составляющую и систему подготовки кадров), а также зрелость и развитость системы управления и регулирования экономики, и отлаженность управления НИОКР.

Как отмечалось ранее, под революционизирующим влиянием НТП современные производительные силы легко и смело преодолевали национальные границы, преобразовывали индустриальное производство. Международная кооперация «растаскивала» национальные отраслевые производственные мощности по различным регионам мира. Технологическая кооперация завершает и упрочивает этот процесс, разрывает локальную технологическую цепочку, способствует созданию хотя и вынесенных за национальные рамки, но тесно увязанных, согласованных друг с другом производств. Соответственно более развитой и однородной становится производственная инфраструктура (транспорт и коммуникации, энергоснабжение и т. д.). Данный процесс разрастается в мировом хозяйстве.

Однако как бы стремительно ни развивался этот процесс, какую бы общественную систему он ни затрагивал, материализация взрывших взаимных связей в условиях товарного производства осуществляется через всемирный рынок, что в полной мере относится и к национальной индустрии. В национальной промышленности как составной части современного МХ задействованы практически все его атрибуты. Однако проблема состоит в том, что они развиваются медленно, а во многих случаях находятся только в зачаточном состоянии. Это относится и к новейшим формам товара, формированию адекватных ему организационно-экономических структур,

и к становлению внутреннего рынка, и к процессу производственной и территориально-производственной интеграции, развитию совместного предпринимательства, новейшим методам изучения рынков и др.

Современная ситуация требует ускоренного развития этих атрибутов в национальных экономиках, для чего необходимы мощные катализаторы, слом барьеров на пути налаживания производственно-технологического сотрудничества. Иначе говоря, необходим не только выход «во вне», но и включение звена всемирного интернационализованного воспроизводства в национальную производственную среду.

Это звено, как и любое экономическое явление, в национальных рамках имеет свои формы проявления. То есть звено всемирного воспроизводственного процесса, развивающееся в недрах национального производственного организма, проявляет себя во многих национальных производствах незначительными объемами товарооборота. С определенной степенью условности можно сказать, что объемы экспорта отражают опосредствованную всемирным рынком долю воспроизводственного процесса, простирающегося на национальный сектор мировой индустрии. Поскольку данная доля опосредствована всемирным рынком, она общественно признана. Но она вовсе не отражает и не представляет все это звено. Если производственная часть национальной экономики временно не находит общественного признания на мировом рынке, это не значит, что она не действует и не опосредствуется внешне-экономическими условиями: само ее зарождение и развитие есть продукт развития всемирного хозяйства, заполнение его мировыми воспроизводственными ядрами на интернациональной основе.

Процесс «вызревания» ТНВП в национальных рамках корреспондируется и корректируется экономико-географической средой — мировой валютно-финансовой сферой, рынком кредитных денег, миграцией рабочей силы. Эти рынки формируют своеобразную всемирную экономическую среду, в которой во взвешенном состоянии находятся национальные

производства, идет постоянное преобразование различных их производственных и других структур, соединяемое в единые воспроизводственные цепи: в национальных рамках возникают очаги интернациональной стоимости, которые разрастаются под воздействием влияния мирохозяйственной среды.

Единство, неразрывность хозяйственного мира, в основе которого лежит технологическое и организационно-управленческое сближение национальных производственных структур, предопределено объективной необходимостью обеспечения непрерывности нормального функционирования воспроизводственного процесса в рамках ТНВП.

Ранее нами отмечалось, что по своей структуре ТНВП распадается на две составные части: интернационализированную часть сферы производства и интернационализированную часть сферы обращения. Собственно интернационализированные части обеих сфер и составляют интернационализированное ядро мирового воспроизводства в рамках национальной экономики, как правило, это отрасли международной специализации страны. Естественно, в той и в другой сфере остаются неинтернационализированные части — отрасли, не участвующие в МРТ, но удовлетворяющие внутренний спрос. Они же и выступают в роли задела для включения в процесс интернационализации. Таких экономических заделов в национальной экономике набирается немало. В сумме они составляют обширные зоны мировой индустрии, не задействованные транснационализацией и потому выпадающие из общего контекста мирового инновационного промышленного развития.

Таким образом, глобализация мирохозяйственной жизни приводит к сращиванию интернационализированных частей ТНВП, относящихся к различным национальным производственным системам, в единые монолитные структуры, которые формируют мировые воспроизводственные ядра и впитывают в себя всемирные экономические условия развития.

Каждый национальный «сектор» мировой промышленности становится активным участником развития того или

иногое ТНВП. Между тем становление и *развитие ТНВП* проходит в несколько этапов [69].

Первый этап установление и всемерное развитие прямых производственных связей между отдельными хозяйствующими единицами. Прямые связи должны открыть им пути к хозяйственной самостоятельности, самофинансированию и самокупаемости. Государство же, санкционируя непосредственные контакты самостоятельных юридических лиц, исходит из того, что самостоятельный выбор партнеров определяет последствия и эффективность сотрудничества с ними и в конечном счете судьбу юридических лиц.

Второй этап — совместное предпринимательство. Почву для него готовят прямые связи. По своим организационным формам совместное предпринимательство очень разнообразно: *совместные предприятия* (СП) и инжиниринговые фирмы, международные научно-производственные организации, смешанные фирмы, торговые агентства и др.

Третий этап — интеграция отраслей и формирование на этой основе нового субъекта мирохозяйственного общения. Совместное предпринимательство обычно связывают с развитием производственного сотрудничества в рамках тех или иных отраслей. Это вытекает из отраслевой принадлежности предприятий, действующих в своих узких экономических границах. Однако тесные отраслевые рамки не могут в полной мере раскрыть возможности производственного сотрудничества. Особенно это относится к сотрудничеству в новых сферах, где инновационные научно-технические прорывы возможны только на основе интеграции отраслей. Производственное сотрудничество должно развиваться в адекватных ему формах межотраслевых международных предприятий (корпораций), кластеров.

Четвертый этап — это этап налаживания сотрудничества между экономически адекватными территориально-производственными структурами. Совместное преобразование индустриальных и агропромышленных структур с формированием полнокровных производственных и торгово-сбытовых

связей, соответствующее достраивание, экономическое сопряжение структур должно приводить к формированию своеобразных внешнеэкономических ПКА и транснациональных кластеров.

Пятый этап — налаживание взаимодействия ПКА в ТНВП и ТНВП между собой, их сращивание в единую экономическую высокоразвитую производственную структуру, способную на стыке взаимодействия с подобными мировыми структурами уверенно выходить на мировой рынок в новых сферах приложения хозяйственных сил (новейших источников энергии и сырья).

Приведенная выше очередность этапов формирования ТНВП носит, конечно, в определенной степени условный характер. Как правило, все этапы развития производственно-инвестиционного сотрудничества задействованы одновременно, так как в разных отраслях и хозяйственных сферах уровень подготовки к сотрудничеству различен.

Звенья воспроизводственного процесса в мировом хозяйстве, проникающие в национальный сектор мировой промышленности, разрушают экономическую замкнутость, в какой бы форме эти звенья ни выступали — в региональной или в общенациональной.

В условиях товарных отношений этот процесс осуществляется через мировой рынок. Рынок дает основу для налаживания тесных связей между товаропроизводителями. Через развитую товаропроводящую сеть вместе с товарной массой проникает широкий спектр концепций технического и организационного характера, технологических идей и т. д., тем самым интернационализируется производство, способствуя расширению и качественному развитию единого производственного ядра во всемирном хозяйстве. Это ядро воспроизводится в расширенном масштабе в процессе беспрерывно повторяющихся циклов производства. Каналы товаропроводящей сети способствуют развитию кооперации, формированию все более направленной специализации национальных производственных организмов, закладывая таким образом ос-

нову для дальнейшего углубления разделения труда и усиления взаимозависимости хозяйств. При этом насколько бурно идет интернационализация отдельных национальных производств, настолько же интенсивно из их индустрии «вымываются» «ненужные» структуры. В целом их хозяйственные инфраструктуры делаются более монотонными, однородными в рамках определенных национальных или производственно-территориальных границ. Под эти процессы попадают не только отдельные государства. С появлением на международной арене ТНВП, хозяйственные границы которых преодолевают национальные рамки, перемещение деятельности за их пределы принимает активный характер. Таким образом, своеобразные однородные, монотонные ареалы инфраструктуры могут распространяться на промышленность несколько государств.

Таким же образом становится все явственнее селекция стран на страны с сильно выраженной концентрацией производства высокотехнологичных изделий (а для этого, естественно, необходима индустриально развитая национальная инфраструктура) и на страны, специализирующиеся на поставках сырых материалов, энергоносителей, продовольственных товаров широкого потребления и т. д. Иными словами, мировое хозяйство начинает располагать всеми необходимыми компонентами для воспроизводственного процесса, но уже во всемирном масштабе (на макроуровне), подобно тому, как товарное производство ищет свои компоненты в рамках национальных границ при товарном производстве на микроуровне.

Всемирное хозяйство — это мировое товарное производство. Как для элементарной его ячейки — товарного производства, так и для всемирного хозяйства действуют закономерности расширенного воспроизводства, где для каждого компонента имеются своя «блок-страна», свой «блок-регион», но протекает этот процесс с присущей только всемирной хозяйственной сфере спецификой. Независимо от этого, участие всех национальных производств в едином воспроизвод-

ственном процессе становится не только необходимым, но и объективно обусловленным, поскольку альтернативы этому в современном интернациональном производстве нет.

Несомненный интерес представляет вопрос о том, как обеспечивается эффект от участия в МРТ не только на микроуровне (на уровне отдельных частных субъектов международного хозяйственного общения), но и на макроуровне (на уровне национальных промышленных комплексов и региональных интегрированных производственных группировок стран).

В современных условиях для ряда стран с транзитивной экономикой и особенно развивающихся государств, в том числе и ЕАЭС, участие в МРТ не только предоставляет возможность получения положительного эффекта, но и может привести к таким структурным перекосам, компенсировать которые возможно лишь посредством мобилизации огромных внутренних национальных ресурсов из других сфер экономики, нередко активно участвующих в формировании экспортного потенциала страны.

В связи с этим обеспечение максимального эффекта от включения в МРТ национальных промышленных структур и региональных группировок стран ставит на повестку дня вопрос о тщательном дифференцированном отборе отраслей. Это должны быть отрасли, которые с учетом сдвигов, происходящих в мирохозяйственной сфере, имеют возможность активного включения в МРТ по линии экспорта своей продукции. В то же время они обладают достаточно развитой инфраструктурой, способной в короткие сроки обеспечить необходимую отдачу от импортируемых для развития этих отраслей на современном техническом уровне машин и оборудования, комплектующих изделий и сырья.

При прорыве в сферу мирохозяйственного общения возникает сложная дилемма. С одной стороны, избранный круг производственных отраслей должен подвергнуться полному перевооружению, реконструкции, поскольку при комплексном выходе в мировое экономическое пространство (а это одно из центральных условий) сохранение неадекватных

звеньев в единой технологической цепи существенно ограничивает саму возможность выхода в мирохозяйственную сферу и эффективного оперирования в ней. С другой стороны, во многих случаях при закупках импортного оборудования для переоснащения всего технологического процесса значительные размеры валютных затрат на эти цели не удается компенсировать в соответствующие сроки поставками производимой в данных отраслях и предназначенной на экспорт продукции. Иными словами, зачастую возникает ситуация, когда отрасли, для полного переоснащения которых закуплено импортное оборудование, не успевают возместить валютные затраты поставками экспортной продукции из-за морального устаревания последней.

Очерченный выше круг проблем свидетельствует о том, что субъектам мирохозяйственного общения (национальным экономикам, отраслям производства и отдельным фирмам) самостоятельно с ними не справиться. Поэтому в решении данной проблемы особая роль принадлежит государству.

Государство в странах с транзитивной экономикой, в том числе и странах ЕАЭС, должно взять на себя тщательный отбор отраслей, а внутри них — фирм, корпораций (в развивающихся странах — укладных структур), предназначенных для приоритетного включения в МРТ. Воздействие государства на этот процесс осуществляется путем использования большого арсенала таких средств и методов государственного регулирования, как первоочередное предоставление кредитов соответствующим отраслям, фирмам, компаниям на закупку импортного оборудования, гарантий и страхования по кредитам, предназначенным для расширения экспорта, установление наиболее льготных сроков амортизации оборудования, предоставление льгот при налогообложении прибыли. В развивающихся странах в числе мер государственной поддержки следует выделить выдачу лицензий на приобретение импортного оборудования, различного рода сырья, материалов, а также субсидирование экспорта нетрадиционных видов продукции на мировой рынок. Кроме того, используются раз-

нообразные рычаги и методы, чтобы самортизировать процесс зарождающихся внутренних перекосов, возникающих вследствие замедленных сроков окупаемости импортированного в больших объемах оборудования для технического перевооружения производственного процесса в приоритетных отраслях промышленности.

В то же время сделки с такими разновидностями товаров, как комплектное оборудование, осуществляемые в особо больших масштабах, а тем более с товарами-объектами и товарами-программами, которые формируют тенденции развития целых отраслей, могут внести ощутимую деформацию в развитие национальных промышленных комплексов. Вот почему государство берет на себя функцию уравнивать структурные перекосы в сопряженных, взаимосвязанных отраслях, которые порождают трудности в урегулировании платежных балансов отдельных стран.

Практика показывает, что нерегулируемый выход тех или иных национальных промышленных отраслей на мировой рынок без одновременного подключения к этому процессу сопряженных с ними отраслей привносит в индустрию страны негативные «очаговые» процессы. Гипертрофированное «очаговое» развитие нескольких промышленных отраслей ведет к искусственному моральному старению многих сопряженных отраслей производства.

Несогласованный выход группы однородных отраслей в мирохозяйственную сферу по линии крупных закупок комплектного оборудования, сооружения при содействии зарубежных фирм объектов «под ключ», реализации программ по модернизации соответствующих отраслей во многих случаях, особенно в странах с транзитивной экономикой, ведет к существенным потерям. Наибольшие потери возникают в связи с тем, что, во-первых, имеют место значительное запаздывание в формировании экспортных ресурсов, а во-вторых, много времени уходит на подтягивание сопряженных отраслей к «продвинувшимся» (и это наиболее весомый фактор потерь).

Если бы весь комплекс сопряженных промышленных отраслей развивался сбалансировано на основе сложившихся инфраструктур и сформировавшихся внутренних межотраслевых и внутриотраслевых связей, посредством их дальнейшего разветвления и интенсификации, можно было бы своевременно обеспечить выход в мирохозяйственную сферу по линии создаваемой экспортной продукции. Однако на практике этого не происходит, налицо временной разрыв в развитии таких отраслей. Вот почему государства стремятся максимально устранять деформации, усиливая регулирование и внося элементы планомерности в процесс включения национальных промышленных комплексов в МРТ.

Целенаправленная политика государства по комплексному выходу фирм и компаний сопряженных производственных отраслей в сферу международного товарного обращения обеспечивает эффект, который можно назвать максимальным эффектом от включения национальных промышленных комплексов в МРТ. В начале XXI в. в странах с транзитивной экономикой, в том числе и ЕАЭС, большое значение стали придавать характеру и направленности этого процесса. Интенсивно развертывалась внутрирегиональная интеграция стран, предполагающая взаимное дополнение участвующих в ней субъектов. Учитывая неразвитую или односторонне развитую инфраструктуру, две-три страны или группа стран лишь совместными усилиями были способны противодействовать структурной деформации. В связи с этим интеграционный процесс приобретал чрезвычайно важное значение для сохранения и поддержания оптимальных отраслевых структур стран ЕАЭС, особенно в условиях развернувшейся в них индустриализации или наоборот, сдерживания наметившейся деиндустриализации экономики.

Несомненно, производственная интеграция несет в себе большой положительный эффект, получаемый от рациональной промышленной специализации отраслей, оптимизации структуры всего формирующегося интеграционного комплекса стран и реализации общего совокупного эффекта при

экспорте продукции группы сопряженных промышленных отраслей на рынках «третьих стран». Вот почему такая интеграция должна дополняться прямыми совместными усилиями участвующих в ней стран по выходу готовой продукции, созданной на основе внутриотраслевой и межотраслевой научно-производственной кооперации, на мировой рынок с последующим распределением эффекта пропорционально вкладу каждого из участников.

Каждая национальная экономика выстраивает определенную систему взаимоотношений с внешним миром, стремится определить свою роль и место в геоэкономическом пространстве, провозглашает стратегические цели, национальные интересы и приоритеты. Поэтому для реализации национальных экономических интересов каждое государство выстраивает самостоятельную систему национальных экономических атрибутов, обеспечивающих взаимодействие с МХ, внешнеэкономическую модель, которая служит своеобразным мостом между национальной экономикой и внешним миром. По своей структуре внешнеэкономическая модель включает три важнейших компонента (блока): 1) основные закономерности, предопределяющие экономическую природу модели (ее тип); 2) соответствующую организационно-функциональную и управленческую форму; 3) адекватный методологический аппарат принятия решений.

Модель внешнеэкономических связей затрагивает широчайший спектр вопросов, специфически решаемых в ее рамках. Собственно эти вопросы позволяют выделить ту или иную модель на основе системного анализа (классификации) и моделирования экономических процессов. Условно можно выделить *три модели внешнеэкономических связей: торговую, снабженческо-сбытовую и геоэкономическую* [69].

Наиболее передовой моделью ВЭС, способной обеспечить реализацию стратегических эффектов при оперировании в геоэкономическом пространстве, доступ к формированию и перераспределению мирового дохода, выступает геоэкономическая (производственно-инвестиционная) модель. Если при

снабженческо-сбытовой и торговой моделях сотрудничества партнеры вступают в экономические отношения только в одном звене воспроизводственного цикла (реализация товаров), то в воспроизводственной модели они включаются и в другие звенья воспроизводственного цикла.

Геоэкономическая производственно-инвестиционная (воспроизводственная) модель — национальная система взаимодействий с внешней воспроизводственной сферой, выстроенная на базе сотрудничества во всех звеньях воспроизводственного процесса, вынесенного за национальные рамки. В сферу совместной деятельности входят также организационные вопросы управления производством, выработка общих подходов к проведению научно-технической и кредитно-финансовой (инвестиционной) деятельности вплоть до совместного финансирования фундаментальных исследований, определения рыночной стратегии (маркетинга, в том числе международного), исследования проблем социально-экономического плана и т. д. Посредством этой модели государство выступает как глобальный предприниматель [69].

Опираясь на учет закономерностей развития современной мирохозяйственной системы в геоэкономическом пространстве (одно крыло) и на стратегическую подготовку национальной экономики путем формирования новейших национальных геоэкономических (воспроизводственных) моделей ВЭС (второе крыло), национальные промышленные комплексы способны совершать стратегические маневры в период как поэтапного выхода, так и устойчивого функционирования в геоэкономическом пространстве. В результате таких маневров вырисовываются логика и стратегические формы поведения национальной промышленности в транзитивных условиях развития.

Внешнеэкономическая трансформация национальной промышленности не может обойти стороной и такую серьезную проблему, как плавный выход на взаимодействие отечественной промышленности с мирохозяйственной сферой, который должен предусматривать уровни, формы, дифференциацию и

этапность. Игнорирование этой проблемы обрекает на провал выход промышленности на более высокий уровень развития, на разрушение и безвозвратную потерю национальных инфраструктур. Так, из-за несоблюдения данного принципа страны ЕАЭС уже уступили ряд позиций на мировых товарных рынках, одновременно потеряв некоторые уникальные производственные структуры (это относится к аэрокосмическому комплексу, производству вооружений, судостроению и др.).

Для транзитивного (переходного) периода требуются свои модели (сочетание различных типов моделей), которые уменьшили бы разрыв между условиями функционирования производственно-хозяйствующих субъектов в мирохозяйственной и в собственной внутренней (национальной) среде. С этим столкнулись национальные производства республик, ранее входивших в индустриальное пространство СССР, при переходе к рыночным отношениям: если национальные производственные структуры не способны нормально функционировать в рамках национального рынка, не может быть и речи об их выходе на внешнюю арену. Как можно говорить о налаживании производственных и снабженческо-сбытовых связей во внешней сфере, когда прерваны и продолжают разрушаться внутривозрастные связи, где условия значительно либеральнее, чем во внешней среде. О каком партнерстве и конкурентных началах можно говорить, если вся национальная промышленность во многих случаях представлена практически одним собственником — государством и сделаны только самые робкие шаги к ее реструктуризации.

Невозможно использовать эффект разнообразия рыночных отношений, если национальная промышленность представлена на мировой арене гигантскими монополистами, причем степень финансово-промышленной монополизации в некоторых структурах не сопоставима ни с одной крупнейшей западной корпорацией. Кроме того, структурный перекоп национальной промышленности отдельных стран ЕАЭС достиг такого размера, что она практически принесена в жертву двум-трем отраслевым анклавам: топливно-энергетическому,

сырьевому, военно-промышленному. Экономические границы этих комплексов практически совпадают с национальными границами, подмяв под себя остальные производственные отрасли.

Вместе с тем в стратегическом плане следует не разрушать разросшиеся монопольные производственные структуры постсоветских стран, а реструктурировать их в новейших экономических союзах и альянсах с выделением высокотехнологичных инновационно-индустриальных популяций.

Результатом развития подобного процесса может стать возникновение таких компактных субъектов мирохозяйственного общения (ассоциативных группировок, совместных ФПГ, ТНК, кластеров), которые сумеют гармонизировать национальную производственную структуру на базе широкого использования структуроформирующих внешнеэкономических сделок, связанных с реализацией товаров-программ, товаров-объектов и т. д.

Национальные промышленные производства и ТНВП

Отношения национальной индустрии и ТНВП строятся на понимании и выделении этапов зарождения ТНВП, учитывая его изменчивый, блуждающий характер, ибо участвующие в нем структуры (корпорации, консорциумы, концерны) в условиях жесткой конкуренции вынуждены менять свой статус (национальный или транснациональный), распадаются или сливаются в зависимости от форм товара, которым оперируют (товар-объект, товар-программа) и т. д. Предпосылкой этому является быстрая смена пластов экономической хозяйственной деятельности, подключение и отторжение различных хозяйственных единиц, инфраструктур, региональных группировок, национальных производств.

Механизм вхождения в ТНВП предполагает: 1) выявление передовых хозяйственных ячеек (блоков) национальной промышленности; 2) их аттестацию (выдачу международного

сертификата); 3) создание специализированных международных организаций (кооперационных бирж) и котировку хозяйственных ячеек инфраструктур, блоков с целью встраивания национальных производственных структур в ТНВП. Это позволяет реально и практически, без особых затрат в условиях острейшего дефицита финансовых средств оживлять производство, создавать фонды собственных валютных средств на предприятиях и использовать их под гарантии иностранных инвестиций для расширения национального производства [8].

В рамках этих ТНВП формируется мировой доход. Он реализуется на экономических границах («стыках» межконтинентального разделения труда) в условиях жесткой рыночной конкуренции со стороны других ТНВП, ТНК, кластеров и тому подобных наднациональных и национальных структур. Борьба за доступ к формированию и перераспределению мирового дохода — стратегический ориентир при функционировании национальной экономики на мировой хозяйственной арене.

Таким образом, глобализация производственного и инвестиционного сотрудничества как результат интернационализации капитала и производства ни в коей мере не подрывает товарное производство, а модифицирует его: производство осуществляется на базе перешагнувших национальные рамки производственно-технологических цепочек. На новых стыках разделения труда идет обмен товарами, выступающими в новых формах. Субъекты общения под стать товарам и интернационализированному производству и выступают в транснациональной форме.

Такой поворот исторических событий для многих стран мира самый благоприятный. Речь идет, прежде всего, о странах, где планомерность хозяйственного развития получила глубокое воплощение, в том числе и о России и других странах — участницах ЕАЭС. Здесь все эти атрибуты присутствуют: в недрах плановой экономики четко была отработана система хозяйственных связей, еще живы многие снабженческо-сбытовые, денежно-кредитные и расчетно-платежные каналы между предприятиями и организациями, в том числе и меж-

республиканские. Таким образом, имеется благоприятная почва для внедрения транснационального элемента, а составные элементы ТНВП — формирующиеся ФПГ, ТНК и кластеры, существующие технополисы, консорциумы, союзы, и тому подобные структуры — могут заявить о себе как о субъектах мирового хозяйственного общения, которым государство делегирует реализацию своих геоэкономических интересов.

Национальные промышленные комплексы и их хозяйствующие структуры должны быть включены в разные мировые воспроизводственные цепи как составные части и функционировать в качестве их звеньев. Чтобы не оставаться на обочине мирового развития, необходимо решить, в какое звено ТНВП встраивается национальная промышленность или ее составная часть, способна ли национальная индустрия подчиниться неумолимым правилам функционирования глобального хозяйственного механизма и поддерживать высокий воспроизводственный темп, в котором он работает.

Между тем трудности адаптации национальных экономик к новым условиям МРТ (особенно в транзитивный период развития экономики) связаны со структурой их промышленности, включающей следующие *уровни*: 1) *производственный* (основное, центральное звено): фирма, компания, предприятие, организация; 2) *отраслевой*: формирование ассоциативных группировок: ФПГ, НПО, концернов, ТНК, кластеров, СП; 3) *региональный* (межотраслевой): территориально-производственное сотрудничество — наиболее комплексное, оно сочетает все рассмотренные выше формы (уровни), однако имеет присущие только ему структуры. Речь идет о комплексном международном сопряжении, более широком, чем внутриотраслевое и даже межотраслевое. Экономическое сопряжение и получение на базе этого соответствующего эффекта могут обеспечить только структуры, подготовленные на всех уровнях взаимодействия. Они выступают как общепризнанные субъекты мирохозяйственного общения (межотраслевые ассоциативные группировки — ФПГ, ПКА, консорциумы, концерны, кластеры. Особую роль играют технополисы и

экономические зоны; 4) *межгосударственный*: система управленческих и координирующих структур, осуществляющих внешнеэкономическое регулирование, формирование долговременных стратегических ориентиров развития ВЭС, согласование экономической политики со странами-партнерами на двусторонней и многосторонней основе и т. д., участие государственных структур в различных субъектах международного общения (в банковских и промышленных союзах, ассоциациях, инвестиционных фондах, трастовых компаниях).

Такое деление организационных структур по уровням несколько схематично, так как сотрудничество на одном уровне взаимообусловлено и взаимоуравновешено с другим. При этом центральным звеном выступают структуры производственного звена, так как здесь фокусируется весь спектр производственно-экономических отношений.

Однако, как уже упоминалось ранее, эффект разнообразия рыночных отношений невозможно использовать, если национальная промышленность представлена на мировой арене гигантскими монополистами (отраслевыми и межотраслевыми ассоциативными группировками). В данном случае экономические границы этих промышленных комплексов практически совпадают с национальными, подмяв под себя остальные отрасли.

Поэтому одной из актуальных проблем в транзитивный период развития экономики является разукрупнение этих структур с выделением высокотехнологичных экономических популяций (они должны создаваться как итог добросовестной конкуренции, а не искусственно учредительным способом), «извлечение» входящих в них предприятий и организаций, обретение ими реальной внешнеэкономической свободы. Решение этой проблемы должно взять на себя государство посредством антимонопольного регулирования, создания системы банкротств, условий для торгов.

Для национальных экономик, неспособных к этому, естественно, исключена возможность получения соответствующего эффекта. В этом случае они пополняют мировые хозяй-

ственные «задворки», становятся вспомогательным звеном мирового производственного цикла. В отличие от этого, реальное встраивание в интернационализированные производственные цепочки открывает странам перспективу участия в перераспределении конечной прибыли, т. е. доступ к мировому доходу.

Эволюция общественного разделения труда на современной мирохозяйственной арене (формирование межконтинентального, межкорпорационного разделения труда наряду с традиционным — международным) накладывает отпечаток на процесс становления и развития новых организационно-управленческих структур: технополисов, формирующихся ФПГ, ТНК, консорциумов, союзов, кластеров и других структур, заявляющих о себе как о субъектах мирового хозяйственного общения, часто выступающих в транснациональной форме.

Производственно-инвестиционная модель сотрудничества на мирохозяйственной арене способствует процессу расчленения национальных производственно-технологических цепей, выходу отдельных их звеньев за национальные рамки. Но ведь за каждым звеном стоит определенная организационно-функциональная структура (научно-исследовательское, проектно-конструкторское, инвестиционное, производственное, внешнеторговое звено, звено сервисного обслуживания и т. д.), имеющая определенную территориальную организацию. В результате названные структуры выстраиваются в различные взаимосвязанные цепи, которые ведут к территориально-отраслевым сдвигам в промышленном производстве. В целом система мирохозяйственных связей формируется из отдельных хозяйственных ячеек, в совокупности составляющих специфическую решетку, узлы которой — единичные производственные структуры (рис. 2 Приложения 2).

Компоновка организационных структур различного назначения, в особые ассоциативные группировки дает различные производственные структуры, функционирующие в мирохозяйственной системе: СП, концерны, консорциумы, ТНК, международные комбинаты, ПКА и др. Если присмотреться

к подобным структурам, несложно заметить в их построении повторяемость отдельных ячеек — *единичных организационно-производственных модулей*. Эти модули независимо от их комбинации по своей структуре, как правило, могут изменять свою территориальную структуру, но остаются одинаковыми из-за наличия трех обязательных компонентов: 1) единичной производственной ячейки; 2) производственной связи с другими субъектами; 3) связи с экономической средой функционирования. На базе единичных организационно-производственных модулей можно компоновать различные организационные структуры — субъекты транснационального общения, обладающие определенной территориально-отраслевой организацией и влияющие, в целом, на территориально-отраслевые сдвиги в промышленном производстве стран, регионов и мировой индустрии в целом [142].

Подчеркнем и такой момент: внутренние компоненты единичного модуля при его встраивании в определенную структуру не остаются неизменными — влияние «рынка среды» придает им новое качество, например информационное, кредитно-финансовое, правовое и т. д. Меняются и территориально-производственные узлы — в сумме они создают новую структуру, присущую хозяйствующему субъекту. Все эти изменения имеют свои закономерности, и их учитывают по мере формирования сложных структур.

Единичный организационно-производственный модуль участвует в формировании межканклавного (межфирменного) «стыка» и «ярусности» («этажности») товарного обращения — это принципиально важное положение для понимания природы развития стратегической ситуации в интернационализации промышленного производства [69].

Таким образом, открывается новая возможность для стратегического оперирования национальных производств в мировой индустрии: организационно-функциональное прогнозирование. В этих целях выделяется специфический показатель динамических преобразований индустриальной системы, для определения которого используется количественная

оценка компонента — «производственная взаимосвязь». Речь идет о физическом объеме взаимных поставок, о построении первого международного промышленного организационно-управленческого классификатора на базе единичного промышленного организационно-производственного модуля.

Между тем плацдармом для участия подобного производственного модуля в МХ и действенным инструментом государства, создающего фон для вызревания ТНВП, выступают процессы интеграции и дезинтеграции.

В принципе, сам интеграционный процесс является многослойным и имеет различное наполнение. Это могут быть союзы (альянсы, группировки) экономического, производственного, финансового, торгового и другого характера. При включении национальной промышленности (особенно ее составной части или организационной структуры) в интеграционный процесс первостепенное значение имеет умение маневрировать интеграционной формой союзов, гибким переходом их из одной формы в другую, быстро создавать новые интеграционные образования. Это открывает стратегический простор для субъекта мирохозяйственного общения, возможность своевременной перегруппировки сил (дезинтеграции) для выхода на новый уровень взаимодействия с МХ. При этом надо иметь в виду различия в интеграционном подходе к национальной промышленности в целом и отдельным составляющим ее структурам (территориально-производственным комплексам, промышленно-финансовым группам, концернам, ФПГ, кластерам) [177].

Для национальной индустрии важно постоянно отрабатывать два направления в формировании и реализации национальных стратегических интересов: в рамках «локального» интеграционного процесса (ближнего зарубежья) и в отношении мирохозяйственной системы в целом (дальнего зарубежья). Здесь должны быть совершенно разные подходы и соответственно разные виды и формы производственно-внешнеэкономических связей. Зачастую интеграционные союзы ближнего зарубежья (в ЕАЭС) выполняют ведущую

роль в реализации экономических и военно-политических интересов.

Многие страны мира (прежде всего, страны бывшего социалистического лагеря, в том числе страны ЕАЭС, причисляемые ныне к развивающимся) практически никогда не выходили на мировой рынок, поскольку не стремились быть участниками ТНВП из чувства страха (в основном по идеологическим соображениям) перед таким атрибутом, как транснационализация собственной экономики. Эта тенденция сохраняется и в транзитивный период. На постсоветском пространстве ЕАЭС, где некоторые ФПГ имеют транснациональный статус в целях восстановления разорванных производственных, кредитно-финансовых, платежно-расчетных и тому подобных связей, ощущаются только слабые зачатки желания вырваться на мировой рынок, опосредуемый межконтинентальным разделением труда.

Отстраненность от мировых воспроизводственных процессов привела к тому, что страны постсоветского пространства выходят не на мировой, а на внешний рынок, формируемый огромным «вспомогательным хозяйством» для мировых воспроизводственных ядер, поставляя сырьевые, энергетические ресурсы и частично полуфабрикаты не по мировым, а по снабженческо-сбытовым ценам и конкурируя со структурами подобного же типа. Эти структуры также не входят в ТНВП, естественно не участвуют в распределении мирового дохода.

Однако каковы возможности у промышленных структур ЕАЭС для интеграции с зарубежными ТНК и вхождения в ТНВП? Перечислим некоторые из них: *во-первых*, доставшиеся в наследство уникальные производственные структуры в рыночных условиях трансформируются по лучшим образцам транснациональных компаний. Наиболее крупные ТНК ТЭК и ВПК обретают законченный транснациональный статус, адекватный по механизму действия, мирохозяйственной сфере; *во-вторых*, значительное число ТНК, с которыми выгодно сотрудничать зарубежным партнерам, формируется на базе, уже принадлежащих государствам-членам ЕАЭС произ-

водственных и снабженческих звеньев отраслевых структур. Задача состоит лишь в том, чтобы объединить эти звенья ТНК в консорциумы или кластеры, нацеленные на реализацию крупных проектов; *в-третьих*, идет процесс формирования международных консорциумов с участием производственных и финансовых структур ЕАЭС (по аналогии с крупнейшими ассоциациями по освоению регионов).

На начальном этапе местом приложения сил для таких зарождающихся консорциумов послужит заключение крупномасштабных структуроформирующих сделок по освоению месторождений полезных ископаемых (нефть, газ, лес, нерудные ископаемые, редкоземельные элементы), созданию новой инфраструктуры целых регионов, развитию технополисов и т. д.

Между тем в транзитивный период развития экономика стран ЕАЭС был присущ снабженческо-сбытовой и посредническо-торговый характер внешнеэкономической деятельности в МРТ. Дальнейшее культивирование и наращивание товарооборота с неэффективной структурой оставалось одной из главных причин структурных деформаций экономик стран ЕАЭС. Именно к такому товарообороту приспособлялись другие структурные звенья (тяжелое машиностроение, транспорт и т. д.). Однако преодолеть структурный кризис, отсталость национального производства со скудными вкраплениями ультрасовременных технологических анклавов, многие из которых недоступны даже западной постиндустриальной экономике, нельзя без перехода на новую модель взаимодействия национального хозяйства с мировым. Поэтому следует ориентироваться на воспроизводственную модель, где не только функционирует сфера обращения, но и осуществляется сотрудничество по всем звеньям производственно-технологического процесса с выходом за национальные рамки (интернационализация производственной деятельности). В конечном счете, речь идет не о продвижении на мировую хозяйственную арену отдельных отечественных товаров, а о функционировании в рамках воспроизводственной модели единым инфраструктурным экономическим блоком: регионально-про-

изводственными анклавами, производственными единицами, отраслями, всей национальной экономикой. Формирование и функционирование такого блока — новое для стран ЕАЭС явление.

Таким образом, на ближайшее десятилетие стратегическая задача стран ЕАЭС состоит в том, чтобы обеспечить интеграцию своих национальных производств в мировую промышленность на условиях, максимально благоприятных для этих стран. Соответственно национальная промышленная политика должна ориентироваться на достижение оптимального равновесия между национальной и мировой индустрией, между внутренними и транснациональными промышленными структурами, между настоящими и будущими интересами стран. Подобная ситуация характерна и для процессов, разворачивающихся внутри отдельных стран. Только вместо ТНК здесь выступают национальные ФПГ, а вместо национальных экономик — отдельные регионы.

Между тем в региональных проблемах стран ЕАЭС есть два аспекта. Они предопределены согласованностью местных региональных интересов и общегосударственных интересов. Экономический рост каждого региона обусловлен участием хозяйствующих региональных структур в звеньях воспроизводственного процесса. Так, через участие в отечественных ФПГ возможен доступ к финансовым и другим ресурсам, сконцентрированным в банковско-финансовых анклавах стран ЕАЭС: столицах и крупных региональных центрах. В свою очередь национальные ФПГ стремятся получить транснациональный статус, включившись в те или иные звенья мировых воспроизводственных процессов, где формируется мировой доход, т. е. у регионов стран ЕАЭС возникает в этом прямая заинтересованность.

Создание производственных ячеек, имеющих международный сертификат мировых кооперационных бирж, и включение этих ячеек в мировые воспроизводственные циклы обеспечат участие в перераспределении мирового дохода. Механизм реализации этого процесса действует через получение

регионами стран ЕАЭС зарубежных кредитов под их ценные бумаги, гарантированные материальными ценностями [36; 136; 137].

Геоиндустриальные интересы стран ЕАЭС

В геоиндустриальном пространстве ЕАЭС следует определить приоритетные сферы, исходя из экономической, климатической, этнонациональной и тому подобной общности народов. Геоиндустриальные зоны влияния — естественные плацдармы национальных интересов стран Союза — сложились исторически и предопределены общностью условий, при которых реализуется универсальный принцип геоэкономики — выполнять обязанности, которыми мировое сообщество «наделяет» каждое национальное государство [69]. Таких геоиндустриальных поясов, куда входят не только страны ЕАЭС, но и страны дальнего зарубежья, несколько.

Северный широтный геоиндустриальный пояс, состоящий из промышленных субъектов России, Финляндии, скандинавских стран, Японии, Аляски, Канады. На этом широтном поясе зарождается несколько воспроизводственных циклов мирового класса. Для их работы имеются все жизненно необходимые компоненты: финансовые и людские ресурсы, инновационные заделы, производственные комплексы, технополисы, энергетические и сырьевые ресурсы, уникальные транспортные маршруты — Северный морской путь, Байкало-Амурская магистраль.

Для эффективного функционирования северного широтного геоиндустриального пояса нужна целая система меридианных мировых ТНВП, которые должны задействовать массу производственных структур, связанных по технологическому принципу (из стран ЕАЭС, Ближнего Востока, Китая, Индии, Ирана, Ирака и т. д.). Северные широтные ТНВП обеспечивают производство высокотехнологичных и наукоемких изделий, играющих в мировом производственном балансе огромную роль. Обмен такими изделиями обеспечит развитие

мирового рынка через специализацию мировых воспроизводственных ядер.

Энергетический широтный геоиндустриальный пояс, куда входят РФ, Казахстан, Азербайджан, Туркменистан, Ирак. Формирование подобного пояса и его отображение в ТНВП определяет контуры нового разграничения мировой специализации, где главную роль начинают играть не отдельные страны, а наднациональные производственные инфраструктуры.

Южный широтный геоиндустриальный пояс, в который входят страны, где исторически сложились очаги воспроизводственного взаимодействия и торговые связи с Россией: Украина, Молдавия, Белоруссия, Узбекистан, Казахстан, Армения, Грузия, Литва, Болгария, Венгрия, Польша, Греция, Кипр, Вьетнам, Монголия, Аргентина. Приоритетным направлением их производства являются товары народного потребления и продовольствие.

Формирование единого индустриально-экономического пространства ЕАЭС сопряжено с требованиями национальной безопасности, возникшими в связи с нарушением воспроизводственных связей на постсоветском экономическом пространстве. Лишившись доступа к закупкам важнейших продовольственных и потребительских товаров (зерна, мяса, хлопка и т. д.) по стабильным ценам, постсоветские республики оказались перед проблемой национальной продовольственной безопасности. В то же время новые независимые государства ЕАЭС остались без устойчивого (гарантированного) сбыта своей продукции. Установление новых и утраченных воспроизводственных связей на индустриальной основе позволит снять многие негативные проблемы стран, входящих в третий широтный пояс.

Таким образом, завершив первый этап стратегического маневра (принятие правил стратегической игры, по которым живет современный мир, а они диктуются необходимостью занятия странами ЕАЭС прочных позиций в геоиндустриальном пространстве в его техногенном облике), Союз может вступить во второй этап своего стратегического маневра. На

рубеже XX и XXI столетий зарождается новая цивилизационная модель — неоэкономическая. Региональная полинациональность ЕАЭС превращает его в этноэкономическую систему мирового класса — очаг глобальной устойчивости с уникальным характером. ЕАЭС, встраиваясь в геоэкономическую систему по новой воспроизводственной модели (суть которой — этноэкономическая транснационализация), может выступить предвестником и лидером формирования новой цивилизационной модели [69].

1.2. Системообразующие факторы формирования и развития интегрированных региональных промышленных систем

При исследовании теоретических основ организации региональных промышленных систем в методологическом плане большой интерес представляет выявление и изучение системообразующих факторов формирования и развития крупных интегрированных отраслевых или региональных промышленных комплексов. В плановой экономике СССР в условиях высокой централизации управления, как известно, отраслевое развитие во многом предопределяло дальнейшую промышленную судьбу союзной республики и ее регионов. В переходный к рынку период ситуация существенно изменяется, так как национально-государственные (далее национальные) или региональные активы и пассивы уже во многом предопределяют инвестиционную привлекательность стран ЕАЭС и их регионов и спектр возможностей их отраслевого промышленного развития. При этом все больший приоритет получают региональные потребности в решении тех или иных острых проблем.

Как показывает анализ, в процессе своего перехода к рынку национальные промышленные комплексы стран Союза по-

степенно превращаются в сложные динамично изменяющиеся региональные производственные системы. Это требует при исследовании промышленности стран и их регионов применения более совершенных методологических подходов, позволяющих делать новые научные обобщения и выводы, а также использования новых методик прикладных экономических расчетов.

Традиционные подходы решения региональных проблем промышленного развития стран ЕАЭС путем моделирования взаимосвязей в ТПК, формирования на данной основе производственных узлов, решения задач размещения производительных сил и производственных мощностей за счет минимизации транспортных издержек или приведенных затрат в транзитивный период развития экономики представляются во многом упрощенными. Определенный интерес при изучении перспектив промышленного развития представляют концепции, предлагающие при классификации и исследовании национальных и региональных промышленных систем выделять различные функциональные сферы анализа. Так, например, при изучении производственного потенциала страны (региона) обычно выделяют следующие социально-экономические характеристики: природные и сырьевые ресурсы, трудовые ресурсы, их образовательный уровень и иные индикаторы воспроизводства человеческого капитала, производственные мощности и их отраслевую структуру, уровень развития науки, научно-технического прогресса и восприимчивость к нововведениям; экономико-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность; характеристики инвестиционно-финансового потенциала. При этом, однако, часто не уточняется, как выделенные сферы взаимодействуют между собой. К тому же пространственные характеристики при таком анализе, как правило, задаются экзогенно.

Последнее утверждение в методологическом плане означает, что с изменением границ, размеров региона, а также ряда других пространственных характеристик в исследуемой региональной системе будут изменяться структура экономическо-

го потенциала, производства (в том числе промышленного), потребления, доходов, занятости и благосостояния населения. В связи с этим встает проблема экономической обоснованности границ региона.

В экономической литературе чаще всего экономические границы определяются в терминах тех или иных концептуальных определений региональных кластеров, пространственных сетей, стратегических партнерств, организационной и географической близости. Проводя такой анализ национальных или региональных промышленных систем, авторы различных научных публикаций справедливо подчеркивают, что пространственные характеристики не являются нейтральными и должны быть подвергнуты строгому экономико-политическому, экономико-географическому и институциональному анализу. Более того, они обращают внимание на то, что традиционные положения в экономике в большинстве случаев игнорируют пространственный фактор. И настаивают на «эндогенизации» пространственной переменной как в экономической теории, так и при исследовании функционирования отраслевых промышленных систем.

Между тем как в XIX, так и в XX в. в научной литературе неоднократно предпринимались попытки ввести пространственные характеристики в экономический анализ. Поэтому для понимания современных трансформационных процессов, происходящих в промышленности стран ЕАЭС в транзитивный период развития экономики, целесообразно, на наш взгляд, провести краткий анализ и некоторое теоретическое обобщение научных экономических и экономикогеографических идей по промышленной пространственно-производственной проблематике.

Так, например, еще в XIX в. И. фон Тюнен предлагал центр хозяйственной системы определять в зависимости от пространственной концентрации экономической активности. В соответствии с этим критерием центр-хозяйственной системы им отождествлялся с наиболее крупным городским поселением, концентрирующим промышленные активности

(поселением «первого порядка»). Другая группа поселений (поселения «второго порядка») принадлежала следующему «пространственному слою», ограниченному концентрической окружностью (описанной вокруг выделенного центра хозяйственной системы). Радиус этой окружности И. фон Тюнен рекомендовал определять исходя из возникающих различий в транспортных издержках [162]. Позже этот подход применительно к освоению городских земель в связи с расширением ее промышленности, инфраструктурно-коммерческого использования и застройкой жилья был эффективно видоизменен У. Алонсо и М. Фудзита [201; 222]. Территориальная близость к городскому центру являлась, как показали исследования этих ученых, решающим фактором распределения и локализации земель при таком расширении.

Известный западный экономист А. Маршалл предлагал исследовать экономию и эффекты от агломерации и анализировать хозяйственную деятельность в выделяемых экономистами отраслевых округах. В процессе развития, по его мнению, происходит углубление территориального разделения труда и образуются пространственно локализованные излишки разного рода стратегических ресурсов (рабочей силы, инвестиционно-финансовых средств, производственных мощностей). Эти излишки являются и результатом происходящих агломерационных процессов. Полагалось, что таким образом возникают различия в экономических потенциалах различных промышленно-пространственных зон концентрации экономической активности [236].

В соответствии с постулатами неоклассической теории отмеченное различие в потенциалах запускает экономические механизмы достижения общего пространственного экономического равновесия. Так, например, в рамках модели Солоу — Свана, применяемой для описания пространственного роста, утверждалось, что регионы (страны), имеющие одинаковую структуру предпочтений и технологии, с необходимостью будут сближаться по уровням реальных доходов на душу населения. Причем развитие торговли между ними и мобильность

факторов производства (труда и капитала) будут ускорять этот процесс конвергенции.

Действие простейшего механизма выравнивания в рамках неоклассической теории можно проиллюстрировать на следующем примере. Предположим, что экономическая система состоит из двух регионов А и Б, что изначально А — «богатый» промышленно развитый, а Б — «бедный» регион. Допустим, что они производят одинаковый набор товаров, имеют сходные по качеству затраты труда и капитала, а также характеризуются постоянным уровнем относительного прироста дохода при увеличении затрат.

При этом в регионе А имеют место высокий уровень реальной заработной платы и низкий уровень предельного дохода на вложенный капитал. В свою очередь, в регионе Б имеют место низкий уровень реальной заработной платы и одновременно высокий уровень предельного дохода на вложенный капитал. В этом случае рыночные силы заставляют капитал устремляться из «богатого» региона А в «бедный» регион Б. А рабочая сила, напротив, должна будет мигрировать из региона Б в регион А. В результате таких встречных потоков, согласно неоклассической теории, будет происходить структурная конвергенция экономик двух обозначенных регионов, выравнивающая промышленное развитие, и устанавливаться общее пространственное экономическое равновесие.

Позже в своих работах Р. Лукас убедительно покажет, что описанные факторные потоки между двумя странами в реальной экономической системе устроены совершенно по-другому. Эмпирический анализ свидетельствует, что происходит бегство как основного, так и человеческого капитала из «бедной» страны Б в «богатую» страну А. В результате в экономическом развитии такой простейшей исследуемой хозяйственной системы усиливается пространственное неравновесие и различия в промышленном развитии [233].

Почти в то же время в работах И. Пападжорджиу и Р. Смита было показано, что в рамках теорий чисто рыночных взаимодействий в явном виде не учитывается базовая потреб-

ность индивидуумов и их групп в формировании устойчивых социальных контактов. Между тем каждый агент выигрывает в процессе социальных контактов и подобного рода взаимодействий от проецируемых другими агентами положительных пространственных внешних эффектов. Причем интенсивность этих внешних эффектов заметно снижается с увеличением удаленности одних агентов от других. Таким образом, в соответствии с теорией И. Пападжорджиу и Р. Смита, если изменяется структура предпочтений в формировании социальных контактов или же если склонность формирования социальных контактов в социально-экономической системе становится существенно более значимой, начальное пространственное равновесие может быть нарушено [239].

Способствовать пространственному неравновесию может также и наличие серьезных барьеров различной природы между странами и их промышленными регионами.

Анализируя несовершенство региональных (национальных) рынков, В.Я. Феодоритов обращает внимание исследователей на то, что равновесие есть тенденция, отражающая стремление отдельного региона (страны) к достижению оптимальных для него (нее) пропорций экономического развития. Другими словами, каждый регион с учетом своих особенностей формирует для себя в качестве целевого ориентира некую «идеальную» модель желаемого экономического (в том числе промышленного) состояния. При этом внутрирегиональное экономическое развитие редко когда претендует на равновесие регионального агрегированного спроса и предложения. «Неравновесие между ними объясняется тем, что регионы, будучи открытой системой, постоянно ищут выгоды во внешних связях и вывозе — экспорте и ввозе — импорте других товаров и услуг». Поэтому, по мнению В. Я. Феодоритова, вполне реальной может быть ситуация, когда улучшение дел в регионе (стране) будет вызывать ухудшение положения в других регионах (странах) [165].

Таким образом, пространственное равновесие им понимается скорее как оптимум, по Парето, соответствующий состоя-

нию региональных экономических систем, когда ни один из входящих в национальную хозяйственную систему регионов не может улучшить свое социально-экономическое положение, не ухудшая аналогичного положения другого региона. Соответственно, когда действие тех или иных институциональных механизмов вызывает длительное устойчивое отклонение от состояний региональных экономических систем, оптимальных, по Парето, формируются тенденции усиления пространственного неравновесия.

В обобщенном варианте «теория пространственного неравновесия исходит из взаимодействия в экономической системе региональных хозяйственных подсистем с различным экономическим потенциалом, заметно отличающихся инвестиционной эффективностью и привлекательностью, а также уровнем социального благосостояния» [165]. Изменение экономического потенциала хозяйственных систем определяет некоторый «коридор жизнедеятельности» соответствующей региональной экономики. Степень использования имеющегося экономического потенциала может этот «коридор жизнедеятельности» заметно сужать или расширять. При этом функционирование региональных промышленных систем опирается на механизм воспроизводства регионального продукта, дохода, производственно-технического и человеческого капитала, адаптационные, защитные и мотивационные механизмы. Соотношение, формы и способы взаимодействия этих механизмов в значительной степени предопределяют технологии и процедуры принятия решений, обеспечивая институциональную устойчивость региональной экономической среды. В этом смысле методологически оправдано анализ такого взаимодействия рассматривать как один из подходов исследования системообразующих связей, как в развитии индустрии самой страны (региона), так и пространственного неравновесия.

Так, например, нарушение баланса экономических интересов различных значимых социально-экономических групп, перераспределение доходов от более эффективных участников воспроизводственного процесса в пользу менее эффек-

тивных участников существенно ослабляют мотивационные механизмы, подавляют экономическую активность в сфере производства товаров и услуг и, напротив, активизируют деятельность экономических агентов в сфере перераспределения доходов. Одновременно такое развитие событий локализует действие адаптационных механизмов, что существенно замедляет процессы трансформации в региональной производственной системе в целом. Заметно сокращаются реальные экономико-политические возможности структурной адаптации, а также потенциал реформирования соответствующей национальной (региональной) промышленности.

Как следствие, формируется устойчивый дисбаланс в действии механизмов воспроизводства, возникают стратегические диспропорции в структурах регионального промышленного продукта, цен, распределения дохода, трудовых ресурсов, промышленного капитала. Более активно включаются защитные механизмы, усиливающие разнообразие и неоднородность региональной институциональной среды. А это, в свою очередь, запускает механизм формирования нового состояния неравновесия региональной промышленной системы, а также формирует иной, чем ранее, баланс экономических интересов социально-экономических групп в рамках вновь активизируемых (с изменением институциональной среды) мотивационных механизмов.

Поскольку различные промышленные системы имеют специфику в соотношении, формах и способах взаимодействия воспроизводственных, адаптационных, мотивационных и защитных механизмов, постольку в их развитии, особенно в условиях транзитивной экономики, отчетливо наблюдаются тенденции расхождения. Различия усиливаются в изменении организационно-экономической, воспроизводственно-функциональной, институциональной и социальной структур региональных промышленных систем, инвестиционно-финансового потенциала и потенциала экономического роста.

При этом, как показывают соответствующие оценки аналитиков, инвестиционно-финансовые потоки формируются

независимыми инвесторами, главным образом, в пользу тех стран (регионов), социально-экономические условия и культура менеджмента которых позволяют получать в среднесрочном и долгосрочном периодах более высокую отдачу на вложенный капитал. Другими словами, инвесторы приходят в те регионы, где более динамично формируется и увеличивается класс эффективных собственников. Вследствие этого, при национальной традиции в постсоветских странах ЕАЭС доминирования институтов власти над институтами собственности рентная составляющая, приходящаяся в таких странах и их регионах на одного собственника (инвестиционный проект), устойчиво снижается и в долгосрочном периоде оказывается ощутимо более низкой. Между тем еще не так давно региональные различия в постсоветских республиках в эффективности использования собственности не были столь значительными.

Как известно, исторически развитие промышленных систем республик СССР происходило в условиях высокой централизации государственной власти (в отдельных странах ЕАЭС аналогичные условия продолжались и в постсоветский транзитивный период). Доминирование института власти над институтами собственности, значительный уровень налоговых изъятий из доходов, определяющая роль государственного бюджета и иностранных инвестиций в промышленном развитии, интенсивно протекающие, но при этом малоэффективные процессы накопления капитала — все это традиционно ставило союзные республики и их регионы в подчиненное положение сырьевых придатков и главных поставщиков относительно дешевых ресурсов в интересах сформированной властной вертикали. Формула «сильный Центр — обслуживающие его регионы» сохранялась вплоть до конца 1980-х гг. Между тем при существовавшем тогда типе экономического неравновесия имелись обширные источники материалоемкого, капиталоемкого и трудоемкого экстенсивного развития.

В начале 1990-х гг. с началом процессов экономического реформирования хозяйственных систем стран СНГ националь-

ные и некоторые региональные властные элиты достаточно решительно заявили о себе. Началось быстрое формирование, организационно-экономическое и институционально-политическое оформление региональных промышленных структур. При этом основными принципиальными вопросами, вызывающими ожесточенные споры, стали: разделение между «Центром» и регионами государственной собственности, властных полномочий в системообразующих базовых сферах производства, распорядительских прав в отношении сверхликвидных товарно-сырьевых экспортных ресурсов, а также права регионов самостоятельно формировать внешнеэкономическую, а значит, по многим составляющим и региональную структурно-инвестиционную промышленную политику.

Объективность этого процесса заключалась в том, что в тот период, в первую очередь у «регионов-доноров», существовала острая потребность в формировании «ядра» — системообразующих и структурообразующих связей региональных промышленных систем, обеспечивающих их относительную независимость от государственных и отраслевых структур власти и известную самостоятельность в осуществлении хозяйственной деятельности. Особенность, однако, состояла в том, что в условиях сильного доминирования институтов власти над институтами собственности решение указанных вопросов фактически было перенесено из экономической сферы во властно-политическую, таким образом, дав возможность появления и развития так называемых *«административных» промышленных регионов*. Кроме того, данный процесс существенно осложнялся тем, что при сложившейся системе социально-экономических условий и институтов ускоренная приватизация неизбежно приводила к образованию широкого слоя неэффективных (в классическом понимании) частных собственников. К тому же доминирование власти над собственниками заметно увеличивало масштабы применения при осуществлении сделок в экономике различного рода административно-распределительных процедур в ущерб развитию денежных институтов и финансового рынка, также усиливало

рентоориентированный характер в развитии регионального и, в целом, национального промышленного производства.

Все это приводило к тому, что «ядра» в национальных и региональных промышленных системах формировались с серьезными деформациями, существенно осложнявшими дальнейшее проведение рыночных экономических реформ. Более того, вследствие специфики темпов и структурных составляющих трансформации региональной индустрии в целостные национальные промышленные комплексы по целому ряду регионов возникали свои, порой значительные, отличия в их развитии, усиливалась пространственная неоднородность национальных промышленных систем и промышленности ЕАЭС.

В результате в настоящее время мы имеем в промышленности стран ЕАЭС различные структурно-динамические типы региональных производственных систем, для которых характерны то или иное качество и определенные уровни эффективности структурных сдвигов. Все более рельефно в странах проявляются «эффекты промышленного доминирования» одних промышленных регионов над другими.

При этом так называемые «административные» промышленные регионы обнаруживают при переходе к новому типу экономического неравновесия вполне конкретные пределы роста, существенно сдерживающие экономическое развитие региона и его промышленной системы. Более того, как справедливо отмечается специалистами-аналитиками Центра стратегических исследований Приволжского федерального округа, «накрывая «протекционистским зонтиком» собственные предприятия, частично компенсируя из бюджета их убытки, устанавливая барьеры на пути товарных и финансовых потоков, «административные» регионы одновременно лишили себя притока капиталов знаний и технологий из глобального мира. Результатом этого стало «сворачивание» экономического (в том числе промышленного) пространства этих регионов. Так, например, в них заметно усилилась тенденция перемещения за пределы региона и «юрисдикции региональной

властной элиты» имущественных прав, в том числе и стратегических региональных промышленных производителей [92].

В условиях доминирования институтов власти над институтами собственности центр тяжести в финансировании промышленно-экономического развития переместился на государственный бюджет, испытывающий хронический дефицит денежных средств. При этом, однако, в «административных» промышленных регионах постсоветских стран ЕАЭС средства бюджета развития формировались и расходовались в рамках, образуемых группами влияния своеобразных «рентоориентированных бюджетных замкнутых циклов». Последние, как следует из богатейшего эмпирического материала, оказались крайне слабо связанными со стратегическими инвестиционно-структурными трансформациями национальной (региональной) промышленности. Наконец, серьезное давление со стороны государственных властных элит «административных» промышленных регионов на предпринимателей в части осуществления ими принудительных дополнительных социальных расходов обернулось усиливающимся нежеланием капитала в полном объеме выполнять свои обязательства перед территорией и ее населением.

В социальном плане «сворачивание» пространства «административных» промышленных регионов характеризовалось заметным снижением качества воспроизводства промышленного и человеческого капитала страны (региона), ухудшением его структуры, оттоком квалификационных кадров. Вместе с тем имела место и определенная «инфляция» знаний, профессиональных навыков и квалификации людей, преобладающая ориентация на деструктивные ценности. Особенно рельефно именно в этих странах (регионах) проявилась невозможность использования элементов человеческого капитала, современной организационной и бизнес-культуры в процессе адаптации, имевших место в социально-экономических изменениях. Привычной нормой стал низкий уровень востребованности человеческого капитала при достаточно откровенном нежелании региональных властей «запускать» во вверенных им

регионах системные механизмы мобилизации накопленного человеческого капитала. Как следствие, произошло снижение «плотности» социальных коммуникаций, их упрощение и запустение в ряде регионов.

В отличие от «административных» *«рыночные» промышленные регионы*, где институты собственности доминируют над институтами власти, активно развивая у себя институты собственности и имущественной ответственности, ясно осознавая, что «комплементарный период» развития региональных производств остался в прошлом, все более решительно вступают в борьбу за инвестиции, человеческий капитал, внешние связи, собственность, товарные и финансовые потоки. В конечном счете они образуют, наряду с официально закрепленной в законах страны политико-правовой, параллельную территориальную иерархию «реального экономического влияния», основывающуюся на использовании (эксплуатации) ресурсов одних — более «слабых», чаще всего «административных» промышленных регионов, другими — «сильными» промышленными регионами.

При этом можно выделить микро-, мезо- и макроуровни такой параллельной производственной иерархии. Каждый из них отражает свою специфическую организацию процедур принятия решений в формируемой «обновленной», соответствующей региональной промышленной системе. Последняя, осуществляя региональную промышленную, а затем и политическую экспансию, имеет свои «центры роста» — узловые промышленные регионы и внутрорегиональные стратегические узлы, «скелетную» структуру и так называемую «островную» производственную периферию. В процессе стратегического развития данной промышленной системы постепенно вырабатываются базовые принципы «сборки» соответствующих системных и периферийных компонент. И именно они существенно влияют на формирование своих особых структурно-отраслевых профилей промышленного развития в различных странах и регионах ЕАЭС.

Вместе с тем целостность такой иерархической организации должна обеспечиваться особыми механизмами координации и регулирования по вертикали, обеспечивающими если не общность, то хотя бы близость главных целей на всех уровнях иерархии «обновленной» национальной или региональной промышленной системы.

Особая роль в поддержании и воспроизводстве системообразующих связей, как известно, принадлежит институциональной системе. «Ядром» этой системы являются институты власти, институты собственности и имущественной ответственности. В экономике постсоветских стран ЕАЭС и в переходный период развития власть традиционно продолжала определять, кто, как и в каких целях распоряжается собственностью. Это, а также невысокая эффективность систем подобного типа предполагали наличие устойчивого значительного уровня налоговых изъятий и перераспределения финансовых средств через государственный бюджет. Вследствие постоянной «нехватки» последних, а также устойчиво низких темпов роста валовой добавленной стоимости неизбежно формировалась технологическая, организационная, экономическая и институциональная многоукладность в промышленном производстве стран и их регионов. Каждый такой уклад имел свое особое «ядро», собственную организационную и бизнес-культуру. «Ядро» технологического уклада определяло базовый отраслевой состав промышленности. Последний являлся относительно стабильным и соответствующим финансовым возможностям. Попытки административно-волевым путем изменять отраслевой состав региона, игнорируя финансовые возможности, в долгосрочной перспективе рано или поздно приводили к существенной недогрузке созданных производственных мощностей вследствие низкой экономической эффективности подобных производственных проектов.

Логика здесь довольно проста. Собственность при доминировании институтов власти над институтами собственности является малоэффективной. Но именно в нее и осуществляются значительные «целевые» государственные капиталы-

ные вложения с благими намерениями внести прогрессивные изменения в промышленно-отраслевую структуру. И хотя при этом создаваемые объекты начинают относительно неплохо функционировать, со временем, как показала практика, конкурентная позиция таких промышленных предприятий (объектов) заметно снижается. Вслед за такими предприятиями проблемным становится государственный (региональный) бюджет. В промышленности увеличивается «технологический», организационный, экономический и институциональный «балласт», вследствие чего хозяйственная система достаточно быстро теряет способность к экономическому структурно-стратегическому маневрированию и переходит в стагнационный режим.

Все это справедливо и для стран с переходным типом экономики, к которым относятся страны ЕАЭС. К сказанному добавим, что в рамках рассмотренных выше системообразующих связей и условий при переходе к хозяйственным системам другого типа, где собственник определяет власть, приумножающую доходы и защищающую собственность, происходит, как показали специальные исследования, деформация институционального пространства. Она означает смещение акцентов влияния от формальных институтов к неформальным, от явных контактов к имплицитным, от стандартных транзакций к персонифицированным. При этом обычной практикой в переходных экономиках является ситуация, когда инициаторами процессов деформации выступают органы государственного и регионального (местного) уровней.

В этой связи следует исследовать еще один вид системообразующей связи: соотношение в стране (регионе) между развитием малого бизнеса, основанного на частной собственности, и развитием крупного бизнеса в рамках корпоративных и вертикально-интегрированных структур. Принципиальным с точки зрения институциональной среды является вопрос: что в регионе доминирует — малый бизнес как разнообразные по конфигурации подсистемы крупного бизнеса с соответствующей организационной и бизнес-культурой или же

малый бизнес как самостоятельная сложная многофункциональная система, обладающая собственными ресурсами, определенной логикой и внутренней динамикой саморазвития? В зависимости от ответа исследуемый регион может быть отнесен к соответствующему структурно-динамическому типу региональной промышленной системы. При этом, говоря об институциональных различиях и сходствах территориальных образований, следует подчеркнуть, что малый бизнес и крупный бизнес по своей сути имеют различную системную организацию микроэкономических процессов и различную логику функционирования предприятий как хозяйственных систем.

К системообразующим связям национальных (региональных) промышленных систем в дополнение следует добавить и те, которые задают «институциональную сердцевину» распространенных в стране (регионе) механизмов доминирования на местных конкурентных производственных рынках.

Описанные выше подходы к выделению системообразующих связей и факторов формирования и развития национальной индустрии позволяют нам перейти к социально-экономической характеристике структурной организации национальных (региональных) промышленных систем и их «ядер».

1.3. Структурная организация региональных промышленных систем

Основываясь на системообразующих связях и факторах формирования и развития национальной (региональной) промышленности, а также выявленных нами тенденциях, структурная организация промышленных систем предполагает образование различных структурно-отраслевых профилей промышленного развития в различных странах и их регионах. В связи с этим в методологическом плане крайне важно выделить и исследовать базовые факторы такой структурной организации промышленного производства.

Между тем, как показывают исследования последних двадцати лет, многие из указанных факторов структурной организации промышленных систем изменчивы и целый ряд из них достаточно непросто наблюдать. К тому же пространственные измерения таких факторов в большинстве случаев трудно верифицировать. Поэтому в экономической литературе анализ структурной организации промышленных систем предлагается проводить: 1) в терминах пространственной конкуренции; 2) выделяя отношения институционального «сходства», географической и организационной «близости» экономических агентов; 3) исследуя «внешние эффекты» пространственной концентрации и факторы воспроизводства такого рода «внешних эффектов»; 4) с точки зрения достижения пространственной сбалансированности природной, экономической и социальной подсистем страны (региона) [188].

Еще М. Портер заметил, что производитель в условиях конкуренции стоит перед выбором: либо стратегия продуктовой дифференциации, отраслевой диверсификации, либо стратегия более удаленного территориального размещения от конкурентов. Таким образом, ценовая конкуренция выступает как центробежная сила, а конкуренция покупателей — как центростремительная сила в пространственном развитии производственных систем [244].

В различных типах экономических систем это имеет различные стратегические последствия в развитии структурной организации национальной (региональной) промышленности. В условиях, когда имеет место доминирование институтов власти над институтами собственности, в рамках централизованной плановой системы целенаправленно формируются «промышленные полюса» пространственной концентрации экономических активностей, стратегии принудительной продуктовой и отраслевой дифференциации преобладают над стратегиями приобретения конкурентных преимуществ на аналогичных продуктовых и региональных промышленных рынках. Уровень конкуренции на региональных промышленных рынках сознательно регулируется различными «группа-

ми влияния». При этом в структурах власти, пусть и не всегда явно, согласуется список предприятий, «официально допущенных к конкуренции» на соответствующих отраслевых и региональных рынках.

Соответственно с ростом продуктовой и отраслевой дифференциации возрастает интенсивность удаленных транспортных потоков. Производственное потребление ориентируется на сложившуюся базовую структуру поставщиков, а потребительский рынок — на планомерную организацию поставок, причем, как правило, из-за пределов региона. В результате как специфическое явление для исследуемого типа хозяйственных систем формируется технологический монополизм, существенно сужающий инновационное поле практически всех региональных промышленных систем и национальной индустриальной системы в целом. Более низкий уровень региональной конкуренции заметно сужает «промышленное пространство покупателя» и возможности маневрирования при выборе того или иного продукта, ресурса. Параллельно, при низком уровне региональной конкуренции, по отношению к данному региону, расширяется «промышленное пространство продавца».

Заметим, что исследуемые нами процессы, в конечном счете, приводят к более ускоренной монополизации в промышленных отраслях, производящих преимущественно средства производства. Как следствие формируемых в хозяйственной системе монопольных эффектов, рано или поздно весьма отчетливо проявляет себя тенденция опережающего роста цен на средства производства по сравнению с предметами потребления. Попытка регулировать цены в этом случае быстро приводит к устойчивому хроническому дефициту сырьевых, а затем с некоторым лагом и конечных продуктов.

В классической рыночной экономике, где институты собственности доминируют над институтами власти, ценовые сигналы во многом определяют структурные пропорции экономического развития. Промышленная фирма при решении задачи пространственного размещения сталкивается со

следующей дилеммой: насколько привлекательной для нее, причем не столько в финансовом отношении, сколько с точки зрения долгосрочной перспективы развития своего бизнеса, быть размещенной подалеже от уже действующих в регионе фирм той же промышленной отрасли. В этом случае она приобретает в другой территориально-промышленной зоне преимущества монопольной власти. Более того, чтобы действующие предприятия смогли продавать свои товары в этой новой территориальной зоне, им следует производить свой товар дешевле на величину транспортных издержек, чем это будет делать фирма, которая была размещена в данной промышленной зоне.

У интересующей нас промышленной фирмы есть и другая стратегическая альтернатива. Она заключается в том, чтобы быть размещенной в географической близости с другими существующими предприятиями той же отрасли с целью приобретения преимуществ от пространственных внешних эффектов, генерируемых знанием, информацией, технологическими трансфертами, общими коммуникациями, социальной инфраструктурой.

Выбирая в рамках хозяйственной системы рыночного типа одну из указанных альтернатив, промышленная фирма параллельно оптимизирует размеры, структуру, отраслевой профиль предприятия, расширяя «промышленное пространство покупателя», причем независимо происходит это в регионе с высоким или низким уровнем пространственной концентрации производственных активностей. Одновременно происходят соответствующие «сжимающие» и «расширяющие» изменения в «промышленном пространстве продавца». Результатом таких изменений становится промышленная структура того или иного типа. При этом для хозяйственной системы рыночного типа в промышленной структуре страны (региона) характерно преобладание базовых отраслей промышленности, тесно связанных с конкурентоспособностью и структурно-инвестиционным потенциалом страны (региона). Чаще всего это диверсифицированный набор отраслей обра-

батывающей промышленности с высокой долей добавленной стоимости и конечного продукта. Здесь цены на конечный продукт растут, как правило, быстрее, чем цены на промежуточный продукт, преобладают ресурсосберегающие технологии, структурное развитие промышленности страны (региона) отражает существующие потенциальные возможности по ее экономическому развитию [96].

Для современной промышленности стран ЕАЭС рассмотренные нами с точки зрения их структурной динамики два типа промышленных систем не являются альтернативными. В транзитивный период развития экономики в большинстве стран Союза отсутствовала централизованная система планирования. Точнее, можно сказать, что она распалась на соответствующие фрагменты, активно используемые вертикально-интегрированными корпоративными производственными структурами в тесном взаимодействии со структурами государственной власти на национальном, региональном и муниципальном уровнях.

Начиная с 1992 г. в постсоветских республиках произошло существенное ужесточение финансовых ограничений. Конечно, колебания в степени жесткости финансовых ограничений влияют на структурные характеристики. Однако структурный тип промышленного развития формируется принципиально иной по сравнению с предшествующим периодом. По сути, произошла либерализация цен. И хотя институты власти доминировали над институтами собственности и по-прежнему очень высоким являлось налоговое бремя, можно говорить еще об одном, третьем, типе промышленной системы, где крайне высоко влияние «административных» промышленных рынков на структурную динамику воспроизводственного процесса.

В этих новых условиях внутренний инвестиционный потенциал и уровень инвестиций оказывались недостаточными для осуществления глубоких структурных изменений, как в промышленной, так и в национальной (региональной) экономической структуре. Следовательно, речь могла идти преиму-

щественно о модернизации существующих мощностей и реинжиниринге бизнес-процессов, а не о масштабном пространственном размещении новых промышленных производств.

Оценивая уровень пространственной концентрации в современных национальных производствах стран ЕАЭС, важно понимать различное его влияние на малые и крупные предприятия. В отношении крупных предприятий можно утверждать, что они имеют ту же базовую структуру, что и в советской индустрии 1980-х гг. Здесь исключение составляют лишь крупные предприятия-банкроты, тесно связанные с рядом специфических подотраслей оборонного комплекса либо ранее опиравшиеся при реализации своей неконкурентоспособной продукции (при производстве промышленных товаров) исключительно на протекционизм государственных органов власти.

Между тем за постсоветский транзитивный период лет крупные национальные промышленные предприятия образовали новые диверсифицированные сети вертикально-интегрированных структур. Например, в России ОАО «СОК» — аффилированная структура «АвтоВАЗа» скупила всех своих поставщиков электрооборудования. Вместе с тем «АвтоВАЗ» получил контроль и начал развивать собственную «дочернюю» структуру — «Ижевский автозавод». ОАО «Сибирский Никель» взял под свой контроль «Горьковский автозавод», а ОАО «Северсталь» — Ульяновский автомобильный завод. «Газпромовские» структуры и их аффилированные структуры в короткий срок «поглотили» горно-обогатительные комбинаты и нефтехимические и химические предприятия с высоким удельным весом «рентной составляющей».

Данные организационные сети в результате всех вышеперечисленных изменений заметно расширили свою региональную экспансию и способность влиять на региональные властные элиты. Именно структурное видение в рамках этих крупных отраслевых и межотраслевых промышленных системных образований определяло в целом ряде случаев по широкому кругу отраслей и регионов соответствующую логику

структурных изменений в географии промышленности стран ЕАЭС.

В постсоветский период параллельно, при формировании и развитии крупных национальных и региональных промышленных систем, происходило развитие малых и средних предприятий, главным образом в сфере производства конечных потребительских товаров, в строительстве и в оказании различного рода услуг. При проведении исследований по становлению малого бизнеса в странах ЕАЭС объектом исследования являлось малое предприятие как первичная простейшая предпринимательская организационная структура. Между тем в 1990 г. Ж. Бекаттини при изучении развития малого бизнеса в отдельных региональных промышленных зонах было предложено в качестве объекта исследования изучать связанные между собой группы (сети) малых предприятий [206]. На наш взгляд, при анализе структурной организации региональных производственных систем и их «ядра» — отраслей промышленности это очень важное методологическое положение.

Опираясь на него, можно оценивать изменения структуры и динамики отраслевых промышленных групп малых предприятий в соответствующих территориальных зонах пространственной концентрации экономических активностей. Также можно выделять группы малых предприятий по принадлежности их к тем или иным «группам влияния» (корпоративного, регионального, муниципального).

Добавим также, что пространственная концентрация экономической активности малых предприятий во многом зависит от состояния платежеспособного спроса в регионе, от концентрации в нем крупных товарно-финансовых потоков. В регионах, где такие потоки очень малы, пространственная концентрация экономической активности малых предприятий заметно ниже, чем в «благополучных» регионах, многие крупные предприятия являются проблемными, платежеспособный спрос недостаточен и неустойчив, крупные предприятия часто распадаются на совокупность более мелких пред-

приятий, лучше адаптирующихся к новым экономическим условиям.

В результате, с учетом обозначенной национальной и региональной специфики, формируется определенная отраслевая структурная динамика промышленности, соотношение в промышленном развитии между малым, средним и крупным бизнесом с соответствующей структурой собственности, уровень эффективности промышленной занятости и уровень эффективности функционирования национальной промышленной системы в целом.

Как уже нами отмечалось, структурная организация региональных промышленных систем во многом предопределяется интенсивностью вхождения производственных предприятий и фирм в регион и своего рода продуктивностью встречи «предприятие-территория».

В специальной экономической литературе в этом случае в качестве базовых факторов вхождения предприятий и фирм в регион часто выделяют пространственные внешние эффекты. К ним обычно относят эффекты от агломерации, в которые, следуя работам Ф. Перру, включают экономию масштаба, экономию размещения, локализации (получение выгоды от концентрации нескольких предприятий на одной площадке), экономию урбанизации (выгоды от использования одного и того же городского хозяйства). В составе пространственных внешних эффектов также называют гибкость процесса производства, важность неторговых (нерыночных) отношений [240; 241]. В последнее время в число пространственных внешних эффектов часто включают специфику человеческого капитала в региональной экономической системе и ее когнитивное измерение: способность предприятия через обучение и приобретение опыта изменять свою позицию в хозяйственной системе, развитие инноваций как фактора знания.

В экономической литературе при этом подчеркивается, что при жесткой организации производственных систем и/или в «бедных» с точки зрения разнообразия элементов региональных промышленных системах продуцирование простран-

ственных внешних эффектов (экстерналий близости) незначительно. В свою очередь, гибкая внутренняя организация региональных промышленных систем предполагает их высокую адаптивность и наличие в них устойчивого свойства высокой инновационной восприимчивости, т. е. способности региональной системы к диффузии нововведений, различных стандартов в процессе интерактивного взаимного обучения. Заметим, что в этом случае изменения происходят внутри самих «агломерационных сил».

Последнее замечание, на наш взгляд, принципиально. Дело в том, что введение в методологию исследования внешних эффектов, по мнению многих специалистов, не позволяет принципиально решать поставленную проблему. В данном случае — проблему структурной организации региональных производственных систем и их «ядра» — промышленности. Такой подход скорее отодвигает на время решение поставленных проблем по мере введения в научный анализ все новых и новых внешних эффектов. Поэтому методологически более оправдано говорить о наличии в том или ином регионе общего доступного для всех участников воспроизводственного процесса актива или группы активов. Фактически наличие таких активов отражает потенциальные экономические возможности и конкурентоспособность как национальных, так и региональных промышленных систем [96].

В наиболее полной классификации к указанным активам можно, на наш взгляд, отнести следующие: в первую очередь, это первичные и иные ресурсы с высокой рентной составляющей. Именно их наличие формирует в стране и в регионах значительные финансовые потоки, их способность самостоятельно формировать достаточно развитую производственную и социальную инфраструктуру. Недостатком наличия в стране или регионе такого вида активов при сложившемся в национальных экономиках стран ЕАЭС типе хозяйственной системы, являются замкнутые финансовые циклы, основанные на продаже первичных ресурсов. Например, деньги, полученные от продажи руды или металлов, как правило, вновь

реинвестируются в добычу руды и в металлургический комплекс. Таким образом, формируется тенденция к консервации в таких странах в структуре промышленного развития, высокой доли первичных добывающих отраслей.

Другим важным активом, по оценке ряда исследователей, является наличие особой отраслевой структуры, основанной на существовании повторяющихся, возобновляемых во времени взаимодействий (контактов) региональных промышленных «игроков». Входя в такой промышленный регион, промышленное предприятие получает как бы своеобразный доступ к интересующим его деловым контактам и связям и успешно интегрируется в соответствующую организационную производственную сеть [67].

В современных национальных и региональных промышленных системах в качестве актива значительную роль играет наличие местных человеческих ресурсов со специализированным «ноу-хау», способность их в процессе обучения повышать свое качество, характеристики знаний и опыта как неотъемлемого атрибута человеческих ресурсов. При этом очевидно, что тенденции структурного промышленного развития страны (региона) оказывают существенное влияние на структуру и режимы воспроизводства регионального человеческого капитала. С другой стороны, структурное обновление промышленной системы во многом определяется опережающим структурным обновлением и развитием человеческого капитала. В странах (регионах), где воспроизводство человеческого капитала пассивно следует за структурным промышленным развитием, структурное обновление промышленной системы оказывается невозможным [96].

Вместе с тем для производственных предприятий и фирм, входящих в тот или иной регион, принципиальную роль как актив играет существование в регионе институтов, гарантирующих соответствующие условия жизнедеятельности и обеспечивающих воспроизводимые параметры производственно-хозяйственных процессов. В экономике стран ЕАЭС такого рода институциональные гарантии особенно важны, поскольку в

хозяйственной системе велико значение неценовых сигналов, административных рынков и неэкономических отношений. В тех странах и регионах, где властные элиты гарантируют стабильные и недискриминационные для новых участников предпринимательской деятельности и инвесторов «правила игры», существенно ограничивающие произвол власти, динамика пространственной концентрации экономических активностей и прогрессивные структурные изменения в национальной промышленной системе происходят наиболее быстро.

Со всем этим тесно связано наличие еще одного актива промышленной региональной системы, заключающегося в способности к формированию горизонтальных организационных сетей внутри региональных производственно-хозяйственных зон. Разные страны ЕАЭС и их регионы демонстрируют различную способность в формировании таких горизонтальных структур. Между тем вхождение предприятия или фирмы в такую организационную сеть позволяет им приобретать по целому ряду позиций особый режим «благоприятствования» их деятельности, полнее реализовывать свои интересы. Одновременно с интегрированием в такую организационную сеть более расплывчатыми становятся и границы предприятия и фирмы, что делает проблематичным проведение регионального анализа с использованием методологии пространственных внешних эффектов.

При анализе национальных или региональных активов следует учитывать процесс концентрации инноваций в пространстве. При прочих равных условиях привлекательными в инвестиционно-экономическом плане оказываются страны или регионы, где уровень такой концентрации является более высоким, где возникают эффекты «излишка знаний» и кумулятивное приумножение таких эффектов. В них происходит быстрая и качественная трансформация накопленного знания в операциональные вопросы, где инновации представляют собой когнитивный процесс, активно влияющий на качество, структуру и режимы воспроизводства человеческого капитала.

Продолжая анализ подходов к исследованию процессов пространственной концентрации экономических активностей, рассмотрим и третий подход, предложенный в 1990-е гг. неформальной группой отраслевых экономистов «Proximity Dynamics». Это одна из удачных попыток эндогенезировать пространственную переменную экономического анализа. Западные ученые А. Торре и Ж.-П. Жилли в рамках предлагаемого ими методологического подхода при анализе пространственной концентрации экономических активностей и эффектов пространственной близости выделили два основных измерения и два соответствующих им типа логики, имеющих место при развитии процессов регионализации. Первое измерение определяется как организационная, второе — как географическая близость [108; 109].

Действительно, принадлежность той или иной производственно-организационной сети (например, структуры: «Газпром», «Татнефть», «КамАЗ», «АвтоВАЗ») зачастую намного сильнее стимулирует взаимодействие между входящими в нее экономическими агентами, чем, например, традиционное «территориальное соседство». Принадлежность организации предполагает строгое соблюдение «правил игры», принятых в рамках определенных «замкнутых» отраслевых (межотраслевых) организационных промышленных структур и форм, в одном и том же «организационном пространстве» отношений. При этом строгость соблюдения правил во многом зависит от эффективности процессов координации и управления в организации.

Вместе с тем организационная близость предполагает и то, что разнообразные производственные агенты оказываются между собой объединенными в другие институциональные и групповые организационные сети в зависимости от принадлежности их к той или иной организационной субкультуре, институционального сходства и «принадлежности» индивидуумов и образуемых ими групп к той или иной системе ценностей.

Логика строгого «соблюдения правил» во внутриотраслевых отношениях и «институционального сходства» в орга-

низационных сетях могут быть тесно увязаны. По сути дела, речь идет об институциональной однородности и неоднородности существующих отраслевых, вертикально-интегрируемых и горизонтально-интегрируемых производственно-организационных сетей.

Практика показывает, что устойчивое долгосрочное взаимодействие в таких организационных сетях предпринимательских структур рыночного и нерыночного типа с различными модальностями при осуществлении экономической координации является достаточно редким. Напротив, внутри отраслевой (межотраслевой) промышленной вертикально-интегрированной или горизонтально-интегрированной сети в результате поиска более эффективных форм организации могут усиливаться институциональные различия, что очень часто приводит к организационному выделению из сети, обособлению и институциональному оформлению таких промышленных структур.

Наконец, организационной близости «соблюдения правил», в отраслевых (межотраслевых) производственно-организационных сетях могут просто противостоять региональные производственно-организационные сети, основанные на институциональном сходстве. Развитие последних при определенных условиях может существенно сужать в регионе «сферы влияния» отраслевых властно-политических и предпринимательских сетей отраслевого типа. Вместе с тем, если имеет место обратный процесс, часто возникают так называемые моногорода, субрегиональные и региональные производственные образования. Логика развития промышленных структур в регионах такого типа совершенно иная, чем в регионах, где позиции «отраслевых промышленных групп влияния» заметно слабее.

Географическая близость также предполагает введение в сферу промышленно-отраслевого и регионального анализа «социальных конструкций» особого типа, задающих регионально-экономические характеристики промышленных систем через инфраструктуру региональной экономики. В про-

цессе развития национальных и региональных промышленных систем получает развитие и становится более разнообразной инфраструктура. В первую очередь, это дорожно-транспортные сети и транспортная инфраструктура, во многом определяющие стартовую структуру размещения производительных сил. Это и инфраструктура коммунального хозяйства городов, электросети и теплосети, сети водоснабжения и обеспечения стоков, сети газоснабжения. Чем более развитой и многосторонней является региональная производственная и непроизводственная инфраструктура, тем в большей мере в процессе промышленного развития достигается балансировка отраслевых и региональных промышленных интересов.

В целом, в рамках противоречивого взаимодействия между характеристиками производственно-организационной и производственно-географической близости формируются и получают свое развитие институциональные механизмы, регулирующие данное взаимодействие. При этом следует учитывать общее и особенное в таком регулировании. Общее вытекает из значительного институционального сходства, имеющего место в той или иной сложно устроенной крупной системе региональных образований (например, из общероссийской ментальности). Оно способствует организации тесного взаимодействия институционально схожих промышленных структур и является основой для интеграционных процессов и усиления организационной близости как в соответствии с первым, так и в соответствии со вторым типом логики.

Особенное в регулировании, напротив, подчеркивает институциональные различия взаимодействующих национальных (региональных) промышленных систем. Более того, оно предполагает значительное несовпадение первого и второго типов логики в рамках генерирования и воспроизводства институциональной близости. Например, это происходит тогда, когда в промышленный регион с развитыми «административными» рынками пытается интегрироваться промышленно-рыночная структура. И напротив, когда во многом нерыночная крупная вертикально-интегрированная промышленная

структура осуществляет свою деятельность в регионах современного рыночного типа. В случае, когда происходит совпадение модальности контрактной координации, принятой в отраслевой организационной сети, с модальностью, доминирующей в регионе, в нерыночных структурах происходит сегментация и разделение между отраслевыми и региональными элитами «административных» региональных производственных рынков. В структурах рыночного типа происходит болезненное и для этой, и для другой стороны разделение ответственности за состояние и развитие социальной сферы, а также целого ряда национальных (региональных) инфраструктурных комплексов.

Наряду с вышеизложенными положениями, в рамках противоречивого взаимодействия между производственно-организационной и производственно-географической близостью имеет место одновременное развитие формальных и неформальных региональных институтов.

Конечным результатом всех этих взаимодействий в стране (регионе) становится «союз» или «конгломерат» различным образом организованных, институционально оформленных и функционирующих хозяйственных (в том числе промышленных) систем. При этом трансформация «конгломерата» промышленных систем в «союз» активизирует и проявляет производительный потенциал географической и организационной близостей [96].

Между тем оба понятия производственной близости, будучи определены однажды, требуют детализации и структурирования. С точки зрения методологии должны быть рассмотрены компоненты этих отношений, должно быть точно проанализировано их содержание, а также эффект воздействия этих отношений на процессы промышленной динамики. В данной связи особый научный интерес представляют модальности координации, играющие важную роль в интеграции пространства производственных отношений.

По мнению ряда экономистов, модальность контрактной координации может быть структурирована следующим обра-

зом. Применительно к рынкам, регулирование которых осуществляется преимущественно по ценовым сигналам, можно говорить о традициях и ценностях, возникающих при подготовке, заключении и исполнении рыночных сделок близких к классическому типу. В условиях товарных дефицитов переходного периода в странах ЕАЭС часто получали распространение производственные контракты по «соседскому» принципу «ты — мне, я — тебе». Их широкое применение обуславливалось двумя причинами: отсутствием развитых институтов собственности и имущественной ответственности, а также крайней неразвитостью денежных институтов. Принцип «ты — мне, я — тебе» в централизованно планируемой экономике используется как в рамках схем горизонтальной производственной координации, так и в рамках схем вертикальной координации между промышленными агентами. В постдефицитной рыночной экономике его скорее можно наблюдать только в рамках горизонтальной координации. Процессы же вертикальной координации регулируются в условиях доминирования институтов власти над институтами собственности и некоторого развития денежных институтов контрактами, заключаемыми на «административных» промышленных рынках.

В зависимости от того, какой из этих трех типов соглашений доминирует на региональном промышленном рынке, мы можем говорить о соответствующей модальности контрактной координации в стране в целом и на отдельных ее региональных рынках.

Говоря о модальности политико-правовой координации, можно выделить несколько форм такого регулирования. Первая группа форм отличается высоким развитием политической и относительно слабым развитием правовой составляющей. Прежде всего, в ней следует обратить внимание на форму и механизмы административно-централизованного регулирования, корпоративно-олигархического вегетативного регулирования политико-правовых структур, а также на формы и механизмы агрессивной координации.

Во второй группе форм характерным является эффективность применения правовых форм и механизмов. В ней следует выделить формы либерально-правового и централизованно-демократического программно-целевого регулирования и координации, этической координации, основанной на силе традиций. В зависимости от того, какая из этих форм в осуществляемых процессах политико-правовой координации преобладает в промышленном регионе, мы имеем соответствующий тип модальности.

Таким образом, исследуя перспективы трансформации структуры национальных и региональных промышленных систем и хозяйственной структуры стран ЕАЭС в целом, можно сказать, что в процессе трансформации национальной промышленности советского типа в постсоветских региональных промышленных системах стран ЕАЭС можно выделить «промежуточные» производственно-экономические пространства с нечеткими контурами границ. В них институциональные и структурные формы, унаследованные из прошлого, и деятельность различных групп промышленных агентов, размещенных в регионе и формирующих будущее, сочленены и ориентированы на решение стоящих перед ними общих и индивидуальных проблем. При этом территория с ее особыми, приведенными нами выше характеристиками становится своеобразным пространством-посредником, которое определенным образом сконструировано в процессе осуществления различного рода взаимодействия между промышленными и другими агентами. При этом, как справедливо отмечается в экономической литературе, в этой сложной динамике взаимодействий основными производственными «игроками» являются те, кто играет посредническую, способствующую гибридизации роль между региональным и глобальным уровнем, выбирая то или иное соотношение в процессе сочленения между прошлым и будущим, между производственной географической и организационной близостью, сохраняя или изменяя свою модальность [240].

Между тем в современной экономической науке общепризнанным является следующее положение: когда экономи-

ка стабильна, происходит диффузия от общих (глобальных) принципов, форм и механизмов институционального регулирования к особенным (региональным). Напротив, когда в экономике имеет место кризис, полагается, что происходит процесс диффузии от особенных (локально-региональных) принципов, форм и механизмов институционального регулирования к общим (глобальным).

В результате осуществляется обновление общих «правил игры», традиций и схем их институционального оформления. При этом динамика описанных процессов гибридизации и диффузии существенно зависит от институциональной и организационной плотности формируемых воспроизводственно-хозяйственных сетей в различных структурных типах национальных и региональных промышленных систем.

Применительно к условиям стран ЕАЭС при проведении анализа взаимодействия между производственной организационной и географической близостью крайне важным также является принципиальная оценка доли и различных источников нерыночных взаимодействий. Совершенно очевидно, что чем выше эта доля, тем менее привлекательными в инвестиционном плане являются региональные промышленные системы и тем в меньшей степени они могут рассчитывать на структурно-промышленное обновление при отсутствии требуемых средств в государственном бюджете. В то же время нерыночные взаимодействия, так же как и рыночные, скрепляют национальную промышленную систему. Причем, как показывает практика, рыночные отношения, особенно ценовые эффекты, более осязаемы, чем нерыночные эффекты, которые в своей значительной части скрыты от «посторонних глаз» и обладают большим потенциалом последствия.

К источникам нерыночных взаимодействий в укрупненном виде можно отнести, на наш взгляд, технико-технологические внешние эффекты (внешние — по отношению к производственной фирме или корпоративной организационной сети, и внутренние — по отношению к отрасли в целом). Логика развития отраслевых технологических инноваций

стимулирует процессы структурного обновления человеческого капитала в стране (регионе) и в соответствующих промышленных отраслях. Фирмы и корпоративные организационные сети, которые в этом процессе запаздывают и отстают, негативно влияют на свое положение и статус на отраслевых рынках, на конкурентоспособность страны в целом [96].

Вторым источником нерыночных взаимодействий, существенно дополняющим первый, является промышленное межсекторальное и межотраслевое распространение технологических и иных внешних эффектов. Так, измерение и анализ технологических внешних эффектов позволяет понять процессы инновационно-технологического развития и структурного обновления капитала в промышленности.

Третьим фактором сближения хозяйственных агентов и источником нерыночных взаимодействий являются интенсивные потоки нестандартной информации. Ее распространение, анализ и использование способствуют объединению национальных (региональных) «промышленных игроков» в инвестиционно-проектные, производственные и в организационном плане устойчивые организационно-производственные сети. Напротив, отсутствие таких потоков очень часто сопровождается «эрозией» некогда единых воспроизводственных подсистем.

Наконец, нерыночные взаимодействия могут быть охарактеризованы структурной организацией «административных» производственных рынков в стране (регионе), а также набором различного рода организационных механизмов, реализующих обмен ценностями по принципу «ты — мне, я — тебе».

Это далеко не полный перечень источников нерыночных взаимодействий. Тем не менее, он позволяет с достаточно большой определенностью судить о степени развития нерыночных экономических систем в различных регионах и их влиянии на параметры экономического роста, региональные и межрегиональные структурные сдвиги в промышленном потенциале страны.

Однако следует обратить особое внимание и на когнитивные измерения взаимодействия хозяйственных агентов, фор-

мирующих новые представления модальности и знания в национальных и региональных промышленных системах. Процессы взаимного обучения — «ядро» инновационного процесса, который, в свою очередь, можно определить как процесс создания новых знаний или как процесс использования существующих знаний, комбинируемых в рамках новых путей и возможностей и адаптируемых в контексте действия существующих изменяющихся организационных и институциональных структур, а также в контексте географической близости, стимулирующей когнитивные взаимодействия. Таким образом, инновационная динамика есть результат сложного комплекса изменяющихся отношений в рамках некоей игры между организационной близостью (понимаемой как восприятие и усвоение поведенческих норм и отраслевых правил) и географической близостью. В региональной системе инноваций, отражающих динамику эти два типа близости соединимы [108].

Таким образом, суммируя выше перечисленные научные положения все *национальные промышленные регионы ЕАЭС с точки зрения дисбаланса в уровнях развития их природно-географических подсистем, инфраструктурных организационных сетей, базовых экономических подсистем, промышленного аппарата, подсистем, обеспечивающих их социальное развитие*, можно подразделить на следующие *типы промышленных регионов* [96].

К *промышленным регионам первого типа* можно отнести регионы, в которых имеются значительные природно-сырьевые ресурсы, однако в силу высоких издержек их промышленная разработка и использование считаются преждевременными. Как следствие, инфраструктурные организационные сети не развиты, экономика проживающего на этой территории населения тяготеет к первичному сектору и патриархальному хозяйству. Социальные гарантии опираются на веками выработанные традиции народа. В таких регионах институциональная среда доминирует практически над всеми сторонами хозяйственной жизни. Частный промышленный капитал в такие регионы, как правило, не идет. А принудительное их про-

мышленное освоение с целью «искусственного» ускорения их социально-экономического развития за счет государственных бюджетных ресурсов, в конечном счете, ведет к разрушению традиционно выработанных в этих регионах институциональных структур, разрушению многих социальных связей, исчезновению целых народов.

Промышленные регионы второго типа, напротив, крайне бедны природно-сырьевыми ресурсами. Понимая это, чтобы постепенно развивать свою региональную конкурентоспособность, они формируют свои активы: инфраструктурную сеть, более либеральные для инвесторов организационно-экономические и институциональные механизмы. Административные рынки в таких регионах оказываются менее сильными и успешно «взламываются» частным капиталом. В результате частный капитал при отсутствии серьезных политических и юридических ограничений внутри региона на развитие частной собственности начинает доминировать. Инвестиционные средства преимущественно вкладываются в эффективные и быстро окупаемые инвестиционные проекты и, как правило, в средние промышленные предприятия. Стратегия повышения конкурентоспособности промышленных отраслей и предприятий, в конечном счете, оказывает влияние на формирование важнейшего регионального актива — человеческого капитала хорошего качества. Что же касается промышленных структур, то их динамика отвечает мировым тенденциям и эффективной занятости.

Если же в регионах, характеризующихся бедными природными ресурсами, конкурентного индустриального развития не происходит, то они просто принудительно, либо политически, либо экономически присоединяются соседними, более сильными региональными экономическими системами, образуя их вспомогательную экономическую периферию.

Третий тип промышленных регионов характеризуется наличием значительных природно-сырьевых ресурсов, промышленная разработка которых в рамках как традиционных, так и новых технологий достаточно рентабельна. Обрабатываемые при

добыче и первичной переработке таких ресурсов рентные и другие доходы реинвестируются в отрасли обрабатывающей промышленности, производственную и социальную инфраструктуру региона. В таких регионах серьезное развитие получают обширные производственные вертикально-интегрированные отраслевые корпоративные сети и региональные активы практически полностью подчиняются разнообразным производственно-отраслевым стратегиям существующих корпоративных структур власти. Этому процессу частично противостоит региональная политическая власть. Однако и она во многом зависит от ресурсов и предпочтений корпоративных местных элит.

В регионах такого типа получают серьезное развитие государственно-капиталистические олигархические промышленные структуры. При этом на «административных» промышленных рынках региона возможны две ситуации. Первая — когда роль государственных (региональных) структур более значительна, чем смешанных вертикально-интегрированных корпоративных структур (частных по сути). Вторая — когда роль государственных групп влияния заметно слабее корпоративных промышленных элит.

Развитие промышленных структур в этих регионах происходит в значительной степени в соответствии с приоритетами не столько региональных, сколько отраслевых властных элит. При этом при наличии развитых «административных» промышленных рынков инвестиционные проекты далеко не всегда отличаются высокой эффективностью и быстрой окупаемостью. Частный капитал в регионе преимущественно формируется менеджерами высшего и среднего звена, имеющими доступ к стратегическим ресурсам на «административных» рынках. Человеческий капитал вследствие высокого уровня бюрократизации как отраслевых, так и региональных организационных структур управления развивается крайне противоречиво.

Четвертый тип промышленных регионов характеризуется наличием значительных природных ресурсов, промышленная

разработка которых в рамках как традиционных, так и новых технологий достаточно рентабельна. При этом, однако, образующиеся при добыче и первичной переработке таких ресурсов рентные и другие доходы реинвестируются только в развитие добывающих производственных мощностей, региональную инфраструктуру и социальную подсистему региона.

Качественный прогноз развития промышленной структуры таких регионов очевиден. Заметим, что данная стратегия предполагает параллельное, достаточно динамичное развитие конкурентоспособных промышленных мощностей по добыче природно-сырьевых ресурсов (т. е. сырьевую ориентацию региональной экономики) и человеческого капитала как регионального актива, отвечающего современным требованиям производства.

Здесь также достаточно развиты «административные» промышленные рынки. Однако они не способствуют формированию малоэффективных производственных мощностей в промышленности. В регионе доминируют корпоративные организационные сети добывающих промышленных структур. Отраслевой патернализм в отношении региона достигает своего максимума. Данные системы вполне экономически устойчивы и стабильны. Однако серьезным стратегическим вопросом является вопрос о том, что произойдет с регионом, с отраслевой производственной моноструктурой, когда природно-сырьевые запасы в нем будут исчерпаны?

Наконец, *пятый тип промышленных регионов* — регионы, в которых имеются значительные природно-сырьевые ресурсы, осуществляется их промышленная добыча. Однако рентные и иные доходы, получаемые при добыче и переработке таких ресурсов, практически полностью вывозятся, депонируются или инвестируются региональной властной элитой за пределы региона (страны). Такого рода промышленные регионы — это регионы «колониального типа», где интересы региональной и отраслевой элиты, интегрируясь, образуют единство. В теоретическом плане можно говорить о деградации промышленных структур в регионах последнего типа.

Обратим внимание на то, что особенностью и серьезной проблемой России в отличие от других стран ЕАЭС является то, что она имеет на своей территории и объединяет промышленные регионы всех перечисленных типов. Каждый из таких региональных типов имеет собственную логику формирования и развития промышленных структур и ориентируется на относительно различные группы кластеров в своем промышленном развитии.

1.4. Теоретические представления о структурных изменениях в территориально-отраслевых промышленных системах

Структурные изменения в территориально-отраслевых системах промышленности — процесс преобразования структур, форм и способов экономической деятельности в системах, которые обусловлены действием территориальной совокупности социально-экономических факторов. Подобные изменения предполагают повышение эффективности производства за счет рационального использования имеющегося экономико-географического положения, производственного, природно-ресурсного и демографического потенциала, а также снижения производственных и транспортных издержек.

Территориально-отраслевые промышленные системы (сокращенно ТОПС) представляют собой совокупность промышленных предприятий разных отраслей, размещенных в отдельном населенном пункте или районе, что обеспечивает дополнительный экономический эффект за счет рационального (комплексного) использования имеющихся природных, социально-экономических ресурсов и экономии на производственных и транспортных издержках.

Таким образом, взаимное переплетение отраслевых и территориальных аспектов выступает важнейшим признаком эко-

номико-географического обоснования изменений территориальной организации промышленности.

В основе процессов изменения территориально-отраслевых систем, как и любой социально-экономической системы, лежат следующие качества: размеры предприятий, обеспеченность их материальными ресурсами, уровень квалификации управленческого и инженерно-технического персонала, экономико-географическое положение и др. Территориально-отраслевая система состоит из совокупности предприятий, каждое из которых обладает специфическим сочетанием подобных качеств. При этом из территориального сочетания предприятий выделяются предприятия-лидеры, располагающие наибольшим набором подобных качеств, и другие типы предприятий.

Становление теории процесса структурных изменений территориально-отраслевых систем связано с именами отечественных ученых-географов, таких как: Н. Т. Агафонов, Э. Б. Алаев, Н. В. Алисов, Ф. Д. Заставный, Б. М. Ишмуратов, В. В. Кистанов, Н. Н. Колосовский, И. М. Маергойз, Ю. П. Михайлов, М. М. Паламарчук, Г. А. Приваловская, А. Е. Пробст, Ю. Г. Саушкин, Б. С. Хорев, А. Т. Хрущёв, А. И. Чистобаев, М. Д. Шарыгин, А. Я. Якобсон и многих других [2; 3; 7; 10; 13; 43; 44; 52–59; 64–66; 73; 75; 77; 78; 89; 97; 99; 102; 104; 105; 157–159; 167; 170–175; 183–185; 187; 189–191; 199].

Широкое изучение и планомерное внедрение в практику территориальной организации производства в виде ТПК (началось в 1970-е гг.) привело к применению ТПК-подхода в исследовании изменений в территориальной организации производства в стране. Впоследствии акцент в исследованиях территориальной организации производства был перенесен на динамические аспекты комплексообразования, процессы формирования и развития территориально-производственных систем, комплексов, сочетаний. На необходимость изучения не только отдельных ТПК, но и самого процесса комплексообразования указывали следующие ученые-экономикогеографы: Н. Т. Агафонов, Э. Б. Алаев, П. Я. Бакланов, М. К.

Бандман, В. В. Воробьев, Б. М. Ишмуратов, А. Т. Хрущев, М. Д. Шарыгин и другие [3; 5; 10; 12–14; 31; 159; 174; 175; 189].

Учет динамических аспектов в экономико-географических задачах связан с определенными трудностями, обусловленными тем, что: 1) в ТПК представлены элементы, различные по степени их динамичности; 2) одни и те же факторы по-разному воздействуют на ТПК, находящиеся на различных стадиях развития; 3) для разных ТПК необходимы различные временные интервалы и уровни детализации решений отдельных вопросов их формирования и развития, различный уровень информационного обеспечения и т. д.

Несмотря на все это, анализ процесса комплексообразования дает следующую информацию: 1) для разработки эффективной динамической структуры промышленности с пропорциональным соотношением специализированных и обслуживающих производств; 2) для определения путей максимального использования созданных производственных мощностей во взаимосвязанных производствах; 3) для разработки программы комплексного использования всего сочетания природных ресурсов; 4) для выбора наиболее рациональных во времени и пространстве направлений развития промышленности в странах и их регионах.

Между тем, в транзитивный период развития, все чаще в качестве одной из эффективных форм территориальной организации производства в странах ЕАЭС рассматриваются промышленные кластеры, которые представляют собой группу географически соседствующих и взаимодействующих компаний и связанных с ними организаций, функционирующих в определенной отраслевой (многоотраслевой) сфере и взаимодополняющих друг друга.

Кластерный подход к анализу структуры промышленности и для разработки промышленной политики отдельных регионов был впервые сформулирован в работах М. Портера. Кластерные территориально-отраслевые системы характеризуются следующими особенностями [242]: 1) в блоке промышленных предприятий выделяется крупное предприятие,

которое определяет долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы; 2) компактным размещением большинства участников кластерной системы; 3) устойчивостью экономических связей между всеми элементами кластерной системы и доминирующим значением этих связей для большинства ее участников; 4) долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества.

Наиболее жизнеспособные промышленные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутри кластера различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинирование факторов производства и становится предпосылкой эффективной инновации. Территориальные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития современного предпринимательства — малого, среднего и крупного.

Промышленный кластер по своему составу, хозяйственной структуре, основному принципу организации взаимосвязанного размещения производства, практически полностью соответствует локальным территориально-производственным системам — промышленным узлам, если в их состав включаются элементы производственной и социальной инфраструктуры [90].

В процессе хозяйственного развития промышленные узлы совершенствуются. В настоящее время для них характерны не только промышленные функции (которые сохраняют свое доминирующее значение), но и другие — обслуживающие функции. При этом сохраняются их главные отличительные черты — наличие группы взаимосвязанных предприятий и организаций, которые получают дополнительный доход за счет компактного размещения (агломерационный экономический эффект), устойчивости взаимных связей, рационального использования всех имеющихся ресурсов.

Таким образом, в качестве основного объекта исследования изменений территориальной организации промышленно-

го производства необходимо рассматривать непосредственно процесс структурных изменений в территориально-отраслевых промышленных системах разного ранга.

Используя теоретическую базу структурно-диахронических исследований [46; 72; 86; 87; 99; 146; 181], можно утверждать, что процесс структурных изменений, как и всякий реальный процесс, связан с конкретным материальным объектом или системой. В нашем случае он связан с территориально-отраслевой промышленной системой, которая развивается в эффективный комплекс. Причем комплекс становится эффективным благодаря тому, что это «система, отличающаяся высоким уровнем сопряженности между составляющими элементами по потокам вещества, энергии и информации и в силу этого обладающая высокой энергетической экономичностью и повышенной устойчивостью по отношению к внешней среде» [5].

Структурно-диахронический подход при изучении структурных изменений территориально-отраслевых промышленных систем предполагает выделение в составе территориально-производственных систем разновозрастных элементов (промышленных предприятий), находящихся на разных стадиях развития. Неравномерность развития элементов ТОПС, объединенных в функциональные блоки, обуславливает лидирующее или отстающее положение предприятия в структуре системы. Преодоление диспропорций в соотношении между блоками структуры ТОПС выступает одной из движущих сил процесса структурных изменений. При этом разнообразие отраслевой принадлежности промышленных предприятий и неравномерность их развития обеспечивают устойчивость существованию ТОПС [90].

Функциональная структура практически любой ТОПС состоит из элементов производства, которые можно объединить в следующие блоки производств: 1) специализированные; 2) обслуживающие потребности производства; 3) обслуживающие потребности населения. Подобное закрепление за отдельными производствами определенных функциональных задач (по специализации или обслуживанию) осуществляет-

ся в первую очередь в соответствии с местом элемента ТОПС в системе территориального разделения труда.

Структурные изменения в территориально-отраслевых промышленных системах проявляются также и в установлении устойчивых функциональных связей между элементами системы. Поскольку ТОПС – производственное образование, то из всей совокупности связей и отношений, возникающих в ходе структурных изменений, прежде всего, необходимо рассматривать производственные связи, подразделяемые, в свою очередь (по Э. Б. Алаеву [5]), на технологические и воспроизводственные. Технологические связи объединяют элементы производства (предприятия или отрасли), которые последовательно перерабатывают сырье, материалы вплоть до получения готовой продукции. Все прочие производственные связи, которые не носят технологического характера, являются воспроизводственными, поскольку они так или иначе обеспечивают нормальное функционирование общественного производства [10; 18; 55; 105; 157–159; 189].

Между элементами ТОПС существуют конкурентные и кооперативные отношения. Конкуренция между элементами ТОПС возникает из-за ограниченности местной ресурсной базы развития: 1) территории (например, участки, удобные для промышленного строительства); 2) ограниченности трудовых ресурсов, что особенно важно для осваиваемых регионов с низкой плотностью населения; 3) ограниченности услуг предприятий производственной инфраструктуры (строительно-монтажные организации, транспортные предприятия, мощности энергетических установок).

По мере роста производственного потенциала ТОПС возрастает роль кооперации, которая способствует более эффективному использованию местной ресурсной базы (например, строительство обслуживающих производств, на которых возможно использование труда безработного населения). В результате обслуживающие предприятия по масштабам производства «подтягиваются» до уровня отраслей специализации,

снижается социальная напряженность в регионе, растут потребительские возможности населения.

В территориальном аспекте между функционирующими элементами ТОПС также возникает устойчивая совокупность связей. Обязательным условием их реализации является возможность преодоления расстояний. В территориальной структуре ТОПС осуществляется пространственное распределение и закрепление элементов системы (предприятий, подразделений) за территориально фиксированными точками или районами.

Известно, что каждый элемент промышленного производства может выполнять различные функции включаться в разные территориальные структуры связей: 1) быть ресурсным элементом, если он поставляет свою продукцию в фиксированный центр переработки (сочетание подобных элементов вместе с поставками ресурсов образует ресурсную структуру); 2) быть центром переработки, если он потребляет данные ресурсы и производит на их основе другой продукт (подобные элементы образуют узлы производства); 3) быть потребительским элементом, если он потребляет продукцию, произведенную в центре переработки (сочетание подобных элементов вместе с соответствующими поставками образует потребительскую структуру) [11–14].

Территориально-отраслевая промышленная система имеет внутреннюю и внешнюю структуру. Внутренняя структура ТОПС представляет устойчивые воспроизводственные связи, во-первых, между элементами блока специализации, во-вторых, между отдельными элементами специализированных и обслуживающих блоков производств, в-третьих, между элементами, обслуживающими производство и население.

Сущностью процесса структурных изменений ТОПС является преодоление барьеров (корпоративных, административных) на пути элементов территориально-отраслевых систем к их эффективной взаимосвязанности. Этот процесс осуществляется на определенной территории, располагающей специфическими природными и социально-экономическими ресурсами, и стремится обеспечить выполнение (за счет учас-

тия в территориальном разделении труда) хозяйственных плановых функций.

Причинно-следственные связи, обуславливающие формирование и последующее развитие ТОПС, в результате чего система достигает ряда последовательно усложняющихся уровней и приобретает новые свойства, можно назвать *факторами структурных изменений системы*: «факторы, цепочка причинно-следственных связей, условий, регулирующих количественные и качественные характеристики процесса, составляют в совокупности механизм процесса» [5].

В качестве основного фактора структурных изменений ТОПС в эффективный комплекс выступает *территориальное разделение труда* (ТРТ), которое приводит и к обособлению и к взаимосвязи элементов ТОПС. Такие виды разделения труда, как единичное, частное и общее, проявляются на разных территориальных уровнях структурных изменений (от промышленного предприятия, отрасли промышленности, промышленного узла, экономического района), определяя особенности ТОПС различных рангов, а также характер взаимодействия элементов в каждой системе.

Различные формы общественной организации труда (концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование производства) также являются факторами процесса структурных изменений ТОПС. Концентрация однородных или разнородных производств, приводит к их территориальному и функциональному объединению в структуру ТОПС. Развитие специализации влечет за собой усиление ТРТ между группами технологически однородных производств. Однородный состав производств в структуре ТОПС способствует усилению специализированной функции системы. Действие кооперации проявляется в становлении взаимосвязей между элементами внутренней структуры ТОПС, а также связей отдельных элементов с внешней структурой. Последующие перестроения ТОПС происходят с учетом всех подобных связей. Комбинирование производства, как фактор трансформации структуры, обуславливает формирование в структуре ТОПС

звеньев технологически взаимосвязанных предприятий, осуществляющих добычу сырья, его переработку и производство различной готовой продукции.

Территориальное сочетание природных ресурсов (ТСПР) является естественной основой формирования структуры большинства ТОПС. Расположенные на одной территории и объединенные совместным использованием в рамках единых территориально-производственных систем они задают их функциональную и пространственную структуру. Исчерпание некоторых видов сырья способно вызвать перестроения в структуре ТОПС (закрытие добывающего производства или его реконструкцию), что в итоге ведет к ослаблению или изменению специализации системы.

Благодаря научно-техническому прогрессу в производственные процессы постоянно вовлекаются новые виды сырья и энергии, появляются новые сферы использования традиционных видов ресурсов. В условиях НТП может стать эффективным, например, утилизация отходов основного производства ТОПС, переработка которых ранее, при старой технологии, была малоэффективна. Подобное изменение ресурсной структуры вызывает перестроение ТОПС, обуславливает необходимость строительства новых или реконструкции старых предприятий.

В последние годы на процесс структурных изменений ТОПС большое влияние оказывали экологические факторы. Требование рационального использования природных ресурсов, охраны природы выступали, с одной стороны, фактором, ограничивающим размещение на территории новых производств, а с другой — предпосылкой производственного комбинирования, усложнения структуры ТОПС и перевода системы на безотходные технологии.

Важным фактором структурных изменений ТОПС является экономико-географическое положение той или иной территории. «ЭГП — это фактор, предпосылка и одновременно следствие развития связей, разделения труда, а также и развития самого района» [79]. Оценка ЭГП позволяет опреде-

лить роль элементов ряда соседних ТОПС в формировании, функционировании, реконструкции структуры изучаемой системы. Особенно важно ЭПП для ТОПС, формирующихся во вновь осваиваемых районах страны. Формирование таких ТОПС, их структура, состав, связи во многом являются результатом внешнего хозяйственного воздействия со стороны староосвоенных районов, которые являются в данном случае опорными базами освоения.

Значительное влияние на процесс структурных изменений ТОПС оказывают: численность трудовых ресурсов, характер расселения населения по территории, демографические особенности, уровень квалификация работников и т. д. Наличие свободных трудовых ресурсов может быть решающим доводом при определении вариантов перестройки структуры ТОПС (при прочих равных условиях), в первую очередь в случае с трудоемкими отраслями. Увеличение мощностей специализированных, а затем обслуживающих производств сопровождается ростом общей численности населения, занятого в данной ТОПС, что в свою очередь требует организации производств, обслуживающих нужды населения.

Определенная зависимость между факторами, воздействующими на ТОПС, и взаимообусловленность структуры, состава и связей элементов системы, которые существовали в административно-плановой экономике, позволяли, в том числе, рассматривать структурные изменения как планомерно регулируемый процесс свойств ТОПС [2; 5; 10; 12; 15; 52; 105; 144; 189].

У любой ТОПС много свойств, которые можно группировать по разным критериям, в зависимости от поставленных целей. Многие авторы в качестве важнейших свойств отмечали динамические свойства территориально-отраслевых систем [2; 10; 11–15; 52; 72; 189]. Для нашего исследования эти свойства представляют наибольший интерес, поскольку именно в них находит отражение процесс структурных изменений в промышленности.

Основным диалектическим противоречием процесса структурных изменений территориально-отраслевых промышлен-

ных систем, как и любого другого процесса, выступает противоречие между изменчивостью и устойчивостью структуры ТОПС. В связи с этим к основным свойствам процесса структурной изменчивости ТОПС можно отнести взаимообусловленность, устойчивость, изменчивость (или динамичность), многоуровневость [89].

Взаимообусловленность — свойство, когда отдельные элементы в структуре ТОПС формируются и развиваются как взаимосвязанные образования. Поэтому изменение состояния какого-либо одного элемента ТОПС, как правило, приводит к изменению других элементов и всей системы в целом. Тесная взаимосвязь и взаимообусловленность отмечаются не только внутри системы между элементами одной ТОПС, но и с соответствующими элементами ТОПС вышестоящего или нижестоящего уровня.

Свойство *устойчивости* понимается как способность ТОПС на любом иерархическом уровне структурных изменений сохранять однотипную комбинацию элементов структуры, состоящую из функциональных блоков: специализации производства, обслуживания производства, обслуживания населения. В территориальном аспекте устойчивость проявляется в способности формирующихся и развивающихся ТОПС иметь территориальную структуру, состоящую из ресурсных, производственных и потребительских звеньев.

Под *изменчивостью* понимается состояние изменения и развития ТОПС, когда в ее структуре появляются новые специализированные или обслуживающие элементы, реконструируются уже существующие производства, меняется характер производственных связей. В ряде случаев происходит смена функций элементов ТОПС: из блока специализированных производственных предприятий может перейти в обслуживающий блок, и наоборот.

На этапе функционирования ТОПС, т. е. когда определены ее основные структурные элементы, внутренние и внешние связи, изменения затрагивают только количественные отношения между элементами структуры. В условиях ре-

конструкции, когда внедряются новая техника и технология производства, происходят качественные перестроения структуры, меняются внутренние и внешние связи. Качественные изменения значительную роль начинают играть в условиях трансформирования экономики. По мере развития НТП значение этой формы изменчивости будет усиливаться. Именно она придает процессу структурной изменчивости черты непрерывности.

Многоуровневость — процесс структурных изменений ТОПС, охватывающий всю систему общественного производства — от отдельного предприятия до их районных сочетаний и единого народнохозяйственного комплекса страны. Начиная проявляться с момента формирования отдельных предприятий и их сочетаний в пределах поселков и небольших городов, структурная трансформация переходит затем на региональные уровни (например, ТОПС административного района, дробного экономического района, административной области, экономического района и т. д.). Некоторыми своими звеньями процесс структурных изменений ТОПС может выходить на уровень международного разделения труда и интеграции хозяйства.

Известно, что в структуре ТОПС промышленные предприятия различаются по размерам: крупные, средние и мелкие — и в зависимости от этого выполняют различные функции. Крупные предприятия (реже средние), как правило, формируют отрасли специализации ТОПС различного ранга. Средние и мелкие предприятия выполняют в основном функцию обслуживания потребностей производства и потребностей населения. В СССР достижение рационального, пропорционального сочетания в структуре ТОПС крупных, средних и мелких предприятий всегда было важнейшей проблемой при разработке пятилетних планов социально-экономического развития регионов, республик и всей страны в целом.

Опыт мирового хозяйственного развития показывает, что проблема рационального соотношения между крупными корпорациями и мелкими компаниями весьма актуальна и для

стран с транзитивной экономикой. Крупные предприятия обладают высокими адаптационными возможностями и удачно вписываются в структуру как административно-плановой, так и рыночной экономики, поскольку они обладают способностью соединять в себе положительные стороны разных форм организации производства: рыночной и административно-управленческой (децентрализма и централизма). Внутренняя эффективность обеспечивается за счет многоотделенческой формы организации производства, когда в состав крупной компании входит ряд полуавтономных отделений, действующих в транзитивной среде в качестве своеобразных центров прибыли [28; 98]. Такая многоотделенческая структура позволяет разграничить оперативное руководство компанией и принятие стратегических решений, касающихся инвестиционной политики и перемещения капитала. При этом активно используются преимущества хозяйственной автономии и гибкого реагирования на изменения рыночной конъюнктуры.

Подобная форма организации взаимоотношений между предприятиями разного размера получила название *франчайзинг*. Франчайзинг объединяет в себе преимущества крупного производства (экономия на управленческих расходах, рекламе, затратах на внедрение новых технологий и видов продукции, обучении персонала) и малого предпринимательства (высокая «проникающая» способность, возможность локальных контактов и знание местных условий). Оплачивая лицензию (франчизу) и «связывая» себя обязательствами по соблюдению установленных стандартов качества, малое предприятие получает взамен значительную поддержку от «родительской» фирмы — в сфере маркетинга, повышения квалификации кадров и их обучения опыту менеджмента, технического содействия (в том числе совместного использования части оборудования), в более широком доступе к ресурсам.

Важнейшей чертой стран с переходным типом экономики становится двойственность промышленных структур, где наряду с крупными и средними по размеру компаниями, существуют и активно функционируют малые предприятия.

Можно отметить, что промышленность страны (региона) формируется на основании общих правил и закономерностей, образуя сложную структуру соподчинения от крупных корпораций до мелких предприятий. Фактическая структура промышленности состоит из взаимосвязанной совокупности крупных, средних и малых предприятий, являющейся результатом действия совокупности экономических, природных и социальных факторов.

Множественность форм организации, пропорциональность структуры промышленного производства являются важнейшими условиями устойчивого функционирования экономики. Государственное регулирование в этом случае заключается в создании условий для формирования такой структуры промышленности, где существует эффективная кооперация различных по размеру предприятий, в частности в инновационном процессе. Например, сегодня на крупные ТНК приходится более 80% разрабатываемых в мире промышленных технологий. Они придают экономике развитых стран устойчивость и одновременно создают благоприятные условия для развития среднего и малого предпринимательства.

В структуре промышленности СССР в середине 1980-х гг. также отмечалась значительная доля крупных предприятий (на которых занято более 1000 человек промышленного персонала). Отмечалась и высокая концентрация производства, например, на 27,3% всех состоящих на самостоятельном балансе промышленных предприятий трудилось 74,6% промышленно-производственного персонала страны [93; 94]. Поэтому преодоление подобных диспропорций, которые возникали в структуре ТОПС между различными по размеру предприятиями, служило одной из важнейших причин структурных изменений данных систем.

В административно-плановой экономике СССР, где предприятия работали по схеме «ресурсы – производство – сбыт», процесс структурных изменений ТОПС во временном аспекте складывался из следующих стадий: информационной подготовки, формирования, функционирования, реконструкции

территориально-отраслевой системы. Однако стадии можно выделять и по степени развитости, сформированности и пропорциональности структуры территориально-отраслевых промышленных систем.

Стадия информационной, предплановой подготовки включала научно-изыскательскую и проектную работу по изучению имеющихся на территории природных, социально-экономических предпосылок структурной трансформации, по обоснованию их эффективного использования. Разрабатывались проекты структуры формирующихся ТОПС и проекты их развития с точки зрения возможности удовлетворения их продукцией плановых потребностей производства и населения, а также рационального природопользования.

Стадия формирования проявляется в создании основных элементов всех блоков функциональной, ресурсной и потребительской структур ТОПС. Признаками окончания стадии формирования и перехода к стадии функционирования могут служить: выход основных производственных предприятий ТОПС на проектную мощность, их способность выполнять плановые задания, а также установление устойчивых внутренних связей между элементами структуры и внешних связей с другими ТОПС по линии централизованной поставки ресурсов и реализации произведенной продукции.

Стадия функционирования характеризуется лишь некоторым количественным ростом производства продукции в ТОПС. Здесь вполне допустимы периодические колебания, некоторые отклонения от эффективного пропорционального (в данный момент времени для данной структуры) соотношения между элементами структуры. Подобные циклические перестроения могут происходить, например, в результате одностороннего ведомственного повышения мощностей отдельных специализированных производств, что требует последующего подтягивания обслуживающих предприятий до нового уровня. Структурные изменения ТОПС на этой стадии выражаются в поддержании структуры в рациональном состоя-

нии, которое сложилось для данных условий хозяйствования на определенной территории.

Стадия реконструкции начинается в тот момент, когда нормальное функционирование ТОПС в прежних условиях невозможно. Это может выражаться в неспособности ТОПС в полном объеме выполнять возложенную на нее плановыми органами межрайонную функцию, а также в невозможности в рамках существующей структуры обеспечивать комплексную переработку природных ресурсов. Реальна такая ситуация, когда экономически и экологически становится оправданным закрытие некоторых производств (например, по мере исчерпания определенных ресурсов) и т. д. На данной стадии необходима разработка плана очередности и направлений реконструкции существующего предприятия или технико-экономическое обоснование нового специализированного предприятия с учетом сложившихся и перспективных пропорций между элементами ТОПС, а также планирование необходимых отношений между основными и обслуживающими звеньями. Характерной чертой этой стадии является коренное изменение структуры ТОПС. Например, полная замена добывающих производств обрабатывающими.

Таким образом, под структурными изменениями ТОПС в условиях административно-плановой экономики понимается непрерывный планомерно управляемый процесс формирования и развития на определенной территории всей совокупности взаимосвязанных объектов (предприятий, отраслей, подразделений, производственной и социальной инфраструктуры, различных территориально-отраслевых систем) вместе с их внутренними и внешними связями. Этот процесс осуществляется на определенной территории, располагающей специфическими социально-экономическими и природными ресурсами, и стремится обеспечить выполнение (за счет участия в территориальном разделении труда) хозяйственных и социальных плановых функций.

1.5. Структурные изменения в территориально-отраслевых промышленных системах в условиях транзитивной экономики

Транзитивная (переходная) экономика — уже не плановая, но еще и не рыночная. На стыке старой и новой экономических систем и находится переходная эпоха, характеризующаяся преобразованием всей системы общественных отношений, включая отношения собственности в качестве экономических. Средства производства как объекты присвоения, сосредоточенные в реальном секторе экономики, приобретают новых собственников, призванных обеспечить дальнейший прогресс общества путем повышения производительности труда на базе реализации качественно нового этапа в развитии техники и технологии. Полное овладение новой системой экономических отношений, реальным сектором экономики и выступает критерием завершенности трансформационной эпохи [69; 70; 79; 88; 155; 163; 195; 197].

Транзитивный (переходный) период — длительный исторический процесс, в течение которого коренным образом преобразуется вся система общественных отношений, все стороны жизнедеятельности общества. Между различными типами хозяйства и различными экономическими системами лежит длительная полоса переходного периода, который по определению не способен обеспечить немедленный экономический подъем вследствие коренного преобразования всей системы экономических и прочих отношений [34].

Не составляет исключения и переходный период от плановой к рыночной экономике, от социализма к капитализму, повлекший за собой трансформационный экономический спад в странах ЕАЭС.

Не менее значимы и обстоятельства, порожденные переходным периодом, способствовавшие трансформационному спаду. Среди них отметим наиболее существенные: 1) дезин-

теграционный кризис, которым сопровождалась гибель социализма, распад мировой социалистической системы, Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) и даже ряда стран (СССР, ЧССР, СФРЮ); 2) длительность процесса формирования нового класса собственников как субъектов инвестирования; 3) отсутствие денежного капитала, накопление которого в переходный период удлиняло образование промышленного капитала; 4) массовый отток накопленного в странах денежного капитала за рубеж; 5) повсеместная криминализация экономической деятельности [70]. Проанализируем некоторые из этих обстоятельств более детально.

Главной задачей промышленной политики стран ЕАЭС в транзитивный период развития является реорганизация и преобразование основного звена национальной промышленности — крупнейших и крупных предприятий, которые смогут вытянуть всю цепь связанных с ними, средних и малых предприятий. Для крупных предприятий необходима разработка новой стратегии развития. Здесь возможны *три этапа в стратегии реформации* крупного национального предприятия в конкурентоспособного производителя.

На *первом этапе* разрабатываются условия для использования иностранных технологий и инвестиций в «точках экономического роста». На *втором этапе* созданные «точки роста» должны явиться концентраторами привлечения к сотрудничеству отечественных смежных предприятий и отечественных инвесторов и организации ФПГ. *Третий этап* состоит в переходе от сформированной финансово-промышленной структуры к созданию российской ТНК во главе со стратегическим инвестором [267].

Между тем такое поэтапное изменение ТОПС происходит под воздействием динамичной совокупности социально-экономических, природно-ресурсных и геополитических факторов. На территории страны (региона) разворачивается объективный процесс формирования, функционирования, реконструкции и дальнейшего развития структуры ТОПС в рациональный комплекс, в котором должны быть сбаланси-

рованы экономические, социальные и экологические интересы производства и населения. Важнейшая роль в формировании и поддержании подобного рационального состояния территории принадлежит государственному регулированию. Необходимость сочетания экономических, экологических и социальных аспектов в процессе принятия управленческого решения является центральным звеном стратегии устойчивого развития территории. Однако в условиях транзитивной экономики на сбалансированность экономических, социальных и экологических задач негативное влияние начинают оказывать появившиеся индивидуальные и групповые интересы населения, монополизм производителей. Поэтому обязанностью органов государственного управления становится предусмотрение отдаленных последствий принимаемых хозяйственных решений и не допущение отрицательных последствий от их реализации.

Другим негативным моментом в достижении устойчивого развития территории в транзитивный период развития является довольно распространенное представление о промышленных предприятиях как изолированных хозяйственных единицах. При этом чаще всего игнорируются разнообразные межотраслевые связи и взаимоотношения, которые обязательно возникают между предприятиями в процессе формирования, функционирования и развития территориально-отраслевых промышленных систем.

Между тем совокупность предприятий в ТОПС может объединяться размещением в одном административно-хозяйственном районе или промышленном центре. Более тесные отношения отмечаются между предприятиями, объединенными использованием единых объектов производственной инфраструктуры. Производственно-технологические связи (когда конечный продукт одного предприятия является исходным сырьем для другого) наиболее тесно увязывают самостоятельные предприятия в целостную территориально-производственную систему.

Связи и отношения в структуре ТОПС отличаются большим многообразием. Однако можно вычлени́ть первичную ячейку системы, самое простое сочетание элементов, которое в ТОПС решает основную задачу объединения совокупности элементов в эффективную целостность. Простейшее сочетание в условиях рыночной экономики, где работа предприятий построена по схеме «сбыт — производство — ресурсы», представляет собой парные отношения типа: продавец-покупатель или производитель-потребитель, т. е. ТОПС может быть разбита на какое-то конечное число таких парных систем [72; 90].

На наш взгляд, в структуре ТОПС можно выделить подобные парные системы, которые способны вступать в системные отношения и с другими элементами своей ТОПС, а также за ее пределами. Таким образом, они участвуют в процессах территориального разделения и интеграции труда, когда предприятия вывозят произведенную продукцию за пределы своей ТОПС и, в свою очередь, получают необходимые ресурсы, товары и услуги из-за пределов системы. Взаимодействие парных систем в пределах определенной территории закладывает основу для формирования функциональной структуры территориально-отраслевых промышленных систем.

Функциональную структуру образуют: специализированные производства, состоящие из собственных внутренних элементов-производителей, образующих парные системы, с внешним производственным или непроизводственным потребителем. Как правило, все основные производственные характеристики в парных системах тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

При этом исходные целевые характеристики задаются в собственных специализированных производствах, которые в этой связи можно рассматривать в качестве активного элемента. Для достижения целевых характеристик они взаимодействуют с обслуживающими элементами, которые в этой связи можно рассматривать как пассивные элементы.

Обслуживающие производства состоят преимущественно из внутренних элементов, но выделяются и внешние обслужи-

вающие элементы (производства). Подключение внешних ресурсных элементов благоприятно сказывается на формировании конкурентной среды на рынках товаров и услуг в ТОПС, что способствует наиболее эффективному использованию ресурсов и повышению качества выпускаемой продукции.

Процесс перестроения структуры ТОПС можно представить в виде взаимодействия элементов, в результате которого изменяются производственно-технологические характеристики взаимодействующих элементов. Происходит преобразование элементов, повышается степень комплексности структуры ТОПС, что положительно сказывается на повышении производственно-экономической эффективности ее функционирования [90].

В результате проведенных в ЕАЭС социально-экономических реформ самостоятельные хозяйствующие субъекты (предприятия) получили административно-хозяйственную свободу, т. е. возможность выбирать в качестве делового партнера любой подходящий им элемент (либо как поставщика материалов и услуг, либо как потребителя их продукции) и устанавливать с ним связи и отношения. Особенности взаимодействия поставщика и потребителя (продавца и покупателя) обусловлены действием закона рыночного спроса, т. е. обязательно наличие действенной конкуренции как между покупателями за товар, так и между продавцами за покупателя.

Промышленные фирмы и предприятия в процессе формирования структуры, производственных связей по линии поставки ресурсов и сбыта продукции проходят несколько этапов территориального развития. Следует отметить, что при переходе с одного этапа на другой у промышленной компании или предприятия появляются разные цели и способы эффективного ведения производства, т. е. проявляются разные критерии размещения своей деятельности. Таким образом, выделяются не только *этапы освоения территории*, но и отражается динамическая составляющая в размещении промышленных предприятий на территории [71; 150].

Этап «локализации» характеризуется размещением новых предприятий на территории, где ранее подобные фирмы не размещались. Основная цель предприятия на этом этапе заключается в создании рынка для нового товара. Конкуренция с другими производителями на рынке ограничена. Отмечаются высокие потери из-за больших издержек производства (создание новой технологии) и маркетинга (обуславливают низкую долю прибыли).

На *этапе «селективной субурбанизации»* предприятия наращивают производственные мощности на новых территориях, исходя из размеров спроса на выпускаемую продукцию. Цель предприятия на этом этапе — содействовать расширению сбыта и внедрению различных модификаций продукта. Обычно модификация продукта увеличивает объем продаж намного быстрее, чем какое-либо нововведение. Возрастает роль конкуренции, поскольку еще несколько производителей проникают на рынок, имеющий большой потенциал. Относительные прибыли становятся высокими за счет наличия богатого массового рынка и пока еще ограниченной конкуренции.

Этап «дисперсии» предполагает продвижение продукции предприятия на периферию рынка сбыта продукции. Производители стремятся сохранить отличительные преимущества товара (за счет низкой цены, улучшения параметров продукции, расширения гарантий эксплуатации), которые обеспечивают высокую прибыль. По мере насыщения рынка сбыт продукции стабилизируется. На рынок проникают многие производители с аналогичными товарами, привлеченные еще значительным спросом. Конкуренция в этот момент достигает максимума. Сокращаются прибыли производителей в расчете на единицу реализованной продукции и-за больших скидок на товар.

Этап «перемещения центров тяжести в размещении» характеризуется реконструкцией или переносом предприятий на другие территории из-за изменения структуры спроса, технической эволюции отраслей и производств. а этом этапе возможны три альтернативных направления действий: 1) со-

кращение маркетинговых программ, уменьшение количества производимых продуктов и числа торговых точек; 2) оживление продажи продукта, изменив его положение на рынке за счет новых подходов к сбыту товаров; 3) прекращение выпуска продукции. Сокращается сбыт продукции и предприятия уходят с рынка из-за сокращения числа потребителей.

Известно, что ТОПС обладает особой структурообразующей способностью, которая проявляется в наличии у нее определенного количества элементов возможной, или потенциальной, структуры. Элемент реальной структуры является одновременно и элементом некоторой потенциальной структуры, например, когда у действующего предприятия имеется резерв производственных мощностей и площадей. Кроме этого, особым элементом потенциальной структуры можно считать разведанные и оцененные, но не используемые в настоящее время природные ресурсы: промышленные месторождения полезных ископаемых, ареалы лесных ресурсов, сельскохозяйственных земель и др. Подобная структурообразующая способность ТОПС лучше всего может быть вскрыта на уровне линейно-узловых систем производства [13].

Взаимодействующие друг с другом элементы образуют материально-вещественную и функциональную структуру системы. Функциональная структура системы характеризует роль отдельных элементов целостной ТОПС. Выделяются специализированные производства, производящие продукцию, предназначенную преимущественно для внешнего потребления. Обслуживающие производства состоят из элементов системы, продукция которых произведена для внутренних производственных и конечных потребителей. Для того чтобы вступать в отношения с другим элементом, любой элемент должен обладать определенным потенциалом, т. е. определенным типом взаимодействия, обусловленным действующей на территории совокупностью экономико-географических факторов. В самом общем случае это может быть, во-первых, потенциал элемента, который обеспечивает привлечение инвестиций для организации производства на основе использования местных

природно-ресурсных, демографических или экономических ресурсов разнообразных товаров и услуг, и, во-вторых, потенциал, который позволяет данному элементу вовлекать в хозяйственный оборот другие элементы, например, с целью производства из полуфабрикатов готовой продукции. Перестроение структуры ТОПС можно представить в виде подобного взаимодействия элементов. В процессе структурных изменений происходит преобразование элементов по линии увеличения степени взаимосвязанности и комплексности структуры ТОПС. На этой основе возможно повышение социально-экономической эффективности функционирования системы [13].

Направления и интенсивность взаимодействия хозяйственных элементов отличаются большим разнообразием сложных связей. В ТОПС каждый элемент зависит не только от непосредственно взаимодействующего с ним элемента, но и от других, с ним непосредственно не связанных элементов. Результаты подобных обратных воздействий могут передаваться по многим звеньям взаимосвязанной цепочки элементов ТОПС.

Связи в структуре ТОПС выражаются в форме контактов между ее элементами посредством обмена производственно-технологической и рыночной (маркетинговой) информацией. Эти виды производственной и рыночной информации обеспечивают саморегулирование и самоуправление ТОПС, т. е. такое развитие системы, которое осуществляется посредством прямых и опосредованных прошлым опытом связей между элементами.

В процессе структурных изменений при увеличении сложности ТОПС для ее нормального функционирования и развития появляется потребность в своеобразном посреднике между взаимодействующими элементами. Возникает необходимость в специальной организации либо в прямом информационном обмене между элементами, либо в создании мощного научно-исследовательского центра для изучения состояния рынка (как для предпринимательской деятельности, так и для выработки мер государственного регулирования региональных экономических процессов).

Элементы сложной ТОПС нуждаются в организации некоторой регулирующей подсистемы, способной устанавливать связи с любыми элементами или их сочетаниями. Регулирующие подсистемы своими действиями способны нарушать сложившиеся взаимосвязи между элементами, но не последовательность и характер действия, т. е. система достаточно устойчива к внешнему воздействию. Примером может служить организация совокупности посредников между производителями товаров и услуг и их потребителями в канале товародвижения — в лице оптовой и розничной торговли. Или ситуация, когда из-за изменения конкурентной среды в регионе предприятию становится более выгодно изменить свою структуру — заменить внутрифирменные поставки рыночными сделками. Приобретение комплектующих и услуг «на стороне» (производственные связи между элементами в системе) оказывается более выгодным, чем собственное их производство, поскольку позволяет освободившиеся средства направлять на повышение производительности труда, улучшение качества и конкурентоспособности продукции.

Подобное воздействие на территориально-отраслевую систему или ее отдельные элементы может иметь следующие последствия. Система либо компенсирует подобное воздействие и возвращается к своему первоначальному состоянию, либо перестраивается и приспосабливается к новым условиям функционирования. Возникновение в ТОПС диспропорций может быть связано с появлением и накоплением свободных «неизрасходованных» потенциалов развития, когда в силу ряда причин готовый к взаимодействию элемент не может найти соответствующего хозяйственного партнера (поставщика сырья или потребителя продукции) [89].

Кроме организационного несовершенства производственных и маркетинговых информационных связей причиной сбоев при регулировании взаимоотношений между элементами, является и чрезмерная жесткость, негибкость структуры ТОПС, существующих в условиях административно-плановой экономики. Подобное состояние структуры мешает

образованию новых взаимосвязей, что не позволяет увязывать новые потенциалы действия, т. е. препятствует установлению новых связей по сбыту продукции или получению сырья, материалов, оборудования. В результате у элементов системы образуются связи с новыми деловыми партнерами, которые начинают конкурировать с уже сложившимися связями с традиционными потребителями и поставщиками товаров и услуг.

Элементы ТОПС могут образовывать сочетания не только с одним производственным или посредническим объектом, но и с группой однородных или разнородных элементов. Возможны два вида подобных сочетаний. *Во-первых*, коалиция — добровольное объединение однородных элементов с тем, чтобы усилить какую-либо функцию (например, специализацию системы). Примером такого сочетания может служить синдикат — совокупность предприятий, выпускающих однородную продукцию, которая создана в интересах организации коллективного сбыта продукции через единую торговую сеть. *Во-вторых*, комбинирование — объединение разнородных элементов с целью усиления какого-либо из них в интересах всей группы или обеспечения группового эффекта их взаимодействия в результате использования благоприятных мультипликативных эффектов.

Если в результате взаимодействия элементов ТОПС ни один из них не претерпел качественных изменений, то такая система устойчива. Она находится в состоянии статического равновесия, что означает или временный покой, или стагнацию. Если в основной системе имеет место изменчивость — рост или сокращение числа элементов, отношения которых между собой остаются сбалансированными, то состояние такой системы характеризуется как динамическое равновесие. В этом случае вновь созданный или реформируемый (освободившийся от прежней связи) элемент структуры находит возможность подобрать себе соответствующий парный элемент как по количественным параметрам, так и по функциональному назначению [70].

Задачей сбалансирования самоуправляющейся и управляемой системы является приведение траектории ее развития в точку динамического равновесия. Главным инструментом при решении этой задачи выступает рациональная организация информационного обмена между всеми элементами системы в процессе ее преобразования в эффективный комплекс.

Неравновесное состояние системы характеризуется скачкообразным развитием, а возникновение новых качеств обусловлено воздействием внешних факторов. Последние проявляются особенно интенсивно по мере ухудшения информационного обмена между элементами. Последствием подобного неравновесного положения является усиление центробежных тенденций в развитии отдельных элементов системы. Например, быстрый рост специализированных производств, чья продукция реализуется за пределами системы из-за низкого внутреннего спроса на их продукцию. Кроме этого, элементы системы стараются сохранить максимальную свободу при выборе стратегии производства и реализации продукции, в частности, при выборе деловых партнеров, что не совпадает с общесистемными интересами. Чтобы добиться еще большей независимости от системы, элементы системы стремятся объединиться в различные коалиции или комбинаты. В наиболее яркой форме эта тенденция проявляется при организации трестов. Негативные последствия от чрезмерного развития этой формы хозяйственного развития элементов для всей системы в отдельных странах даже вызвали необходимость разработки и принятия государственных «антитрестовских» законов [163].

Структуру ТОПС можно представить как результат взаимоотношения двух устойчивых блоков элементов (например, отраслей промышленности) — специализированных и обслуживающих производство или население. Элементы объединяются в блоки для выполнения системой функций в межрайонном и внутрирайонном территориальном разделении труда. Отрасли можно объединить также по сходному реагированию на действие факторов и условий хозяйствования (в том чис-

ле и на внедрение результатов НТП) на территории. Отрасли специализации участвуют в межрайонном и даже международном территориальном разделении труда. Они быстрее, чем обслуживающие, внедряют достижения НТП в производство. Именно отрасли специализации определяют общий успех или кризис хозяйствования во всей ТОПС, поскольку являются основными работодателями в регионах. При этом отрасли специализации выступают главными пользователями природных и финансовых ресурсов территории [89].

Взаимоотношения специализированных и обслуживающих отраслей промышленности в ТОПС являются частным случаем внутрисистемного разделения труда, где отрасли специализации определяют общий прогресс системы, а обслуживающие обеспечивают условия их хозяйственного развития и создают благоприятные социальные условия для населения. Блок специализированных отраслей объединяет авангардные производства, которые определяют направление развития всей системы. Обеспечение необходимых темпов хозяйственного развития является задачей обслуживающих производств.

Принадлежность производства к определенному блоку отраслей носит конкретный пространственно-исторический характер. Предприятие в силу определенных причин может изменить функцию в системе. Например, перейти из блока обслуживающих отраслей в специализированные (если в регионе обнаружены значительные запасы природных ресурсов, продукция которых будет иметь потенциальный спрос у потребителей за пределами системы) и, наоборот, перейти из специализированного производства в категорию обслуживающих (в случае падения спроса на продукцию или из-за исчерпания наиболее рентабельных месторождений полезных ископаемых).

Необходимо отметить, что принадлежность производства к блоку отраслей носит достаточно условный характер. В составе специализированного предприятия выделяются подразделения, которые выполняют (по отношению к основному виду деятельности) вспомогательную и обслуживающую

функцию. В свою очередь, на более высоком иерархическом уровне из состава отраслей специализации ТОПС выделяются обслуживающие предприятия (т. е. больше ориентированные на местные потребности).

Способность сохранять на любом территориальном уровне (от предприятия до промышленного узла и ТОПС региона) в процессе структурной трансформации однотипную комбинацию специализированных и обслуживающих элементов понимается как свойство структурной устойчивости системы. Функции каждого элемента ТОПС во внутрисистемном разделении труда, а также изменение соотношения между ними во многом определяются этим свойством. Обслуживающие отрасли отличаются повышенной устойчивостью: для их предприятий характерен стабильный набор производимых товаров и услуг, а также устоявшиеся связи с поставщиками сырья, материалов и потребителями продукции. Предприятия специализированных отраслей характеризуются меньшей устойчивостью производственных связей. Например, обновление ассортимента ресурсов, технологий и выпускаемой продукции в отраслях машиностроения является обязательным условием эффективного функционирования предприятий.

Постоянное изменение соотношения между блоками отраслей в структуре ТОПС с целью их рационального сбалансирования можно рассматривать как одну из движущих сил структурной трансформации. Именно взаимодействие, а не одно противопоставление специализированных и обслуживающих производств, и создает условия для формирования рациональной структуры ТОПС в виде производственных комплексов, при которой становится возможным эффективное экономическое развитие территории [90].

Территориально-отраслевая промышленная система в процессе структурной трансформации в рыночных условиях также проходит несколько стадий развития, которые различаются с точки зрения наличия в системе условий для экстенсивного развития.

На *стадии формирования и функционирования* у ТОПС на первом плане стоят проблемы количественного роста элементов. В системе отмечается значительный неудовлетворенный спрос на товары и услуги местного производства, что не способствует повышению их качества. Реализация такой продукции на бесконкурентном внутреннем рынке не вызывает проблем. У предприятий нет потребности в перевооружении производства, чтобы изменить ассортимент продукции и перестроить устоявшиеся хозяйственные связи. Структура ТОПС отличается такой высокой стабильностью, что заставить предприятие изменить производственную деятельность не могут даже значительные инвестиции.

Стадия реконструкции и развития ТОПС начинается с момента, когда возможности для экстенсивного количественного роста элементов исчерпаны. Внутренний рынок полностью насыщен товарами и услугами местного производства, спрос на которые минимален. Существует большая конкуренция за местный рынок с производителями товаров из других регионов. Перед предприятием встает задача качественного перестроения производства с целью повышения конкурентоспособности своей продукции внутри системы и на внешних рынках. Только осуществив техническое перевооружение производства, предприятие может наладить выпуск новых видов высококачественной продукции, увеличить объем продаж и вернуть утраченные позиции в своем сегменте рынка. В результате система опять переходит в состояние устойчивого функционирования. По уровню развития обслуживающих производств и их возможностям обеспечить реформирование структуры производства различаются следующие виды ТОПС [90].

Системы, в которых возможности обслуживающих производств значительно отстают от внутренних производственных потребностей и спроса населения. В этом случае обслуживающие производства находятся в постоянных конкурентных отношениях со специализированными производствами за материальные, трудовые и другие ресурсы территории.

Некоторые обслуживающие производства, например энергетика, по рыночным преимуществам (сложившиеся производственные связи, гарантированный спрос) могут превосходить специализированные. Кроме этого, наличие потребности в постоянном перевооружении и реконструкции производств, что в первую очередь отличает специализированные предприятия, способствует возникновению некоторой несбалансированности. В этом случае у ТОПС отмечаются нарушения в сложной цепочке производственных связей.

Системы с достаточно развитыми обслуживающими производствами. По мере исчерпания внутренних возможностей экстенсивного развития в ТОПС образуется и постоянно увеличивается нерасходуемый потенциал развития. Здесь начинают интенсивно формироваться элементы из неиспользуемых в настоящее время производственных мощностей и ресурсов. Предприятия этой структуры производят материальную продукцию, но не участвуют в формировании бюджета территорий. Тем не менее, они отвлекают на свое содержание значительные ресурсы.

Если возможности внутреннего рынка исчерпаны, то неиспользуемый потенциал системы может быть задействован за счет выхода предприятия на внешний рынок в качестве элемента специализированного блока производств. Если внутренний рынок имеет ресурсы развития, то неработающие мощности потенциальной структуры также можно включить в процесс производства. В этом случае можно перевести неиспользуемый потенциал в сферу инноваций (например, на производство новой техники для обслуживания производственных потребностей и нужд населения территории). Обслуживающие производства не только не конкурируют со специализированными предприятиями за ресурсы территории, но и расширяют собственную сферу деятельности. В процессе структурных изменений ТОПС устойчиво сосуществуют обслуживающие производства, которые обеспечивают внутренние производственные и непроизводственные потребности и количественный рост системы (путем увеличения мощности), а также спе-

специализированные производства, вызывающие качественное перестроение структуры ТОПС.

Таким образом, в транзитивный период развития экономики стран (регионов) наиболее рациональным направлением структурных изменений в территориально-отраслевых промышленных системах разного уровня следует считать преодоление периодически возникающих в условиях конкуренции структурных диспропорций и достижение сбалансированного развития структуры ТОПС, представленной в виде: 1) добывающих и обрабатывающих производств; 2) специализированных и обслуживающих отраслей промышленности; 3) основных и потенциальных элементов ТОПС.

Глава 2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СИСТЕМ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНЫМ ТИПОМ ЭКОНОМИКИ

2.1. Концептуальные основы теории поляризованного развития

На современном этапе развития мировой экономики актуализируется изучение особенностей выявления экономических ядер для формирования стратегических направлений развития промышленности регионов, стран и их объединений (союзов). Особенно актуальным это направление изучения становится для стран с транзитивной экономикой (включая и страны ЕАЭС).

Одну из методологических основ регионального, в том числе и промышленного, развития представляет теория поляризованного развития. Как узловое направление в региональных исследованиях наибольшую популярность она получила в 1960-е гг. на Западе. При существовании основных форм взаимодействия любого ядра и любой периферии — прямого воздействия, или модернизации (т. е. распространения импульсов к развитию от ядра к периферии) и обратного воздействия или зависимости (т. е. подчинения периферии ядру) западными экономистами акцент был сознательно сделан на первую форму.

Сторонники теории поляризованного развития — французский экономист Ф. Перру и его ученик Ж. Будвиль — доказывали преимущества концентрации производства, особенно

«динамичных», пропульсивных отраслей в нескольких центрах, что может дать немалый экономический эффект [241].

Общая теория Ф. Перру является совокупностью трех концепций: доминирующей экономики, гармонизированного роста и всеобщей экономики. Отправной пункт теории Ф. Перру — «эффект доминирования», состоящий в изменении сущности и форм отношений между экономическими единицами. Этот эффект приводит к «поляризации производства» вокруг отрасли («полюса роста»), где экономические единицы ведут себя как части единого целого («макроединицы»). В итоге стихийная «агрессивная» конкуренция исчезает, а совокупная эффективность действий партнеров возрастает.

Ф. Перру рассматривал экономическое пространство как чисто абстрактное, некое силовое поле, напряженность которого неравномерна и в котором действуют определенные центростремительные силы, направленные к центрам, полюсам или фокусам, и исходящие из них центробежные. Каждый фокус имеет свое силовое поле, помещающееся в системе других фокусов, кроме того, с фокусами соотносят функциональные «полюса роста» [241].

«Полюс роста» — понятие не столько пространственное, сколько функциональное (носитель динамики), однако в практике хозяйственной деятельности он наиболее рельефно выступает именно в традиционном географическом пространстве и базируется обычно на отраслях промышленности. Именно промышленность оказывает сильное влияние на развитие других отраслей, имеет с ними тесные производственные связи и способствует экономически эффективной хозяйственной концентрации.

Концепция «полюсов роста», будучи непосредственно связанной с теориями роста, подчеркивает не причины, а лишь формы проявления экономических процессов. Эта теория и используемые ею концепции служат не только для объяснения неравномерности экономического развития, но и указывают путь решения региональных проблем посредством со-

здания в менее развитых регионах искусственных «полюсов», или «точек», роста.

По поводу теории «полюсов роста» существуют взгляды, дополняющие и развивающие первоначальные положения. Например, Ж. Будвиль перенес эту теорию в конкретное экономическое производство, конкретный регион, дал региональное толкование «полюса роста». Он объединил пространство и функцию в одно понятие — «полярность пространства». Однако не каждый региональный центр — «полюс роста», а только тот, в котором есть пропульсивные отрасли. Задача развития регионов определяется тем, что необходимо найти отрасли, которые дадут толчок развитию всей региональной системе. Ж. Будвиль показал, что в качестве «полюсов роста» можно рассматривать не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и конкретные территории. «Полюс роста» можно трактовать как географическую агломерацию экономической активности или как совокупность городов, располагающих комплексом быстро развивающихся производств [33].

Ж. Будвиль подготовил географическую почву для функционального понятия и объединил пространство и функцию общим свойством — полярностью. Из этого следует, что далеко не каждый региональный центр или узел является «полюсом роста», в последнем должны иметься пропульсивные лидирующие отрасли, способные к самостоятельному развитию в течение длительного времени, контролирурующие свое окружение и сообщающие ему импульсы развития.

В экономической географии широкое распространение получили два термина: «полюс роста» и «центр роста». Этим как бы разграничивается функциональная и географическая части. Под «полюсом роста» понимается набор отраслей, а под «центром роста» — географическая интерпретация «полюса», т. е. конкретный центр, город.

Среди сторонников идей Ф. Перру можно назвать и испанского ученого Х. Р. Ласуэна, он разрабатывал теорию процессов урбанизации и развития на основе теории «полю-

сов роста» и «диффузии нововведений» [33]. В частности, им предлагаются следующие определения «полюса роста»: 1) «полюс роста» — это региональный (а не национальный) узел предприятий (а не отраслей), связанный с экспортным сектором экономики региона (а не с ведущей отраслью), расположенный в одном или нескольких географических кустах (концентрациях) региона; 2) система «полюсов роста» и каждый из них в отдельности растет за счет импульсов, рожденных общенациональным спросом, передающимся через экспортный сектор региона, и воспринимаемых в процессе конкуренции между «полюсами»; 3) импульс роста передается к периферийным второстепенным отраслям через рыночные связи (а не через связи по поставкам и потреблению) между предприятиями, а к географической периферии — таким же образом, но с учетом факторов размещения.

Теория полюсов роста получила развитие и в работах П. Потье об «осях развития». Его основная идея заключается в том, что территории, расположенные между «полюсами роста» и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в «оси (коридоры) развития» [33].

Теоретически «полюс роста» — это потенциальный пункт развития слабо поляризованного района. Практически же выбирается пункт, наиболее благоприятный с точки зрения ресурсов и географического положения, в дальнейшем, после оснащения инфраструктурными сооружениями и производственными предприятиями, он превращается в «центр развития».

Выделяют два основных типа таких «центров развития». К первому относятся центры, призванные инициировать миграцию и капиталовложения от гипертрофированного основного (или единственного) промышленного узла. Таких центров обычно немного — от одного до трех. Второй тип объединяет многочисленные мелкие центры, создаваемые в аграрных отсталых районах с целью их будущей индустриализации и ускорения экономического развития.

Согласно концепции поляризованного роста, импульсы, формирующие производственно-территориальную промышленную структуру, исходят от «полюсов развития», т. е. центров концентрации производства. Сила воздействия «полюсов» зависит от того, что они представляют собой и какого рода импульсы от них исходят: развитие производственных связей (техническая поляризация), расширение рыночных связей (монетарная поляризация), социальное притяжение (психологическая поляризация). Все три формы воздействия центра на окружающую среду взаимосвязаны, однако практически их соотношение неодинаково для разных «полюсов» и даже для одного центра на разных этапах его развития.

С теорией поляризованного развития органично связана теория «диффузии нововведений». Последняя непосредственно связана с понятиями о динамичных, пропульсивных, ключевых и лидирующих отраслях. Все они определенным образом влияют на прочие отрасли и во многом обуславливают их размещение. *Динамичная отрасль* способна быстро перестроиться в связи с изменением рыночной конъюнктуры. *Пропульсивная отрасль* обладает высоким импульсом, который она передает связанным с нею отраслям по линии спроса и потребления, именно эти отрасли составляют основу промышленных комплексов. *Ключевая отрасль* завершает пирамиду большой группы отраслей-поставщиков, которые она может таким образом контролировать. *Лидирующие отрасли* — особая группа отраслей, они сравнительно «новые», отличаются современным уровнем техники и технологий, способны в большой степени генерировать, принимать и передавать нововведения в сфере их влияния, а также работают в условиях быстрорастущего спроса на их продукцию. Сочетание этих отраслей, взаимоотношения их между собой и окружающей средой, а также пространственное расположение составляют основу теории «полюсов роста» [35].

Под «полюсами роста» Франсуа Перру понимал компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли промышленности и отдельные предприятия, в которых сосредото-

точен «импульс развития», оказывающий влияние на территориальную структуру хозяйства. Это происходит в результате концентрации нововведений, которые группируются вокруг лидирующей отрасли. Если эта отрасль является и пропульсивной, т. е. способна оказывать положительный мультипликативный эффект, то она образует «полюс роста» [241].

Ф. Перру по тенденциям развития разделил *отрасли производства*, на три группы: *1-я группа* — отрасли, развивающиеся медленно, деградирующие, с тенденцией постоянного снижения их доли в структуре экономики страны. Таковы, например, старые отрасли промышленности в большинстве экономически развитых стран: угольная, текстильная, судостроительная; *2-я группа* — отрасли с высокими темпами развития, которые не оказывают существенного влияния на развитие остальных отраслей народного хозяйства — производство предметов потребления, не требующих дальнейшей промышленной переработки; *3-я группа* — отрасли, которые не только быстро растут, но и порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров, вызывая общее индустриальное развитие страны (региона). Это многие отрасли машиностроения, химической промышленности, электроэнергетика. Там, где получают развитие эти отрасли, и возникает «полюс роста». Эти профилирующие отрасли находятся в тесной взаимосвязи между собой, образуя, по терминологии Ф. Перру, «комплекс отраслей», что в какой-то степени аналогично нашему пониманию ТПК. При этом достигается индуцированный (поляризационный) эффект, т. е. эффект от проводимых мероприятий в результате импульсов, образующихся при взаимодействии движущих сил.

Данный эффект возникает при изменении направлений связей внутри районов и между ними. Различают горизонтальные изменения, например, введение и развитие нового вида деятельности (отраслей), ликвидация и ограничение старых объектов и процессов, и вертикальные — изменение способов производства во взаимосвязанных отраслях, технологические новшества.

Обобщение понятий «пропульсивная отрасль» и «полюс роста», приводимых в научной экономической литературе разными авторами, позволяет нам дать следующее определение «полюса роста» как территории, на которой концентрируются отрасли промышленности и находятся пропульсивные отрасли. Главное свойство «полюсов роста» — способствовать развитию различных элементов экономики стран и регионов.

Пропульсивные отрасли — лидирующие отрасли, характеризующиеся максимальным объемом производства, оказывающие влияние на развитие экономики и обладающие, желательно, динамичностью. Эффект экономического ядра в регионе обуславливается следующими факторами: созданием новых рабочих мест для населения; повышением инвестиционной привлекательности отдельных отраслей и региона в целом для отечественных и зарубежных инвесторов; увеличением региональной производительности труда; импульсом развития, который возникает даже при небольших первоначальных вложениях за счет специфических свойств пропульсивных отраслей; в дальнейшем появится «импульсная спираль», стимулирующая дальнейшее экономическое и социальное развитие региона.

Как мы уже говорили, сторонники теории поляризованного развития доказывали преимущества концентрации производства в нескольких центрах, что, по их оценкам, дает значительный экономический эффект. Ведущими элементами региональных систем и подсистем населенных пунктов выступают их центры (ядра), соподчиненные между собой. Под «экономическим ядром» понимается совокупность «полюсов роста», которая играет ключевую роль в развитии экономики страны. Сказанное особенно справедливо в отношении переходных социально-экономических процессов и состояний, т. е. в условиях, когда экономическая система осуществляет переход от одного сравнительно устойчивого состояния к другому, например, в случае с постсоветскими странами ЕАЭС.

Однако производственные отрасли «полюса развития» должны органически вписываться в среду своего региона,

взаимодействовать с его ресурсами. В этом случае «полюс роста» через ключевые (пропульсивные) отрасли будет связывать все элементы региональной производственной системы.

Между тем при формировании экономического ядра сила импульса может быть направлена не на окружающую территорию, регионы, требующие поддержки, а на высокоразвитые регионы, с которыми экономически свяжутся пропульсивные отрасли «полюсов роста», тогда может возникнуть и другая проблема — возможный дефицит ресурсов (сырьевых, финансовых, трудовых). Для предупреждения проблемной ситуации процессом формирования экономического ядра необходимо грамотно управлять.

Известно, что каждый регион имеет свое внутреннее пространство с внешней средой. В соответствии с внутренней пространственной структурой регионы делятся на однородные и узловые. Однородный (гомогенный) регион не имеет серьезных внутренних различий по существенным критериям. Узловой регион имеет один или несколько узлов (ядер), связанных с остальной частью пространства. Иерархия ядер обуславливается производственным профилем и специализацией в обслуживании населения.

Проблема элементного состава экономического ядра непосредственно связана с проблемой выбора критериев отнесения тех или иных социально-экономических структур и образований к ядру. Функции «полюсов роста» обычно играют отрасли и виды производств с высоким уровнем рентабельности и высокой скоростью оборачиваемости капитала, но иногда «полюсом роста» могут быть и отрасли со сравнительно низким уровнем рентабельности. И не всегда отрасль, выполняющая функцию «полюса роста», сама интенсивно развивается. Главное свойство экономического элемента, являющегося «полюсом роста» — содействие интенсивному развитию остальных элементов хозяйственного комплекса. Чтобы определить, может ли тот или иной элемент выполнять функцию «полюса роста», необходимо учитывать всю совокупность последствий его воздействия на другие элементы.

Положения теории поляризованного развития и экономического ядра полезны при разработке концепции промышленной политики в странах с переходной экономикой (например, ЕАЭС), где ресурсов и возможностей существенно меньше, а нерешенных проблем — значительно больше.

Актуальность проблемы регионального ядрообразования определяется важностью изучения региональных особенностей, необходимостью управления формированием экономического ядра с целью обеспечения интенсивного развития социально-экономического региона и достижения им новой ступени в «спирали развития». Разработка управляющих воздействий на формирование ядра должна инициировать толчок для экономики.

Изложенное выше позволяет сделать вывод, что ученые в разные периоды с разных точек зрения разрабатывали теорию «полюсов роста», но все идеи имели общее представление о ведущей роли отраслевой конкурентоспособной структуры экономики, в первую очередь, лидирующих промышленных отраслей. Центры и ареалы экономического пространства, в которых размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся «полюсами притяжения» факторов конкурентоспособного производства, так как обеспечивают их эффективное использование.

Между тем существует большое количество других теорий формирования и развития конкурентоспособности, одной из которых является теория кластерного управления экономикой и производством. Поэтому обратимся к содержанию и взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «кластер».

2.2. Развитие теории конкурентоспособности стран и особенности концепции кластеров

Понятие «территориальная организация производства» — основная категория экономической географии при изучении

как районных, так и отраслевых производственных комплексных систем. Задача экономикогеографов заключается не только в изучении структуры хозяйства в территориальном аспекте, но и в изучении особенностей и эффективности различных форм организации производства. В условиях транзитивной экономики коренным образом изменились функции субъектов хозяйствования стран ЕАЭС. Многие из них приобрели финансово-бюджетную самостоятельность и, соответственно, полную ответственность за обеспечение социальных условий и улучшение качества жизни населения на территории стран Союза. Поэтому срочно должна решаться важнейшая задача — исследование имеющегося в странах ЕАЭС производственного потенциала для обеспечения его конкурентоспособности на мировом рынке.

Исследуя конкурентоспособность территорий, И. В. Пилипенко отмечает: «Процессы глобализации и интернационализации, развивающиеся в конце XX в. в современном мировом хозяйстве, поставили с особой актуальностью проблему повышения конкурентоспособности стран и регионов» [108]. Поэтому одним из важнейших резервов повышения эффективности производства и его конкурентоспособности является совершенствование территориальной организации производительных сил.

Проблема повышения конкурентоспособности промышленности стран является в настоящее время одной из наиболее острых для стран ЕАЭС. Это связано, во-первых, с включением в последние 30 лет в мировое хозяйство большого количества других государств, обладающих специфическими конкурентными преимуществами; во-вторых, общая либерализация торговли в 1980–1990-х гг. и быстрая транснационализация производства и сферы услуг обострили конкуренцию между странами и регионами за инвестиции и инновации, необходимые для успешного развития конкурирующих стран.

Здесь, по нашему мнению, стоит обратить внимание на содержание термина «конкурентоспособность страны», так как, несмотря на кажущуюся ясность этого термина, возникает

много вопросов с его точной дефиницией и выявлением движущих сил конкурентоспособности государств.

Исследования американской школы теории конкурентоспособности, которую сформировали М. Портер (разработавший концепции ромба конкурентных преимуществ, промышленного кластера и четырех стадий экономического развития наций [112]) и М. Энрайт (предложивший концепцию региональных кластеров [215; 217]), посвященные территориальной организации производительных сил, в наибольшей степени ориентированы на практические аспекты реализации программ конкурентоспособного развития экономических субъектов стран.

МРТ между развитыми и развивающимися странами в силу исторических причин всегда было в центре внимания британских ученых, что и отражается в разработках британской школы теории конкурентоспособности: ОЛИ-парадигма конкурентных преимуществ ТНК и позиции стран в потоках иностранных инвестиций Дж. Даннинга [211; 212]; концепция взаимодействия цепочек добавления стоимости, контролируемых ТНК, с локальными кластерами, формирующимися в развивающихся странах, Р. Каплински, Дж. Хамфри и Х. Шмитца [227; 231]; концепция техноэкономической парадигмы К. Фримена, предлагающая развивающимся странам использовать «окошко возможностей» для перехода на более высокую стадию развития [221].

Национальные и региональные инновационные системы-концепции, социально-экономические по своей сути созданы исследователями скандинавской школы теории конкурентоспособности: Б.-О. Лундвалем и Б. Йонсоном (концепции экономики обучения и типов знаний человека) [234; 235], Б. Асхаймом и А. Изаксеном (концепция регионов обучения) [203; 204; 229], а также Э. Райнертом («индекс качества» человеческой деятельности) [246].

Обобщая выводы этих школ теории конкурентоспособности, И. В. Пилипенко выделил целый ряд характеристик конкурентоспособного государства: 1) высокая производитель-

ность труда за счет эффективного использования имеющихся ресурсов; 2) сбалансированный экономический рост через стабильное развитие традиционных и новых пропульсивных отраслей хозяйства, основанное на быстром внедрении инноваций в производство; 3) производство качественных товаров и услуг, способных удовлетворить не только требовательных отечественных потребителей, но и зарубежный спрос; 4) рациональное использование природно-географических ресурсов (ЭГП, полезных ископаемых, культурно-исторического наследия и т. п.); 5) превращение недостатков своего ЭГП в конкурентные преимущества, исходя из концепции географического posibilizma, т. е. творческий подход к вмененным недостаткам экономики страны; 6) и как результат — высокий уровень жизни населения [108]. Таким образом, был определен термин «конкурентоспособность страны» с геоэкономической точки зрения, учитывая не только экономические, но и экономико-географические аспекты развития конкурентных преимуществ государств. Следует также подчеркнуть, что ни одна страна из-за ограниченности имеющихся ресурсов не может быть конкурентоспособной во всех отраслях мирового хозяйства.

Между тем в последнее время фокус исследований перемещается в область изучения конкурентоспособности регионов. Исследования трех школ конкурентоспособности показывают, что развивающиеся на региональном уровне такие формы организации производства, как промышленные районы разных типов [248], региональные и локальные кластеры, которые связаны между собой через глобальные цепочки добавления стоимости, контролируемые ТНК, свидетельствуют о конкурентоспособности отраслей хозяйства регионов. Поэтому логично, что основным объектом государственной политики по повышению конкурентоспособности должны быть регионы, в которых действуют четыре основных институциональных фактора конкурентоспособности развитых стран, это: государство (центральные и региональные органы власти), исследовательские организации (НИИ и вузы),

транснациональные корпорации, малые и средние предприятия [110].

Однако механизм конкуренции между регионами существенно отличается от конкуренции между странами. Так, экспортная конкурентоспособность страны обеспечивается наследуемыми немобильными факторами производства и относительно немобильными вновь созданными факторами производства (квалифицированной рабочей силой и научно-технической базой), а также поддерживается регулированием курса национальной валюты и проведением эффективной таможенно-тарифной политики. При этом, следуя аргументации теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, даже если страна имеет производительность труда во всех отраслях ниже, чем в других государствах, она может, тем не менее, получить выгоду от международной торговли за счет использования сравнительных преимуществ. Иными словами, как подчеркивает П. Кругман, нижний порог конкурентоспособности у стран отсутствует [232].

Напротив, регионы внутри страны характеризуются повышенной мобильностью большинства наследуемых, не говоря уже о вновь созданных факторах производства. Также регионы лишены возможности проводить самостоятельную валютную и таможенно-тарифную политику, что обуславливает свободное межрегиональное движение товаров и услуг. Поэтому при утрате экономикой региона конкурентоспособности (снижении производительности труда на предприятиях, потери ими рынков сбыта, что сразу отражается и на доходах населения) он лишается возможности девальвировать валюту или устанавливать таможенные пошлины на определенные товары. Для поддержания уровня жизни регион будет нуждаться в дотациях со стороны центрального правительства, что, в конце концов, вызовет отток капиталов и трудоспособного населения из этого региона в более благополучные и динамично развивающиеся районы. Исходя из вышеперечисленных доводов, итальянский экономист Р. Каманьи сделал вывод о конкуренции между регионами на основе аб-

солютных преимуществ, а не относительных преимуществ по аналогии со странами [209].

Действительно, регион может и не найти свою специализацию в межрегиональном разделении труда, если он обладает только сравнительными преимуществами. Внутри одной страны развитые регионы своими высокими зарплатами и повышенным качеством жизни привлекают население из более бедных регионов, что ведет к дальнейшему развитию богатых регионов и еще большему упадку малоразвитых. Таким образом, основными индикаторами конкурентоспособности регионов являются производительность труда, уровень зарплат, а также динамика занятости населения [223; 244].

Одним из решений данной проблемы может являться разработка и проведение кластерной региональной промышленной политики (в рамках концепции кластеров) с целью повышения конкурентоспособности региона.

Экономико-географические особенности концепции кластеров

Кластерный подход в реализации региональной промышленной политики стоит в одном ряду с такими понятиями, как «полюса роста», территориально-производственные комплексы, «новые города», технополисы и др.

Экономисты западных стран утверждают, что кластеры оказывают влияние на региональную конкурентоспособность в трех направлениях [202]: 1) повышают производительность фирм и отраслей за счет разделения труда, экономии масштаба, доступа к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес-услугам; 2) создают возможности для инновационного и производственного роста — каналы для эффективного сотрудничества новых инновационных ресурсов, среду, благоприятствующую появлению комбинаций ранее не существовавших квалификаций; 3) стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера: использо-

вание венчурного капитала и развитие быстрорастущих компаний; появление взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий благодаря связям внутри кластера, что позволяет участвовать в более крупных сделках, в которых индивидуальные компании неконкурентоспособны; поддержка появления новых участников; укрепление социальных и других неформальных связей, способствующих появлению новых идей и бизнеса. Так что же такое кластер в экономической географии?

В 1990 г. американский экономист М. Портер ввел новое экономическое понятие — «кластер». «Кластер — сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга» [242]. Теория кластеров, разработанная М. Портером, предназначалась для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса путем налаживания более эффективных связей с крупным производством и наукой. Между тем еще в 1970-х гг. в экономике и экономической географии термин «кластер» использовался А. П. Горкиным и Л. В. Смирнягиным, К. Фредрикссоном и Л. Линдмарком для обозначения скоплений промышленных предприятий в пространстве [220; 224]. Таким образом, М. Портер не первым использовал этот термин, чего он и не отрицает, ссылаясь на работы А. Маршалла, А. Лёша, У. Айзарда и других исследователей [242].

В 1990 г. М. Портер писал: «...конкурентоспособные отрасли стран не распространены равномерно по экономике, а соединены в то, что я называю кластерами, состоящими из отраслей хозяйства страны, соединенных друг с другом различными связями» [243]. Позднее он изменил значение этого термина, обозначив им группы «географически соседствующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [244]. За счет географической близости компании имеют возможность как кооперироваться, так и конкурировать между собой, повышая конкурентоспособность региона и, следовательно, страны.

Структура кластера состоит из следующих элементов: 1) сети независимых производственных и/или сервисных фирм (включая их поставщиков); 2) создателей технологий и ноу-хау (университеты, НИИ, инжиниринговые компании); 3) рыночных институтов (брокеры, консультанты); 4) потребителей. Все элементы кластера тесным образом взаимодействуют друг с другом в составе единой производственно-технологической и сбытовой цепочки создания стоимости.

Кластерные территориально-отраслевые промышленные системы характеризуются следующими особенностями: 1) выделение в блоке промышленных предприятий крупного предприятия, которое определяет долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы; 2) компактное размещение большинства участников кластерной системы; 3) устойчивые экономические связи между всеми элементами кластерной системы и доминирующее значение этих связей для большинства ее участников; 4) долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества и пр. [250].

Наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутри кластера различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинирование факторов производства и становится предпосылкой эффективной инновации. Территориальные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития современного предпринимательства — малого, среднего и крупного.

Одним из отличительных признаков промышленного кластера от изолированно функционирующих компаний является принцип компактного размещения всех участников производственного процесса, целью которого является выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции [227].

Промышленный *кластер* по составу, хозяйственной структуре, основному принципу организации взаимосвязанного раз-

мещения производства практически полностью соответствует локальным территориально-производственным системам — экономическим или промышленным узлам, если в их состав включаются элементы производственной и социальной инфраструктуры [5; 90]. Однако М. Портер не просто предложил новый термин для определения *форм организации производства*. Кластеры были им обозначены как новые объекты проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности. Поэтому термин «кластер» в отличие от других понятий изначально получил практическое значение, понятное не только научным работникам, но и органам власти и центрам принятия решений, что способствовало быстрой популяризации этого термина в широких экономических кругах.

На самом деле кластерный подход — это несколько особый взгляд на традиционные проблемы, и его появление свидетельствует о необходимости не противопоставления, а синтеза различных теорий.

С концепцией кластеров больше всего сходств имеет теория поляризованного развития. Их объединяет, прежде всего, идея регионального развития, а также внимание к производственным и экономическим связям тех предприятий и отраслей, которые отобраны для приоритетного развития и получения определенной помощи государства в расчете на повышение уровня социально-экономического развития региона (теория поляризованного развития) или его конкурентоспособности (концепция кластеров).

Формирование «полюса роста» предполагает выбор перспективного предприятия («точки роста») с дальнейшим выстраиванием вокруг него остальных компонентов цепочки добавленной стоимости. Речь идет о формировании горизонтально *интегрированных региональных производственных комплексов* или так называемых *кластеров*. Внешне кластеры весьма похожи на ТПК, но кластеры являются моделью взаимодействия коммерческих структур на региональном уровне, а ТПК были элементом государственной политики по освоению при-

родных ресурсов СССР на основе региональной и межрегиональной кооперации и комбинирования производства.

При определении конкретных отраслей и производств в качестве «точек роста» целесообразно исходить из наличия как минимум двух из трех основных факторов: 1) развитой сырьевой базы; 2) производственных возможностей; 3) устойчивого спроса на производимую продукцию на региональном рынке и внешних по отношению к данному региону рынках.

Кластеры могут иметь форму либо договорного партнерства, либо внутриотраслевых или межотраслевых холдингов. Формирование и развитие «точек роста» посредством кластеров имеет ряд важных преимуществ: стратегических, конкурентных и финансово-экономических.

Стратегические преимущества дают возможность совместного развития и использования сырьевой базы (обеспечение бесперебойной поставки качественного сырья по приемлемым ценам); рациональное использование производственных мощностей (возможности по специализации предприятий, входящих в кластер, снижение издержек производства, устранение неэффективных производств); снижение рисков. *Конкурентные* — повышение эффективности управления (подчинение бизнеса единой стратегии, снижение административных издержек за счет реорганизации системы управления); снижение затрат по всей цепочке добавленной стоимости — от производства сырья до реализации конечной продукции; эффективные масштабы. *Финансово-экономические преимущества* позволяют иметь стабильный поток бюджетных отчислений; облегчают контроль за использованием бюджетных средств и налоговых льгот, а также исполнение налогового бюджета; успешно функционирующий региональный кластер обеспечивает развитие целой группы предприятий, входящих в единую технологическую цепочку.

Кластеры являются более эффективным объектом для применяемых государством различных форм содействия инвестициям, а также адресного бюджетного финансирования. Действующие на территории региона производственные клас-

теры, содержащие в себе максимально возможное число звеньев цепочки добавленной стоимости, аккумулируют значительную часть прибыли внутри региона. Такие кластеры минимизируют риски через контроль нескольких фаз производства, интеграция которых способствует улучшению конкурентоспособности производимых на рынке товаров.

Достоинством кластерного подхода является расчет, в первую очередь, на средний и малый бизнес, так как ТПК и «полюса роста» чаще всего ориентировались на крупную промышленность, а также подчеркивание необходимости включения в кластеры, наряду с производителями товаров, административных органов, создателей технологий и ноу-хау (университеты, НИИ, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и, что следует отметить особо, потребителей [230].

Впрочем, ничто не мешает в качестве пропульсивной отрасли — ключевое понятие теории поляризованного развития — использовать средние и малые предприятия, так как поддержка развития малых и средних предприятий является важной составляющей промышленной политики многих стран и особенно развивающихся (в том числе страны ЕАЭС). Значение малого бизнеса в транзитивной экономике может быть очень существенным. Без малого бизнеса рыночная экономика не имеет возможности ни функционировать, ни эффективно развиваться, а поэтому поддержка его становления и развития является одной из основных проблем экономической политики любого государства, так как в большинстве развитых стран малый бизнес определяет не только темпы экономического роста, но даже структуру и качество валового национального продукта.

С учетом накопленного опыта функционирования кластеров экономистами были определены основные условия, без которых создание и успешное развитие кластерных структур практически невозможно. Первым среди этих условий выделяют *инициативу*. Поэтому необходимы инициативные люди из числа предпринимателей, структур власти, общественных

организаций, учебных заведений, способные своим авторитетом, умом, организаторскими способностями и знаниями сплотить, заинтересовать и на деле доказать полезность кластеров для региона. Вторым условием являются *инновации* — новые технологии в организации производства, сбыта, управления, финансирования, способные открыть новые возможности в конкурентной борьбе. *Информация* является третьим условием. Доступность, открытость, обмен знаниями, создание баз данных и ВЭБ-страниц, позволяющих получать преимущества в доступе к рынкам снабжения предметами труда, сбыта продукции, квалифицированной рабочей силе. Четвертым условием является *интеграция*. Она предусматривает использование новых, кластерных технологий сотрудничества фирм на отраслевом и территориальном уровнях при поддержке науки и органов власти. Пятым условием является *интерес*, который обеспечивает основное условие жизнедеятельности предпринимательской или общественной структуры, которое обязательно предполагает наличие заинтересованности участников кластерных объединений и получение ими определенной выгоды.

Характерными особенностями успешной деятельности кластеров, как правило, могут быть: 1) взаимосвязи между предприятиями, которые делают участников кластеров более сильными в сравнении с предприятиями, работающими поодиночке; 2) кооперация и сотрудничество, являющиеся стимулами к поиску новых, более совершенных методов работы; 3) ориентация на потребности рынка, являющаяся главным фактором определения общей стратегии предприятий; 4) обеспечение соответствия стратегии каждого отдельного производства, общей стратегии развития региона [218].

И все же нельзя любой территориально-производственный комплекс предприятий и производств объявить кластером. «Ценность последнего заключается не столько в комплексности, сколько в наличии внутренней конкурентной среды (кластер не является вертикально-интегрированной компанией) и в существенном присутствии кластера в глобальной

экономике, наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке» [214].

Конечно, если использовать термин «кластер» применительно ко всем процессам концентрации производства, то этот термин неизбежно потеряет всякий смысл. Кластер имеет две ярко выраженные составляющие — отраслевую и территориальную. Поэтому нам представляется необходимым четко определиться с терминами и под *промышленным кластером* понимать группу родственных взаимосвязанных отраслей промышленного комплекса и сферы услуг, наиболее успешно специализирующихся в международном разделении труда. А под *региональным (локальным) кластером* — группу географически сконцентрированных компаний из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов, расположенных в определенном регионе (штандорте [252]), производящих схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве [203, с. 43–44]. Таким образом, мы различаем кластеры по наличию в них географической составляющей: *к внепространственным кластерам относятся промышленные и национальные кластеры, а к пространственным — региональные, трансграничные и локальные кластеры* [122]. Разделение кластеров на две большие группы помогает понять особенности современной кластерной политики.

Не умаляя достоинств и преимуществ кластеров отметим и некоторые недостатки этой формы территориально-отраслевой организации промышленного производства. Одним из главных недостатков термина «кластер» является его нечеткое определение и сложности с выявлением его границ в пространстве [161]. Однако этот факт не смущает разработчиков кластерных концепций, напротив, они поощряют все более широкое применение термина, не пробуя сформулировать математическую модель кластера [223; 248]. Это ведет к тому, что во многих случаях за кластер принимается или

кластером называется то, что на самом деле кластером и не является.

Вместе с тем следует заметить, что теория кластеров в нынешнем виде очень слабо географизирована, в ней неопределенно говорится лишь о близости, соседстве, ограниченной территории. Для исправления такого положения необходимо привлечение к доработке концепции кластеров основополагающих понятий теории центральных мест (давно используемой теоретиками и практиками поляризованного развития) и особенно теории агломерированных систем (хорошо сопрягающихся с ТПК) — городских агломераций, конурбаций, мегалополисов и др.

Разумеется, необходимо найти четкое место (как это делалось в работах по поляризованному развитию) и чисто экономическим концепциям, моделирующим механизмы развития, в том числе регионального: мультипликатора, агломерационных эффектов и др. [252].

Кроме того, если мы разделяем мнение, что кластеры могут стать основой развития экономики, то мы априори утверждаем, что основа экономики — малые и средние предприятия, составляющие основу кластеров. Однако опыт развития ведущих экономических держав опровергает это утверждение, так как основной объем производства продукции, большая доля произведенного ВВП приходится на крупные ТНК. Но, помимо роли крупного бизнеса в экономике развитых стран, важно подчеркнуть экономическую причину устойчивости его позиций — экономическую эффективность производства продукции на крупных предприятиях. Эффект масштаба, имеющий место при создании крупных компаний, перекрывает все негативные последствия [112].

Малый и средний бизнес, как правило, эффективен лишь в отраслях, где до сих пор важен индивидуальный труд: легкая и пищевая промышленность, часть отраслей сферы услуг. Именно в этих отраслях наиболее эффективен кластерный подход к организации производства в целях недопущения монополизации со стороны крупнейших компаний, так как

выгоды от сокращения издержек производства, повышение технологической эффективности, не перекроют негативных эффектов в виде сокращения потребительского разнообразия, роста безработицы и др.

Еще одним преимуществом кластеров, по сравнению с крупными предприятиями, которое часто приводят, является их инновационность. Однако и это утверждение является по большому счету заблуждением. Любому экономисту хорошо известно, что основой технического, технологического, а в общем и инновационного прогресса развитой экономики являются исключительно крупные компании и государство, т. е. структуры, способные к масштабным инвестициям в науку без видимой отдачи в краткосрочной, а часто и в долгосрочной перспективе.

То есть кластеры как совокупность малых предприятий не способны к созданию инноваций, прорывных технологий, так как вследствие своих финансовых возможностей малый и средний бизнес не способен на масштабные инвестиции в НИОКР. В целом можно сделать следующий вывод: кластер — это лишь один из способов развития малого и среднего бизнеса в отдельных отраслях хозяйства и, как следствие, поддержания социальной стабильности в обществе, но ни в коей мере не способ повышения эффективности и инновационности национальной экономики. Таким образом, «кластеры не могут быть основой развития экономики, которой по праву являются только крупные национальные компании и ТНК» [112, с. 83].

Не отрицая позитивных сторон производственных кластеров, следует также отменить их агрессивную конъюнктурность, жесткий отбор фирм, организаций, институтов, игнорирование территориальных интересов, ориентацию на сиюминутный эффект, что отдаляет их от социальной жизни населения, от социальных целей функционирования территориальных общностей людей. Например, Д. Смит, исследуя процесс образования межнациональных фирм, отметил, что «попытки государства вмешаться в местном или региональ-

ном масштабе и достичь целей благосостояния сталкиваются с неодолимой проблемой: мультинациональные фирмы не интересуются данным пространственным уровнем». С ним соглашается и Ф. Э. И. Гамильтон, констатируя факт, что цель капиталистической фирмы — «получение прибыли, а не достижение конкретно и непосредственно установленных национальных, региональных или неэкономических целей, как в социалистической промышленной организации» [224].

Однако отметим, что понятие «кластер», не очень удачное как термин для обозначения формы организации производства в ЕАЭС, оказалось весьма выгодным в условиях транзитивной экономики как маркетинговое средство для привлечения внимания инвесторов и предпринимателей Запада.

Идеологи государственной экономической политики считают возможным полагаться не только на «невидимую руку рынка», но и на возможность «искусственно выращивать» кластеры. Например, в России над созданием концепции кластерной политики трудились специалисты Минэкономразвития, а в территориальном измерении — специалисты Минрегионразвития [106; 107]. Отдельные составляющие этой концепции разрабатывались в Академии народного хозяйства и в консалтинговой компании Bauman Innovation. Окончательный вариант «Концепции развития территориальных производственных кластеров» был передан в правительство, но пока он не принят к исполнению. Очевидно, работа над концепцией будет продолжена силами рабочей группы Госсовета по комплексному социально-экономическому планированию развития регионов.

В Казахстане уже запущен проект диверсификации экономики через создание кластеров [101; 103]. Подобные явления имеют место и в экономике других стран ЕАЭС.

Однако с точки зрения теории очевидно, что термин «кластер» может утратить реальный смысл, все больше превращаясь в бренд, который региональные правительства используют для привлечения иностранных инвестиций, изменения имиджа региона и других целей. Ведь исходя из основных по-

ложений концепции М. Портера, если в регионе есть кластер, то регион автоматически является конкурентоспособным, что не всегда верно в действительности. Поэтому «брендизация» кластеров может привести к неоправданным государственным расходам для проведения неэффективной кластерной политики, а также ввести в заблуждение потенциальных частных инвесторов.

Еще одним недостатком концепции кластеров является пока неясная роль иностранных ТНК в развитии кластеров. С одной стороны, приход иностранной компании должен диверсифицировать спрос, улучшить качество производимых товаров и услуг за счет усиления конкуренции между местными фирмами, если они обнаружат более эффективно действующего иностранного предпринимателя. С другой стороны, иностранная ТНК вполне может захватить контроль над сбытом местных компаний, изменить в нужном направлении их специализацию и переориентировать на себя функциональные связи местных фирм. В случае же изменения мировой конъюнктуры ТНК вполне может свернуть свое производство в регионе или переориентировать свои заказы на другие страны, что вызовет распад кластера и поставит местные компании на грань выживания. Таким образом, государству необходимо осуществлять постоянный мониторинг за деятельностью иностранных фирм в кластере, поощряя их положительное влияние и минимизируя возможные негативные эффекты.

Сравнение терминов «территориально-производственный комплекс» и «кластер»

Согласно концепции национальной и региональной конкурентоспособности, развивающейся в зарубежных школах, конкурентные преимущества лучше создаются тогда, когда предприятия (фирмы) работают в одной определенной отрасли и географически сконцентрированы. Другими словами, зарубежные исследователи подходят к задаче повышения кон-

курентоспособности экономики посредством создания форм пространственной организации промышленного производства.

Идея концентрации производительных сил на определенной территории для оптимизации использования природных, трудовых и социально-экономических ресурсов региона использовалась в российской и в советской экономической географии в разработках плана ГОЭЛРО, Госплана и СОПСа, а также в работах И. Г. Александрова, Н. Н. Баранского, Н. Н. Колосовского. В дальнейшем это направление получило развитие в работах отечественных географов Н. Т. Агафонова, П. М. Аламшиева, М. К. Бандмана, Т. М. Калашниковой, Ю. Г. Саушкина, А. Т. Хрущёва, А. И. Чистобаева, М. Д. Шарыгина и других.

Идея создания конкурентоспособных форм организации производства использовалась в СССР в разработках теории экономического районирования и моделей ТПК. Например, в плане ГОЭЛРО одним из важнейших положений была районная комбинация (комплексность) и сбалансированность отраслей материального производства, в первую очередь промышленности, на базе электрификации. Система крупных промышленных предприятий, формирующаяся на основе мощной электростанции, рассматривалась как основа районобразующего процесса. А сам экономический район рассматривался как комбинированная хозяйственная система, производящая продукцию с наименьшими материальными затратами средств и труда [25]. Создание экономических районов, по мнению авторов районирования территории страны, позволяло установить тесную связь между природными ресурсами, трудовыми навыками населения, новой техникой и наукой и получить наилучшую производственную комбинацию. Особенно интересной была разработка Н. Н. Колосовским моделей ТПК, *производственно-территориальных сочетаний* (ПТС) и метода «*энергопроизводственных циклов*» (ЭПЦ) [66].

В свою очередь зарубежные, в частности американские, ученые выделяли кроме промышленных кластеров региональ-

ные (локальные) кластеры, промышленные и технологические районы [203, с. 43].

Концепция современных промышленных кластеров очень близка моделям территориально-производственных комплексов и производственно-территориальных сочетаний, хотя при более внимательном рассмотрении заметны значительные расхождения. *Промышленный кластер* — это «группа родственных взаимосвязанных отраслей промышленного комплекса и сферы услуг, наиболее успешно специализирующихся в международном разделении труда» [203, с. 44]. Другими словами, это промышленная система, образованная в результате пространственного проявления действий рыночных сил.

Возвращаясь к проблеме поиска наиболее оптимальной формы организации промышленного производства в странах с транзитивной экономикой, на наш взгляд, следует провести сравнительный анализ теории ТПК и концепции кластеров, ведь на первый взгляд можно сказать, что кластеры являются копией ТПК. Однако оказывается, что такое заключение неверно.

Для начала рассмотрим внепространственный аспект, т. е. промышленные кластеры и ТПК, применявшиеся по отношению к экономическим районам. Здесь много сходных характеристик. И в теории ТПК, и в концепции промышленных кластеров объектом изучения является группа отраслей, которые в случае ТПК оптимально сочетаются в пределах административно-территориальной единицы, а в случае промышленного кластера являются наиболее конкурентоспособными и взаимосвязанными отраслями хозяйства страны или региона. Также представляются сходными и методы выделения ТПК и промышленных кластеров. Для ТПК применялись таблицы *межотраслевых балансов* (МОБ), далее факторный анализ и показатели корреляции между отраслями на основе всех межотраслевых потоков [35]. В случае промышленных кластеров обычно используется метод МОБ, теория графов и метод цепочки добавленной стоимости [243; 250].

Обратимся теперь к сравнению пространственных кластеров и ТПК. Зарубежная концепция кластеров и отече-

ственная — территориально-производственного комплексобразования — разрабатывались в разных политических и общественно-экономических системах, поэтому глубоко различаются по своему генезису, территориальным признакам, рыночным отношениям, структуре и специализации, участию человеческого капитала, внедрению достижений науки и новых технологий. Однако они развивались и функционировали параллельно, играли определенную роль в пространственной организации социума и экономики.

Здесь можно отметить коренные различия как в теоретических построениях, так и в формах организации производства. *Во-первых*, эти концепции были разработаны, как уже говорилось, в абсолютно разных общественно-экономических системах. В рыночной экономике предприниматель сам определяет местоположение и форму вложения своих инвестиций, исходя из принципа максимизации прибыли. В советской системе речь шла о снижении издержек производства на государственных предприятиях и рациональном использовании ресурсов с точки зрения государственной плановой экономики. Различия в общественно-экономических системах определяют все остальные различия между этими двумя моделями.

Во-вторых, региональные кластеры и ТПК различаются по своему генезису. Модели ТПК появились в результате проведения учеными теоретических исследований по оптимизации промышленного производства в условиях плановой экономики и представляли собой технико-экономическим модели, которые имели в пространстве ясно очерченные границы. При этом специализация региона в межрегиональном разделении труда создавалась вне зависимости от привлекательности региона для населения. Таким образом, с одной стороны, в условиях плановой экономики все регионы получили специализацию, с другой стороны, переход к рыночному хозяйству показал, что не все искусственные структуры ТПК оказались жизнеспособными.

Кластеры же образуются в результате пространственного проявления действий рыночных сил. Фирмы концент-

рируются в кластерах, используя уникальные (абсолютные) преимущества региона. Следует подчеркнуть, что менеджерам кластерных инициатив настоятельно рекомендуется не создавать кластеры на новом месте «с нуля», так как это невыгодно, а развивать только уже существующие кластеры [217].

Третье различие — местоположение кластеров и ТПК. Кластеры обычно образуются в староосвоенных густонаселенных районах и особенно часто в пределах агломераций. В одном городе может образоваться несколько кластеров. Модели ТПК применялись большей частью для районов нового освоения с низкой плотностью населения и непростыми природными условиями. Благодаря решению о сдвиге производства на восток страны и централизации финансовых ресурсов СССР удалось освоить значительные территории Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока, что в условиях либеральной капиталистической экономики вряд ли было бы возможно.

В-четвертых, различна структура и специализация кластеров и ТПК. Кластер — это скопление контактирующих друг с другом малых и средних предприятий, работающих в одной отрасли или подотрасли. В состав кластера часто входят государственные и часто образовательные и/или исследовательские организации, а в случае развития кластерной инициативы — имеется контролирующий развитие кластера орган [245]. ТПК — это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играли отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию ТПК и представленные крупными заводами, а также развивались комплексирующие отрасли. Регулирование деятельностью ТПК осуществлялось централизованно — главками, министерствами и Госпланом СССР.

В-пятых, кластеры и ТПК отличаются по своей специализации. Кластеры развиваются в основном в новых высокотехнологичных отраслях промышленности, сфере услуг или традиционных отраслях промышленности, ориентированных на потребителя. ТПК же характеризуются наличием в основном отраслей горнодобывающей, металлургической, химической

промышленности и тяжелого машиностроения, ориентированных на производителя, что, впрочем, было характерно для всей промышленности СССР.

В-шестых, информация в формировании пространственных структур кластеров и ТПК играет различные роли. Простое скопление фирм, работающих в смежных отраслях в одном штандорте, еще не может называться кластером. Между компаниями должны сформироваться информационные потоки, включающие общение между сотрудниками компаний и поддерживающими институтами. В «зрелом» кластере образуются сетевые структуры малых и средних предприятий. В рамках ТПК функционировало несколько крупных вертикально-интегрированных заводов, сотрудники которых почти не обменивались информацией, важной для производственного процесса. Каждый завод имел свой план поставок изделий, который утверждался сверху руководящей организацией.

В-седьмых, кластеры и ТПК различаются по роли человеческого капитала в их развитии. В кластерах обычно имеются оптимальные условия для получения профильными специалистами более высокооплачиваемой работы, чем в одиночно расположенных фирмах. Конечной целью стимулирования развития кластеров является повышение конкурентоспособности регионов и страны в целом, что влечет за собой повышение общего уровня жизни населения. А в моделях ТПК людские ресурсы рассматривались только как один из факторов развития хозяйства, наравне с природными ресурсами и инфраструктурой. Однако, справедливости ради, необходимо заметить, что при моделировании ТПК учитывались также расходы на постройку жилищно-социального комплекса, необходимого для нормального проживания людей, занятых на предприятиях ТПК. Этим ТПК-подход отличается от прежних советских подходов к использованию людских ресурсов в производстве.

Резюмируя, можно сказать, что каждая из рассмотренных нами концепций соответствует своей общественно-экономической системе и стадии развития государства: модель

ТПК — социалистической и в большей степени индустриальной эпохе, а концепция кластера — капиталистической и в значительной степени постиндустриальной эпохе. При этом концепция ТПК может применяться и в условиях транзитивной экономики для освоения новых территорий. Таким образом, концепция кластеров не копирует ТПК, они также и не противоречат друг другу, но могут существовать параллельно в странах со значительными диспаритетами по уровню развития и освоенности регионов.

Аналогичную точку зрения на проблему значимости комплексообразования на современном этапе высказывает Б. М. Ишмуратов [51], считающий, что многие вертикально интегрированные корпорации фактически идут по пути аккумуляции в своих структурах звеньев ЭПЦ и элементов ТПК.

Таким образом, надо сказать, что кластерная стратегия полностью не дублирует ТПК-подход, а развивает его (с учетом разных общественных формаций). Отличия их состоят в том, что ТПК-подход является элементом государственной политики регионального развития, а кластерная стратегия — элементом той части экономики, которая находится в руках частных компаний. В таком понимании ТПК и кластер обеспечивают и преемственность, и конструктивность в развитии страны с транзитивной экономикой.

2.3. Размещение предприятий в условиях формирования регионального производственного кластера

Распад СССР, хаотичная перестройка общественных отношений, бессистемное реформирование экономики большинства постсоветских республик привели к разрушению хозяйственных связей, спаду производства, банкротству и закрытию ряда предприятий. Разорванные звенья ЭПЦ, особенно средних и верхних стадий, стали неконкурентоспособными с

предприятиями ЭПЦ других стран. Отсутствие государственного заказа, ликвидация предприятий верхних звеньев производственных циклов привели к переориентации нижних (ресурсных) звеньев на переработку сырья в других странах.

Стремительная либерализация и «сумбурная» приватизация хозяйственных объектов, осуществляемые с лихорадочным перебором западных моделей реформирования, привели к разрушению многих районных и локальных ТПК. В ходе «реформирования» экономики стран ЕАЭС многие традиционные и программные ТПК были деформированы, а некоторые и разрушены. Разрушенные комплексы большей частью восстановлению не подлежат ввиду их технологического несовершенства.

Выход из сложившейся ситуации видится в научном обосновании долгосрочной стратегии развития экономик республик ЕАЭС и их регионов, формировании действенной региональной политики, программном и инвестиционном обеспечении всех территорий с выделением «полюсов роста», оживлении инновационной деятельности и т. д. При этом, ориентируясь на процессы глобализации, необходимо учитывать специфику евразийского пространства Союза, инерционность территориальной организации производительных сил и всего общества, традиции комплексного развития хозяйства.

Расширение процесса глобализации, переход развитых стран в постиндустриальную стадию во многом меняют внешнюю среду и направления развития других стран. В этих условиях повышение конкурентоспособности региональной экономики стран ЕАЭС требует разработки новых направлений стратегии развития, ориентированных на повышение эффективности экономической системы стран на базе комплексности использования национального или регионального природного и социально-экономического потенциала, и создания на этой основе благоприятных условий для бизнеса [193].

Одним из перспективных направлений данного плана является формирующаяся *концепция производственного кластера*. Она охватывает широкий спектр проблем, включая как про-

изводственно-технологические, финансово-экономические, так и проблемы управления кластерами как территориальными формациями. Теория производственного кластера обобщает исследование отраслей территориальной специализации, ключевых фирм — лидеров отрасли, сетей внутрирегиональных производителей-поставщиков, производственной и рыночной инфраструктуры.

Основу промышленного кластера формирует группа расположенных на одной территории компаний и организаций, действующих в определенном секторе экономики и взаимодополняющих друг друга. Ключевую роль в процессах кластерообразования играет конкурентоспособность местоположения [209]. Конкурентоспособность отраслевой компании нельзя объяснить, анализируя только внутренние источники ее развития, необходимо компанию рассматривать в ее региональном контексте. Преимущества места, его ЭГП создают предпосылки концентрации предприятий различных отраслей и сфер экономической деятельности, т. е. формирования кластера.

Исследования М. Портера показали, что регионы обладают главными конкурентными преимуществами в нескольких группах смежных отраслей промышленности, наиболее конкурентоспособные фирмы которых дают большую часть мирового экспорта. Наиболее конкурентоспособные смежные отрасли, расположенные в регионе, образуют промышленные кластеры.

Таким образом, промышленный кластер включает в свой состав группу экономически взаимосвязанных предприятий и организаций, относящихся к одной отрасли специализации и группу обслуживающих предприятий, оказывающих им сервисные услуги.

В рыночной системе предприниматель сам определяет место и форму вложения своих инвестиций, исходя из принципа максимизации прибыли, поэтому кластеры формируются под влиянием законов рыночной конкуренции при относительно незначительном воздействии органов регионального управле-

ния. В условиях транзитивной экономики кластеры первоначально формируются на базе территориального сочетания производств, ориентированных на экспорт или конечное потребление: в сферах информационно-коммуникационных технологий, производства медицинских препаратов, отраслях электроники и электротехники, легкой промышленности, АПК.

В условиях переходной к рынку экономики наиболее важными факторами размещения предприятий являются: энергетический фактор для добывающих производств и фактор труда для массовых производств обрабатывающей промышленности и новейших производств. Основной целью размещения новых предприятий является снижение издержек производства. В зависимости от отраслевой принадлежности это может быть снижение (в разных сочетаниях) транспортных затрат, затрат на сырье, рабочую силу и т. д. В качестве общей закономерности характерно преобладание факторной (веберовской) системы размещения в добывающих отраслях производства, иерархической (кристаллеровской) — в отраслях обрабатывающей промышленности, факторной — в новейших высокотехнологичных отраслях производства.

Обращает на себя внимание то, что факторная система размещения новейших производств задается преимущественно ранними стадиями «продуктового цикла». Учитывая, что развитие информационно-коммуникационных технологий формирует важную область кластерообразования, данная система может стать определяющей при решении задач развития и размещения новых предприятий, а также при принятии инвестиционных решений. Это приводит к тому, что при обосновании территориальной организации производств в пределах формирующегося кластера, следует придерживаться преимущественно схем «штандортных решений» [252].

Естественно, дальнейшее развитие региональных производственных кластеров, внедрение системы кластерного управления отраслями специализации региона потребуют новой стратегии, учитывающей дифференциацию производства товаров и услуг, ориентацию на узкоспециализированные сектора в

самых разных странах и регионах, тесную кооперацию с научно-исследовательскими организациями, входящими с промышленными предприятиями в один кластер.

Кластерная политика в отдельных странах ЕАЭС стала популярной потому, что правительства многих стран разочаровались в других формах государственной политики, например, промышленной политике поддержки перспективных отраслей (*infant industries*). В отличие от промышленной политики, где для ее осуществления выбирается одна отрасль хозяйства, объект проведения кластерной политики обычно соответствует реальной ситуации взаимодействия отраслевых компаний со своими поставщиками, покупателями продукции, компаниями, обеспечивающими сервис и продвижение товара, т. е. всей цепочки добавления стоимости.

С другой стороны, для повышения конкурентоспособности кластеров организуется тесное сотрудничество между академическими кругами, представителями органов власти и предпринимателями для более быстрой коммерциализации продуктов и инновационности производства, что способствует эффективному решению проблемы.

В настоящее время можно выделить два типа кластерной политики: «сверху — вниз» и «снизу — вверх». Инициаторами проведения политики «сверху — вниз» являются центральные или региональные органы власти. Объектом кластерной политики становятся обычно внепространственные кластеры — группы смежных предприятий, формирующих в стране цепочки добавления стоимости различных товаров и услуг. Для составления оптимального кластера используется ромб национальных конкурентных преимуществ М. Портера. Такой ромб образуют 4 детерминанты конкурентоспособности: 1) условия для факторов производства; 2) состояние спроса; 3) родственные и поддерживающие отрасли; 4) устойчивая стратегия, структура и соперничество, на которые влияют две независимые силы — правительство и случай [243]. Далее выделяются сильные и слабые стороны ромба для каждого из кластеров, намечается последовательность улучшения

ния всех детерминант конкурентоспособности, делается упор на производство товаров и услуг с повышенной добавленной стоимостью. Государство обеспечивает развитие кластеров, гарантируя развитие свободного рынка и создавая специализированные факторы производства с помощью целого комплекса мероприятий: развития рынка труда, выгодного для страны участия в международных организациях и соглашениях, транспортной системы, поддержки малого и среднего бизнеса, поощрения использования энергосберегающих технологий и др.

При проведении кластерной политики «снизу — вверх» инициатива идет в основном со стороны местных органов власти и объединений местных предпринимателей, а объектом проведения такой политики обычно становятся пространственные (региональные или локальные) кластеры. Организованный комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности кластеров в регионе с участием кластерных фирм, местных органов власти и/или исследовательских институтов получил название *кластерной инициативы*. При организации кластерных инициатив обычно создается контролирующий развитие кластера орган, нанимаются менеджеры для реализации конкретных целей развития кластерной инициативы.

Государство может помочь развитию кластерных инициатив с помощью проведения следующих типов кластерной политики [249]: 1) «брокерской» кластерной политики — создания платформы для диалога различных акторов кластера; 2) диверсификации местного спроса посредством размещения у местных компаний государственных заказов; 3) повышения квалификации местной рабочей силы через реализацию программ дополнительного образования и переподготовки кадров; 4) создания «бренда» региона для привлечения иностранных инвестиций.

Ввиду существования массы различий между пространственными кластерами и кластерными инициативами в разных странах исследователями процессов кластеризации бы-

ло предложено не стандартизировать кластерную политику, а наоборот, подгонять ее под конкретные кластеры [249]. Кроме того, вместо бесконечного поиска четкого определения кластера обычно выделяется ряд признаков пространственного кластера — географическая концентрация компаний, специализация в международном разделении труда, критическая масса фирм, наличие горизонтальных связей, инновационность и пр., т. е. для определения кластеров применяется «плавающий признак» (по Л. В. Смирнягину [149]).

Создание жестких алгоритмов в проведении кластерной политики и ограничение творческого потенциала менеджеров локальных инициатив, могут привести к тому, что все регионы будут получать схожие рекомендации по развитию кластеров одной и той же специализации. Тогда, в результате межрегиональной конкуренции на основе одних и тех же преимуществ, в стране вообще могут не сформироваться нормальные компании и тем более мощные промышленные кластеры. Поэтому лучше, чтобы регионы использовали разные подходы к реализации кластерной политики и находили свои абсолютные конкурентные преимущества. Таким образом, государственная кластерная политика — это не новая политика, а новый способ организации микроэкономической политики по отношению к новым экономическим объектам политики — пространственным и внепространственным кластерам [249]. Для ее реализации обычно используются все имеющиеся у общегосударственных и региональных властей средства по формированию и реализации уникальных стратегий развития регионов для повышения конкурентоспособности страны в целом.

2.4. Кластерный анализ территориально-отраслевой структуры промышленности

Кластерный анализ территориально-отраслевой структуры промышленности может осуществляться на разных уровнях. На микроуровне в первую очередь изучаются связи меж-

ду фирмами, на мезоуровне — внутри- и межотраслевые связи в производственной цепочке, на макроуровне — взаимодействие групп отраслей в масштабах национальной экономики. Кроме того, в последние годы все чаще кластерная модель применяется для экономических исследований на уровне международных промышленных группировок, для которых характерна однородность экономического пространства (например, стран Европейского Союза) [142]. По мнению автора, данный подход может быть применен и для анализа возможностей трансграничных промышленных кластеров и с контрастными экономическими условиями, но характеризующимися наличием взаимодополняющих ресурсов (для ЕАЭС).

Инструментарий кластерного анализа довольно широк и в зависимости от целей исследования и информационной базы может включать: анализ таблиц «затраты — выпуск», анализ статистических закономерностей, сетевой анализ, экспертные оценки, проведение интервью и др. (E. Bergman, E. Feser [207], L. Nesta [238], P. Hertog [228], T. Roeland [246], S. Czamanski [210]). Используя эти методики, можно оценить степень взаимодействия фирм, которая, в одних случаях, основана на торговых связях, в других — на инновационных связях и обмене информацией, в-третьих — на общности технологий и факторов производства, в-четвертых — на инвестициях (в рамках ТНК или холдинга могут быть задействованы все перечисленные связи).

Кластерный анализ предполагает, что каждая конкретная отрасль рассматривается не отдельно от остальных, но системно — в рамках кластера вертикально и горизонтально взаимосвязанных секторов. Диверсификация промышленности способствует росту конкурентоспособности основных продуктов за счет развития связанных отраслей, от которых зависят качество и себестоимость необходимых поставок. Одновременно укрепление позиций базовой отрасли может стать серьезным толчком для развития отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, относящихся к промышленному кластеру.

Структуру кластера можно представить в виде набора отдельных тесно взаимосвязанных и взаимодействующих секторов национальной индустрии, а также специализированных ресурсов, присущих данному региону.

Основными элементами структуры кластера конкурентоспособности являются: 1. *Ключевые товары* — товары (группы товаров), которые конкурентоспособны на мировом рынке; компании, производящие эти товары, составляют ядро промышленного кластера. 2. *Специализированные ресурсы* — факторы производства, присущие данному региону: сырьевая база, транспортная и торговая инфраструктура, общий уровень технологического развития, трудовые ресурсы, специализированное образование, научный потенциал. 3. *Технологии* — способы производства, машины и оборудование, потребляемые производителями ключевых товаров кластера. 4. *Специализированные услуги* — различные виды услуг, ориентированные на производителей ключевых товаров кластера. 5. *Связанные отрасли* — различные секторы экономики и отдельные компании, продукция и услуги которых потребляются или (при определенных условиях) могут потребляться производителями ключевых товаров кластера и наоборот. 6. *Потребители* — пользователи ключевых товаров кластера внутри страны, обеспечивающие устойчивый характер развития в условиях меняющейся конъюнктуры мирового рынка.

Разработанный М. Портером кластерный подход творчески наследует многие предыдущие идеи и в то же время отвечает самым современным представлениям о конкурентоспособности.

Анализ структуры и закономерностей развития кластера может помочь компаниям в выработке фокусированных стратегий развития, а органам власти — в определении источников конкурентоспособности в их регионах и в создании условий для эффективного функционирования промышленности за счет участия в развитии инфраструктуры, а также общего улучшения инвестиционного климата и деловой среды.

Между тем кластерный подход к анализу промышленных систем часто противопоставляется традиционному отраслевому подходу (табл. 1). Кластерные исследования затрагивают более широкий круг компаний и организаций, чем изучается в рамках отраслевого подхода, и поэтому претендуют на более комплексное освещение предпосылок и динамики развития объектов исследования. Кроме того, результатом кластерных исследований являются не только перспективы развития предприятий одной отрасли, а точнее родственной группы продуктов как в отраслевом подходе, но и выводы о возможностях появления новых граней бизнеса, видоизменений продуктового портфеля компаний и развития в регионе, новых видов экономической деятельности и др. [219; 225; 226; 230]. Кластерный подход дает также возможность переосмыслить роль государства в стимулировании развития конкурентоспособности, более комплексно подойти к выбору целей и методов регулирования, а также определению форм взаимодействия государства и частного сектора [112; 207; 213; 230; 240].

В связи с тем, что кластерный подход нацелен на анализ всей цепочки создания стоимости конечного продукта и более ориентирован на изучение возможностей сотрудничества, в условиях все возрастающего МРТ он является более предпочтительным инструментом для исследования аспектов международной кооперации, чем традиционный отраслевой подход.

Учитывая внутреннюю неоднородность кластеров, важной проблемой для их исследования и сравнения является выбор соответствующих характеристик. Различные типизации кластеров встречаются в целом ряде исследований [208; 237], однако, с точки зрения автора, наиболее комплексный и практически ценный набор показателей был предложен М. Энрайтом [216]. Этот набор включает в себя следующие характеристики: географический размах, «ширину» кластера, «глубину» кластера, базу деятельности, потенциал роста, способность к инновациям, конкурентное положение, структуру управления трансакциями, структуру собственности, тип кластера, специализированные организации, роль государства в развитии кластеров.

Сравнение отраслевого и кластерного подходов

Положения	Отраслевой подход	Кластерный подход
Региональный аспект	Рассматривается вся отрасль в целом, региональное размещение не является основой	Региональная концентрация является одной из основных характеристик кластеров и через эту призму рассматривает развитие
Международные акценты	Приоритет в анализе отдается международной конкуренции	Большое внимание уделяется вопросам международной кооперации и взаимодополняющим ресурсам для повышения конкурентоспособности
Спектр анализа	Группы компаний со схожими позициями в производственных сетях	Различного рода альянсы, большинство членов которых занимают взаимодополняющие позиции в производственных сетях
Акценты анализа в производственной цепочке	Производство конечного продукта	Производители конечного продукта, а также потребители, поставщики, связанные и вспомогательные организации и институты
Акценты анализа, с точки зрения рынка	Основное внимание уделяется группе конкурирующих компаний и организаций	В рассмотрение включается спектр взаимосвязанных отраслей промышленности, использующих «родственные» технологии, знания, информацию и ресурсы
Взаимоотношения элементов	Элементы отрасли являются прямыми конкурентами	Большинство членов кластера не являются прямыми конкурентами, а дополняют друг друга

Положения	Отраслевой подход	Кластерный подход
Роль государства	Роль государства в основном ограничивается субсидиями и протекционистскими мерами	Широкий спектр возможных действий государства, направленных на развитие всех элементов кластера, распространение знаний и стимулирование взаимосвязей

Источник [166]: адаптировано автором из [242; 247].

Показатель *географического размаха* кластера характеризует территориальное расположение компаний, потребителей, поставщиков, вспомогательных услуг и других организаций, включенных в постоянное взаимодействие и совместную деятельность в рамках определенного кластера. Географический размах кластера может варьировать в пределах от небольшого района в отдельном городе до регионов, занимающих значительную часть территории целой страны.

Понятие *«ширины» кластера* относится к количеству вовлеченных в него горизонтально связанных отраслей промышленности (отраслей, связанных общими технологическими процессами, одними и теми же потребителями и другими горизонтальными связями). «Узкие» кластеры включают в себя предприятия одной или нескольких отраслей и их цепочки сбыта. «Широкие» кластеры производят широкую номенклатуру продукции во многих так или иначе связанных отраслях промышленности.

Понятие *«глубины» кластера* относится к количеству вертикально взаимосвязанных отраслей, работающих в рамках кластера. «Глубокие» кластеры, таким образом, представляют собой региональные агломерации не просто горизонтально связанных отраслей, но совокупность вертикально интегрированных предприятий, представляющих собой полные или почти полные цепочки поставок, в то время как неглубокие кластеры в основном зависят от ресурсов, компонентов, обо-

рудования, технологий и вспомогательных услуг, поставляемых из-за пределов данного региона.

База деятельности кластера связана с количеством и характером видов деятельности в цепочке создания стоимости конкретной фирмы, осуществляемых в рамках данного регионального кластера. Кластеры с широкой базой деятельности отличаются тем, что большинство или значительное количество критических для конечного результата видов деятельности осуществляются в их географических рамках. В таких кластерах компании, производящие ключевую для данного кластера продукцию, как правило, самостоятельно устанавливают стратегические направления работы, разрабатывают продукцию или услуги, маркетинговую стратегию, а также занимаются координацией всех видов деятельности в данном направлении на региональном уровне. Кластеры с узкой базой деятельности, напротив, отличаются незначительным количеством видов деятельности, обычно некритических в рамках цепочки создания стоимости конкретных фирм.

Потенциал роста отдельного кластера зависит не только от роста спроса на продукцию и услуги, производимые предприятиями данного кластера, но также и от конкурентного потенциала кластера по отношению к внешним конкурентам и доступности ресурсов, необходимых для обеспечения роста (либо возможности привлечь или создать такие ресурсы). Ввиду сложности оценки потенциала роста кластеров, как правило, оцениваются относительные показатели роста продаж в кластере по сравнению с показателями роста продаж в соответствующих отраслях во всем мире. Важной характеристикой является также стадия развития кластера: зарождающийся, растущий, зрелый или находящийся в стадии упадка.

Способность кластера к инновациям относится к способности предприятий кластера генерировать инновации в отношении видов продукции, технологических процессов, конструкторских разработок, маркетинговых стратегий, логистических технологий и методов управления, позволяющих им

достичь конкурентных преимуществ в соответствующих областях. Хотя данный показатель является одним из ключевых для анализа высокотехнологичных кластеров, различие между высокоинновационными и низкоинновационными кластерами более значимо для понимания их развития, чем различие между кластерами «высоких технологий» и кластерами «низких технологий». Некоторые из «высотехнологичных» отраслей вовсе не являются инновационными, а некоторые «низкотехнологичные» отрасли как раз отличаются высокой интенсивностью инновационных процессов. Способность кластера сохранить высокий потенциал развития более относится к его инновационному потенциалу, чем к высокотехнологичному или традиционному характеру выпускаемой продукции или производственных процессов.

Конкурентное положение кластера относится к его позициям на национальном и региональном рынках. В зависимости от уровня конкурентоспособности кластеры могут быть, например, ранжированы как «мировые лидеры», «наднациональные лидеры» (лидеры на рынках отдельных регионов мира), «национальные лидеры», «сильные конкуренты», «слабые конкуренты». Кроме того, конкурентное положение кластера может быть также охарактеризовано экспертной оценкой процентной доли предприятий кластера в валовом национальном продукте, а также географического охвата рынка, на котором продается продукция кластера.

Структура управления транзакциями в кластере характеризует взаимоотношения между компаниями, входящими в кластер, способы осуществления транзакций в рамках кластера и его общую отраслевою организацию.

В отношении *структуры собственности* компаний, составляющих производственную базу кластера, в частности, особый интерес представляет вопрос о том, принадлежат ли эти компании национальным или иностранным собственникам. Кластеры, выросшие в соответствии с органической моделью, обычно принадлежат в основном местным собственникам, а «кластеры-транспланты», созданные на основе филиа-

лов иностранных компаний, по определению принадлежат, главным образом, иностранным собственникам.

Характеристика кластеров в зависимости от степени их самоидентификации, полноты внутрикластерных взаимосвязей и ожиданий, связанных с его развитием, является важной составной частью анализа типов кластеров. В табл. 2 представлена возможная классификация кластеров.

Таблица 2

Классификация кластеров

Типы кластеров	Характеристика
Сильные кластеры	В этих кластерах накопленная критическая масса производственного и технологического потенциала, профессиональных знаний, персонала, ноу-хау и других ресурсов позволяет получать различного рода системные эффекты, используемые фирмами кластера для повышения своей конкурентоспособности. Данный тип характеризуется наличием развитой системы взаимодействия между предприятиями кластера, который как количественно, так и качественно отличается от формы и способов взаимосвязи с фирмами, не входящими в структуру кластера. Данному типу свойственна разнообразная система конкуренции и кооперации, позволяющая привлекать ресурсы и квалифицированные кадры из других регионов. Одним из признаков функционирующего кластера является наличие своего рода идеологии относительной независимости предприятий-производителей, поставщиков, потребителей и институтов данного кластера от трансцендентных кластеру экономических и политических субъектов
Латентные кластеры	В этих кластерах достаточно накопленного потенциала основных и связанных отраслей для получения положительных эффектов кластеризации. Однако отсутствие развитых партнер-

Типы кластеров	Характеристика
	ских и информационных связей не позволяет в полной мере использовать выгоды близкого географического положения. Причинами здесь могут выступать недостаток информации о прочих местных производителях, неразвитые отношения партнерства, отсутствие единой точки зрения на будущее экономики региона и приоритеты его развития, невысокий уровень доверия при поиске общих интересов. Как следствие этого, отдельные производители данного региона не мыслят себя частью некоторого общего целого (кластера) и не используют преимущества более тесного сотрудничества с партнерами из числа местных производителей товаров
Потенциальные кластеры	Потенциальные кластеры имеют отдельные элементы, необходимые для дальнейшего развития, но для достижения эффекта кластеризации они должны быть углублены и расширены. Часто предприятия данного типа характеризуются недостатком ресурсной базы производства, необходимых услуг сторонних фирм и невысокой интенсивностью информационного обмена, что препятствует развитию кластера и переходу его на более высокий уровень. Предприятиям, входящим в структуру потенциального кластера, обычно не хватает устойчивых коммуникативных взаимосвязей

Источник [166]: адаптировано автором из [216].

Проведенные М. Энрайтом исследования различных кластеров по всему миру (изучено 160 кластеров) с помощью экспертных опросов дали интересные результаты. Большинство изученных кластеров имеют относительно узкие географические границы, достаточно «широки» в отраслевом измерении и относительно «глубоки» в смысле глубины вертикальных

взаимосвязей и отличаются разнообразием видов своей деятельности. Кластеры, рассмотренные в рамках проведенного М. Энрайтом опроса, имеют международную (иногда глобальную) структуру продаж и значительный конкурентный потенциал. Почти 40% из изученных кластеров являются создателями новых технологий, примерно 26% адаптируют существующие технологии для новых видов деятельности, и примерно треть — только используют уже разработанные технологии. Для большинства кластеров, оцененных в рамках опроса, характерны долгосрочные отношения между компаниями, а отраслевая организация кластеров имеет две типичные формы: смешанный набор компаний разных размеров или преобладание малых и средних компаний [217].

В результате опроса М. Энрайт получил также два весьма неожиданных результата. Во-первых, большинство политических инициатив со стороны государственных органов власти были оценены респондентами как «незначительные» (или менее того) в отношении их вклада в развитие отдельных кластеров. Во-вторых, хотя в подавляющем большинстве кластеров и функционируют некоторые специализированные организации, последствия их деятельности по координации взаимодействия участников кластеров также оцениваются как «незначительные» или менее того [217].

Между тем значимость государства во многом зависит также от специализации кластера — высокотехнологичные и сырьевые кластеры в большей степени зависят от государственной поддержки (финансирование науки и образования, создание инфраструктуры, регулирование оборота интеллектуальной собственности и прав пользования природными ресурсами), чем кластеры, специализирующиеся на традиционных потребительских товарах (одежда, мебель и т. д.). Кроме того, по мере развития кластера (накопления критической массы игроков, рост самоидентификации) роль государства в кластерах снижается. Однако приведенные результаты, тем не менее, свидетельствуют о существенной переоценке роли

государства в формировании кластеров в целом к которой склонны многие исследователи.

Таким образом, предложенный М. Портером кластерный (межотраслевой) подход к анализу отраслей является научно обоснованным и широко апробированным на практике инструментом для анализа конкурентоспособности и потенциала развития отраслей как на национальном, так и межнациональном уровне. В связи с тем, что кластерный подход нацелен на анализ всей цепочки создания стоимости конечного продукта в условиях возрастающего МРТ, он является более предпочтительным инструментом в условиях транзитивной экономики для исследования аспектов международной производственной кооперации, чем традиционный отраслевой подход.

2.5. Перспективы интернационализации промышленных кластеров как формы трансграничного сотрудничества

Предпосылки и стратегии интернационализации фирм глубоко исследовались многими учеными, и множество теорий, стремящихся объяснить данный феномен, было вынесено на обсуждение. В их числе назовем теорию прямых иностранных инвестиций, сетевую парадигму (G. Anderson; J. Johanson и L. Mattison), эклектическую парадигму (Д. Даннинг), агентскую теорию (S. A. Shane), теорию интернационализации (П. Баккли и М. Кассон), теорию транзакционных издержек (E. Anderson и H. Gatignon), парадигму «летающих гусей» (К. Акамацу), модель конкурентных преимуществ (М. Портер), теорию преимуществ месторасположения (П. Кругман) [108; 142].

Под интернационализацией фирмы понимается процесс создания и развития ее внешнеэкономических связей. При этом условно различают интернационализацию, направлен-

ную «вовне», связанную с развитием бизнеса на зарубежных рынках, и интернационализацию, направленную «внутри», связанную с расширением внешнеэкономических связей для развития бизнеса внутри страны. В современных условиях оба эти вида интернационализации тесно связаны и, как правило, реализуются одновременно.

По нашему мнению, одной из удачных является предложенная Д. Даннингом *классификация причин, обуславливающих стремление фирм к интернационализации* [211]. Среди таких причин автор классификации выделяет: 1) получение доступа к ресурсам (в основном подразумеваются природные ресурсы); 2) расширение рынка сбыта (наиболее привлекательными являются страны с большим и растущим рынком, а также имеющие доступ на рынки других стран, входящих в региональные группировки. Частным случаем интернационализации по данному типу, однако весьма характерным для России, является преодоление протекционистских барьеров для экспорта отечественной продукции); 3) повышение эффективности за счет: а) относительно более низких затрат на материалы, рабочую силу и др.; б) более легкого доступа к торговой инфраструктуре как для поставок материалов, так и для сбыта готовой продукции; в) наличия агломерационных эффектов; г) наличия различных стимулов для инвестирования (налоговые каникулы, ускоренная амортизация, субсидии, гранты и т. д.); д) наличия региональных кластеров; 4) получение стратегических активов (прежде всего, активов, имеющих отношение к технологиям и ноу-хау, а также обладающих значительными синергиями относительно существующего портфеля активов фирмы).

В ходе исследования различных моделей интернационализации отмечается, что компании получают опыт интернационализации прежде всего в экономически и культурно близких регионах, прежде чем выйти на более удаленные рынки. Таким способом компании стремятся к накоплению специфического опыта, а также идентификации и снижению рисков. В 1979 г. Луостаринен ввел понятие «бизнес-дистанции», ин-

тегрирующее в себе физическое расстояние, а также культурную и экономическую разницу между регионами [247]. Хотя в современных условиях глобализации информационных и финансовых потоков предложенная Луостариненом гипотеза уже не является так же очевидной, как 25 лет назад, но, по нашему мнению, она сохраняет актуальность, особенно для малых и средних предприятий.

В зависимости от уровня и качества рисков, сопряженных с процессом интернационализации, выбирается модель выхода на рынок: прямой экспорт, франчайзинг, контрактное производство отдельных частей, сборка готовой продукции, создание производства (рис. 3 Приложения 3).

Вследствие необходимости накопления опыта на ранних стадиях торговые формы сотрудничества преобладают над прямым зарубежным инвестированием. На более поздних стадиях степень акционерного контроля увеличивается и фирма начинает реализовывать все более рискованные формы бизнеса. Кроме того, отмечается, что чем сильнее специфические конкурентные преимущества, которыми обладает фирма, тем сильнее тенденция к выбору моделей выхода на зарубежный рынок с большим акционерным участием.

Для понимания предпосылок и возможностей кооперации фирм в рамках кластеров целесообразно воспользоваться моделью цепочек создания стоимости. Цепочка создания стоимости была предложена М. Портером [112] в качестве инструмента для исследования структуры потребностей при разработке стратегии фирмы и анализа ее конкурентной позиции в отрасли. В этом контексте стоимость определяется как то, что покупатели готовы заплатить за свои приобретения. Цепочка создания стоимости включает основную деятельность (поставки сырья, выполнение работ, обеспечение сбыта, маркетинг и продажи, сервис) и вспомогательную деятельность (инфраструктура фирмы, управление персоналом, технологическое развитие, закупки). Виды деятельности, представленные в цепочке создания стоимости, тесно связаны, и способ выполнения одного из них влияет на издержки и

эффективность других. Связи часто создают альтернативы в выполнении отдельных видов деятельности и, как следствие, возможности для оптимизации.

Цепочка создания стоимости каждой конкретной компанией интегрируется в общую межотраслевую систему создания стоимости. Создание и удержание конкурентных преимуществ, требует понимания не только цепочки создания стоимости конкретной фирмы, но и того, как эта цепочка вписывается в единую систему создания стоимости в кластере.

Из рассуждений, приведенных в Главе 2 и данном параграфе, можно вывести ряд теоретических посылок: 1) фирмы, в общем, стремятся к расширению внутрикластерного взаимодействия, поскольку это означает более эффективные возможности для управления цепочкой создания стоимости и порождает ряд системных эффектов, что способствует росту конкурентоспособности; 2) фирмы стремятся к интернационализации вследствие ряда причин, значит, для кластеров в целом стремление к интернационализации тоже должно быть характерно; 3) учитывая системные эффекты, которые фирмы имеют внутри кластера, предполагается, что в процессе интернационализации фирмы будут стремиться их сохранить и расширить в новых условиях; 4) поскольку выход на зарубежный рынок для фирм всегда сопряжен с новыми рисками и финансовыми затратами, можно утверждать, что сфокусированная и более или менее «одновременная» интернационализация многих компаний кластера возможна только в отношении региона, находящегося на короткой «бизнес-дистанции»; 5) интенсивность процессов интернационализации будет выше, если с обеих сторон участниками процесса будут выступать компании, уже интегрированные в кластеры, т. е. хорошо знакомые с различными форматами внутриотраслевой и межотраслевой кооперации. Поэтому можно утверждать, что одним из частных случаев глобального процесса интернационализации фирм является интернационализация кластеров.

В ходе интернационализации структурированные в соответствии с моделью факторов конкурентоспособности «дай-

монд» (четыре основных источника конкурентных преимуществ: «условия + спрос + связанные и вспомогательные отрасли + структура фирмы, стратегия и конкуренция» [243]) два кластера, имеющие собственный набор конкурентных преимуществ и потребностей, обусловленных природно-географическими, историческими, экономическими и другими факторами, по мере накопления опыта кооперации начинают глубже проникать друг в друга. Это взаимопроникновение приводит к «укреплению» системы создания стоимости, т. е. увеличению конкуренции в сегментах системы, присутствующих в обоих кластерах, и дополнению «выпадающих» звеньев. При этом позитивное влияние оказывается не только на уровне звеньев межотраслевой системы создания стоимости, но и на уровне элементов цепочки создания стоимости отдельных взятых фирм.

Критерии интернационализации кластеров требуют отдельного научного обоснования, однако, учитывая сложность феномена, едва ли может быть найден однозначный набор показателей. В первом приближении *критериями интернационализации кластера* могут выступать: внешнеторговый оборот кластера, доля экспорта в общем объеме продаж кластера, объемы зарубежного инвестирования, количество фирм, принимающих участие в кооперации, и некоторые другие, более частные критерии.

Рассмотрим последствия взаимопроникновения кластеров на уровне отдельных элементов системы факторов конкурентоспособности в соответствии с моделью факторов конкурентоспособности «даймонд» (четыре основных источника конкурентных преимуществ: «условия + спрос + связанные и вспомогательные отрасли + структура фирмы, стратегия и конкуренция и два вспомогательных фактора»).

Благодаря фактору «условия» взаимопроникновение способствует облегчению доступа к имеющейся инфраструктуре, природным ресурсам и научно-исследовательскому потенциалу, способствует интеграции рынков рабочей силы, расширению знаний о возможностях участников кластеров.

Через фактор «спрос» взаимопроникновение привносит новые стандарты качества продукции и обслуживания, формирует новые типы связей «потребитель — производитель», способствует формированию спроса на новые специфические комбинации продуктов и услуг, расширяет, возможности выхода на международный рынок для участников кооперации.

Используя фактор «структура фирмы, стратегия и конкуренция», взаимопроникновение ведет к росту конкуренции между компаниями, заставляет их развиваться, стимулирует инвестиции в новые технологии, способствует росту производительности труда и сокращению издержек в расчете на единицу выпускаемой продукции, формирует более эффективный рынок сырья и материалов, стимулирует более быстрое развитие соответствующей инфраструктуры, заполняет «выпадающие звенья» системы создания стоимости, позволяет достичь экономии масштаба производителям «нишевых» специализированных продуктов. Кооперация представителей различных корпоративных культур ведет к накоплению знаний о «лучшей практике» в построении корпоративной стратегии, систем управления, мотивации персонала и т. д. Успешный опыт благоприятствует международным связям кластеров и повышает инвестиционную привлекательность обоих кластеров.

Через фактор «связанные и вспомогательные отрасли» осуществляется расширение доступа к предприятиям связанных и вспомогательных отраслей, углубление разделения труда, специализации и, как следствие, повышение эффективности, создание сложных продуктов, организация эффективного послепродажного обслуживания, рост конкуренции в связанных отраслях, что способствует снижению себестоимости ключевых предприятий кластера.

Вспомогательный фактор — «государство», т. е. возможные направления государственной политики по стимулированию межкластерного взаимодействия связаны с объединением усилий двух государств по снижению барьеров для внешнеэкономической деятельности, распространение успешного

опыта регулирования, создание более скоординированной политики благоприятствующей сетевому взаимодействию, реализация крупных инфраструктурных проектов. Все это позволяет сократить издержки как по будущим, так и по уже реализуемым проектам и может заложить основу качественно нового этапа развития.

Фактор «международная деловая активность» обеспечивает взаимопроникновение, приводящее к интеграции четырех основных блоков «даймонда», способствует повышению инвестиционной привлекательности сектора, поскольку обеспечивает для иностранных компаний одновременный доступ к «даймондам» двух кластеров. Это, в свою очередь, ведет к росту стоимости региональных компаний, возможности привлекать более дешевое зарубежное финансирование и, наконец, к расширению присутствия иностранных компаний в регионах. Расширение межкластерной кооперации способствует более активному включению компаний во внешнеэкономическую деятельность, расширению знаний о зарубежных рынках (включая стандарты качества, каналы распределения, маркетинговые приемы), упрочению позиций кластеров в международных системах создания стоимости.

Последнее может привести к усилению позиции региона в глобальных сетях и получению роли «ворот» более высокого порядка. Под «воротами» понимается регион, выступающий узлом сетевого взаимодействия в глобальном масштабе, относительно более приоритетным по отношению к другим узлам вследствие достигнутых экономических эффектов. Поскольку, несмотря на возможную дискретность и краткосрочность сетевого взаимодействия, «сети являются результатом длительного инвестиционного процесса и сами по себе чрезвычайно долговременны», расширение роли региона или отдельных его компаний в глобальных сетях является большим достижением [57].

Следует отметить, что на практике о потенциале межкластерной кооперации можно говорить, прежде всего, в международном аспекте. На национальном уровне редко существуют

отдельные и четко географически локализованные кластеры с одинаковой специализацией (обычно они рассматриваются как часть единого кластера). Если же они и появляются, то возможности для кооперации могут быть ограничены, поскольку они выросли из одной среды и обладают схожими компетенциями и возможностями. Конечно, чем больше размер экономического пространства страны, степень институционального развития инновационной системы, тем больше возникает возможностей для кооперации на национальном уровне. Однако это не снижает выгод интернационализации (например, в России, Украине, Казахстане).

Иначе обстоит дело в случае развития кооперационных процессов между кластерами, сформировавшимися в двух различных странах. У таких кластеров исторически создается собственный набор компетенций, ноу-хау и маркетинговых каналов, по-разному реализуется стратегия включения в международную систему разделения труда. Цепочки и системы создания стоимости в таких кластерах, по определению, различны, и поэтому между ними могут возникать значительные синергии. Чем глубже кооперация, тем выше концентрация критических для кластера знаний и технологий, тем выше экономии масштаба и охвата, эффективней рынок рабочей силы и интенсивней инновационный процесс.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать предположение, что интернационализацию кластеров, т. е. объединение одинаково специализированных кластеров двух и более стран, можно рассматривать как наиболее зрелую форму трансграничного перемещения деловой активности, способную дать максимальный экономический эффект или создающую наибольшее количество возможностей для сторон — участников международной кооперации (например, фирм, кластеров, промышленных регионов ЕАЭС).

Проблема интернационализации кластеров имеет много аспектов и в настоящее время является не достаточно изученной. Между тем анализ исследований, посвященных кластерной тематике, позволяет дать ответы на некоторые вопросы,

исходя из базовых положений теорий интернационализации, а также общего представления о движущих силах развития кластеров, их структуре и способах внутрикластерного взаимодействия, которые на сегодняшний день изучены достаточно хорошо.

Для развития межкластерной кооперации приоритетное значение имеют следующие ключевые факторы: 1) специализация кластеров на обслуживании схожих систем создания стоимости; 2) концентрация преимуществ на различных звеньях единой системы создания стоимости; 3) географическая близость кластеров, позволяющая получать агломерационные эффекты и дающая возможность малым и средним компаниям принять участие во взаимодействии. Можно обоснованно предположить, что в случае выполнения этих условий и при отсутствии избыточных межстрановых барьеров кластеры будут тяготеть друг к другу, стремясь получить или облегчить доступ к ресурсам и компетенциям соседа. При этом важно отметить, что процессы кооперации и в отраслевом, и в географическом аспектах будут направлены на те звенья цепочки создания стоимости, где затраты на повышение эффективности относительно ниже. Уровень затрат на повышение эффективности, со своей стороны, определяется множеством факторов, связанных с экономическими (уровень издержек), природно-географическими (наличие ресурсов), инфраструктурными, политическими и другими условиями. Следует отметить фактор участия стран в региональных экономических группировках.

В общем случае, чем выше уровень развития кластеров, тем активней должны происходить процессы интернационализации. Это связано с тем, что вследствие наличия долгосрочных партнерских связей у ведущих компаний кластеров выход этих компаний на зарубежные рынки часто приводит на эти же рынки их традиционных поставщиков и подрядчиков. Соответственно, чем ниже уровень кооперации внутри кластера, тем более фрагментарным будет процесс его интернационализации и тем меньше системных эффектов будет достигнуто.

Что касается других характеристик кластеров, то для решения задачи интернационализации кластеров первостепенное значение имеют: устойчивое конкурентное положение, высокая способность к инновациям, сильные конкурентные преимущества и высокий потенциал роста. Эти характеристики можно назвать «критическими» для кооперации, поскольку все они стимулируют компании к более широкому использованию своих ресурсов и компетенций. «Ширина» и «глубина» кластера также могут оказать значительное влияние, обуславливая экономический масштаб кластера и количество звеньев в цепочке создания стоимости в кластере, на которое можно оказывать воздействие, т. е. круг возможностей для кооперации. При этом, как уже говорилось выше, интенсивность процессов кооперации будет усиливаться, если компетенции кластеров фокусируются на разных сегментах системы создания стоимости. Однако даже если эти сегменты одинаковы, возможности все равно существуют (исследования и разработки, логистика), особенно если ведущие компании кластера ориентированы на экспорт [218].

База деятельности, характеризующая количество и виды деятельности в цепочке создания стоимости фирм, работающих в рамках кластера, также может иметь большое значение для процессов интернационализации. Кластеры с широкой базой деятельности, более автономны в принятии решений и в большей степени склонны учитывать локальные возможности и преимущества, чем кластеры с узкой базой деятельности, особенно если за пределами кластера лежат такие виды деятельности, как стратегический менеджмент или разработка новых продуктов и услуг.

Значимость структуры управления транзакциями в кластере уже отмечалась выше несколько в ином контексте. Можно утверждать, что если в кластере широко распространены долгосрочные альянсы и коалиции, то интернационализация пойдет быстрее, чем в случае, если большинство фирм в кластере придерживается оппортунистической стратегии.

Структура собственности компаний, составляющих основу кластера, может быть тесно связана с базой деятельности. Кластеры, выросшие в соответствии с «моделью органического роста», обычно принадлежат в основном местным собственникам и реализуют все основные виды деятельности локально. «Кластеры-транспланты», созданные на основе филиалов иностранных компаний, по определению принадлежат, главным образом, иностранным собственникам, и, как следствие — центр принятия решений лежит обычно за пределами таких кластеров. В то же время наличие иностранных предприятий не только обогащает кластер капиталом, знаниями и специфическими ноу-хау, но и способствует распространению более космополитичного взгляда на международное сотрудничество [166]. Таким образом, в идеале для целей интернационализации, по-видимому, должен быть выдержан некий рациональный баланс между местной и зарубежной собственностью.

Политика государства имеет большое значение для развития международных связей в целом и процессов интернационализации кластеров в частности. Необходимо отметить, что задача государства видится не только и не столько в снижении барьеров для внешней торговли и зарубежного инвестирования. Государство может создавать условия для развития кооперации путем создания инфраструктуры (транспортная инфраструктура, промышленные зоны и др.), обеспечения бизнеса информацией (проведение маркетинговых исследований, популяризация лучшего опыта и технологий и др.), стимулирования науки и образования в выбранных секторах, улучшения инвестиционного климата в регионе, способствования развитию международной кооперации компаний (организация совместных международных мероприятий в ключевых интересующих стороны проблем, участие в подготовке совместных программ развития) и т. д.

Кластерный подход к разработке государственной промышленной политики и развитию международной активности позволяет обнаружить большое количество как прямых,

так и косвенных рычагов регулирования. Наиболее существенным выводом в отношении государства является то, что государство должно стремиться к интернационализации кластеров в большей степени, чем к интернационализации отдельных фирм или отраслей, поскольку именно в результате межкластерной кооперации может быть получен наибольший эффект для развития экономики региона, т. е. выстроены более или менее устойчивые системы создания стоимости [134].

Что же касается видов внешнеэкономической деятельности, характерных для процесса взаимной интернационализации географически соседствующих кластеров, то здесь следует отметить относительно меньшее количество стимулов для крупномасштабных прямых инвестиций в производство и относительно большее количество аргументов в пользу различных форм производственной кооперации, экспорта-импорта товаров. Данная особенность связана, прежде всего, с географической близостью, которая обуславливает низкие транспортные издержки и благоприятствует взаимовыгодной торговле (в случае, если внешнеэкономическая политика государства не вносит существенных искажений в экспортно-импортные цены). Географический аспект важен и для экспорта услуг, особенно промышленного характера, для которых крайне важным является экономия масштаба.

Предполагается, что в процессе интернационализации, фирмы будут стремиться расширить в новых условиях те системные эффекты кластеризации, которые они имеют в своем регионе. Сфокусированная и «одновременная» интернационализация для многих компаний кластера возможна только в отношении региона, находящегося на короткой «бизнес-дистанции» вследствие ограниченных ресурсов малых и средних фирм, являющихся важной частью большинства кластеров. Интенсивность процессов интернационализации будет выше, если с обеих сторон участниками процесса будут выступать компании уже интегрированные в кластеры, т. е. хорошо знакомые с различными форматами внутриотраслевой и межотраслевой кооперации.

Таким образом, чем выше уровень развития кластеров, тем активней должны происходить процессы интернационализации. При этом процессы кооперации и в отраслевом аспекте, и в географическом аспекте будут направлены на те звенья цепочки создания стоимости, где затраты на повышение эффективности относительно ниже. Для интернационализации географически соседствующих кластеров характерно относительно меньшее количество стимулов для крупномасштабных прямых инвестиций в производство и относительно большее количество аргументов в пользу различных форм производственной кооперации, экспорта–импорта товаров и услуг. Для развития межкластерной кооперации первостепенное значение имеют такие характеристики кластеров, как устойчивое конкурентное положение, высокая способность к инновациям, конкурентные преимущества и потенциал роста.

Глава 3

СТРУКТУРНО-ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННЫХ СИСТЕМ СТРАН ЕАЭС: ФАКТОРЫ И ТИПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ

3.1. Дифференциация производственного пространства ЕАЭС и модели регионального промышленного развития

Известно, что на любом пространственном уровне можно выделить индустриальный центр (ядро, хартланд) и менее развитую периферию (хинтерланд), связанную с центром и во многом зависимую от него. Эти понятия относительны, поскольку одна и та же территория (район, страна, группа стран) может выступать в разных качествах в зависимости от уровня исследования. Например, у российской промышленности одновременно наблюдаются отдельные черты глобального центра и полупериферии — высокая доля в мировом производстве и экспорте вооружений, космических услугах, фундаментальных научных исследованиях в сочетании с масштабным экспортом капитала и динамичным развитием современных средств связи [37].

Известно, что для промышленных территорий, принадлежащих к типу центральных, полупериферийных или периферийных, независимо от масштаба характерен целый ряд специфических признаков и тенденций развития. Так, промышленные районы центра при постоянной смене прогрессопределяющих отраслей имеют, как правило, невысокие, но устойчивые темпы экономического роста. Промышленная полупериферия, будучи самым динамичным звеном всей этой

иерархической структуры, выделяется еще и нестабильностью. Самая разнородная в этом отношении категория — промышленные районы периферии, среди которых есть и очень быстро растущие (например, районы нового ресурсного освоения), и стагнирующие с оттоком населения и нулевыми темпами роста экономики (в частности, многие староземледельческие). Однако все они заметно отличаются от промышленного центра и полупериферии более низким общим уровнем развития (например, душевые показатели ВВП в них в 5–10 раз ниже).

Центральные промышленные районы выделяет повышенная и постоянно растущая доля непроизводственного персонала во всех отраслях, особенно в сфере научно-технических и других квалифицированных услуг, при устойчивом снижении доли рабочих в промышленности. В промышленных полупериферийных районах сохраняется повышенная доля тяжелой промышленности, а на периферии — аграрных и других отраслей первичного сектора, мелкой торговли. Промышленные полупериферийные и периферийные районы зависят от внешних центров принятия решений. Недоразвитость «верхних этажей» хозяйственной структуры обуславливает формирование «безголовой индустрии» на базе использования традиционных навыков труда. Создание здесь центров НИОКР, или «полюсов роста», требует извне привлечения специалистов, а на периферии — и рядовых работников.

Все три типа вышеперечисленных промышленных районов характеризуются специфической территориальной структурой. Центральные промышленные районы, сложившиеся на базе крупнейших городских агломераций, формируют вокруг своих ядер все более обширные зоны тяготения. На полупериферии индустриализация носит полицентрический, или среднеагломерационный характер. Периферийным промышленным районам свойственна ускоренная поляризация территории, протекающая по одному из трех сценариев: 1) с сохранением консервативных социально-экономических укладов, но часто с привнесенными извне элементами урбанизации, во

многим чужеродными для района; 2) с деградацией этих традиционных укладов вне «полюсов роста» (в ряде староземледельческих районов ЕАЭС); 3) с очагами ресурсного освоения на фоне разреженного экономического пространства и с явно «имплантированной» урбанизацией [37]. В целом, по совокупности признаков, выделяются стержневые направления развития трех типов промышленной территории с разным сочетанием креативных, адаптивных и консервативных тенденций, ориентации на простой количественный рост производственно-экономического потенциала или на его качественное обновление (развитие), интенсивное или экстенсивное ресурсопользование.

Соответственно, проанализировав особенности и динамику социально-экономической и территориальной структуры того или иного промышленного района, можно определить его место в иерархической структуре «центр — периферия» в масштабе отдельно взятой страны и в более широких пространственных рамках. Это позволяет вычлнить объективные тенденции развития промышленных районов разного типа, независимые от управляющих воздействий, оценить их возможные перспективы и характер взаимосвязей с другими типами районов.

Типы центральных и периферийных промышленных районов в ЕАЭС

ЕАЭС — очень пестрый по производственно-территориальной структуре субрегион мира, прошедший через основные стадии экономического развития и представленный территориями с различной плотностью производственной деятельности, поэтому сквозное районирование позволяет выявить в его пределах регионы с разными уровнями территориальной промышленной концентрации, характером и динамикой экономического развития, глубиной территориального разделения труда. Прежде всего, мы выделяем три основных иерархических типа промышленных районов: центральные,

полупериферийные и периферийные. Критериями выделения при этом служат: общий уровень промышленного развития, степень участия в ГРТ и, что особенно важно, отношение к инновационному процессу.

Имеющиеся в странах ЕАЭС ареалы концентрации производственной деятельности представляют собой не сплошной массив, а простозону с несколько повышенной плотностью промышленных и столичных районов, которые разделены значительными пространствами внутренней периферии. ЕАЭС имеет многоочаговую производственно-территориальную структуру, образованную промышленно развитыми и другими районами.

Центральные промышленные районы в странах ЕАЭС выполняют функции главных очагов НТП, управления и внешних связей. Однако в их структуре видна сохраняющаяся высокая роль промышленности, на которую приходится в среднем 35% занятых и отставание всей непромышленной, в том числе четвертичной, сферы. Вместе с тем концентрация последней в столичных регионах очень высока. Так, в Московском, Санкт-Петербургском и Минском индустриальных районах ЕАЭС сосредоточено свыше 50% занятых в области науки при 15% населения и 16% промышленного персонала европейской части ЕАЭС. При этом за пределы самих столичных городов выводятся пока лишь некоторые экологически «грязные» производства, научные подразделения и связанные с ними опытные производства, а сферы управления, банковско-финансовой деятельности и т. д. подвержены децентрализации в существенно меньшей степени. По всей вероятности, здесь еще не набрали силу механизмы, способные, как это случилось на Западе, «выталкивать» старые для этих районов промышленно-производственные функции, давая простор новым — непромышленным [37].

Районы промышленной полупериферии в большинстве стран ЕАЭС не образуют сплошных массивов. Исключение составляет резко выделяющийся на общем периферийном фоне массив старопромышленных (в прошлом текстильных)

районов в Центре европейской части России вокруг Москвы. Правда, современные процессы отраслевой трансформации здесь затрагивают в основном лишь собственно столичный регион и примыкающие к нему агломерации областных центров, а также г. Санкт-Петербург. Повышенной ролью полупериферийных промышленных районов в ЕАЭС, кроме того, выделяются некоторые участки территории Белоруссии с их мощными очагами тяжелой промышленности.

Районы новой индустриализации — распространенный тип в ЕАЭС. Они присутствуют вокруг расширяющихся центральных промышленных районов и в новых агломерационных зонах, формирующихся на базе традиционных мезорегиональных центров, и как самостоятельные очаги, возникшие во второй половине XX в. в стороне от прежних центров (тип района-новостройки с базовыми отраслями промышленности). Вместе с тем довольно слабо представлен тип производственных районов с преобладанием научно-производственных и рекреационных функций, характерный для современного этапа НТП. К ним можно условно отнести курортные зоны в Крыму, на Северном Кавказе, а также некоторые «краевые зоны» в Подмосковье.

Среди периферийных промышленных районов, на которые в ЕАЭС приходится значительная часть территории России и Казахстана присутствуют как аграрные, так и ресурсы-освоенческого типа. При этом относительно более развитые сельскохозяйственные ареалы сосредоточены только в пределах «основной полосы расселения и хозяйства», предгорьях или межгорных котловинах, орошаемых территориях стран ЕАЭС.

В ЕАЭС процессы концентрации производства господствуют в ведущих городских агломерациях и промышленно развитых районах. Они сопровождаются, с одной стороны, оттоком населения из районов внутренней индустриальной периферии, разделяющей такие ядра концентрации, а с другой — расширением таких ядер за счет ускоренной урбанизации и индустриализации их внутренних частей и примыкаю-

щих территорий. Но рост ведущих очагов в большей степени осуществляется за счет притока населения и ресурсов извне, т. е. откачивания их из периферии, чем за счет внутренних сил, т. е. «выталкивания» промышленности и населения из самих центров. Видимо, эти центры еще не набрали достаточного потенциала НТП, необходимого для активизации центростремительных тенденций и перелома в тенденциях урбанизации, регионального развития. Также, вероятно, что для этого не созрели внутренняя индустриальная периферия и полупериферия [37].

В странах ЕАЭС промышленные периферийные центры в основном развиваются за счет их дальнейшей индустриализации. Непроизводственные функции таких центров чаще ограничены сферой услуг, причем таким их набором, который соответствует статусу региональных центров данного ранга, так как собственный научно-технический потенциал пока еще невысок.

Таким образом, страны Союза различаются по характеру пространственного рисунка размещения промышленности и тенденциям регионального промышленного развития. Эти различия связаны с историческими особенностями хозяйственного освоения регионов и с разновременным вступлением стран ЕАЭС в стадии промышленного развития и урбанизации. Многие из тех процессов, которые сейчас характерны для ЕАЭС, отмечались в западноевропейских странах в 1950–1960-е гг., т. е. до начала 5-го цикла Кондратьева. Речь идет, к примеру, о росте крупных промышленных агломераций, «откачке» ресурсов из районов внутренней периферии и т. д.

Известно, что динамика регионального развития часто связана с процессами концентрации или деконцентрации. *Территориальная концентрация* (ТК) — это преимущественное сосредоточение изучаемых явлений на некоторых ограниченных участках территории, становящихся очагами ТК в результате неравномерности развития. Очаги иногда называют просто концентрациями (природных ресурсов, производства). В экономической географии они имеют большое

структурообразующее, в том числе таксонообразующее значение как основа промышленных районов, зон, ареалов, узлов, центров и т. п.

Именно процессы производственной концентрации и деконцентрации создают, воспроизводят, трансформируют сами промышленные центры, а также их отношения с периферией. По смыслу и результатам ТК противостоит освоение новых территорий, но в индустриальную эпоху сам этот процесс воплощается в концентрированных формах — создается более равномерная сеть значительных центров. Что же касается староосвоенных промышленных территорий, то для них типичны целые группы противоположных процессов: аккумулятивное, смыкание, стягивание, поляризация, с одной стороны, рассеяние, дисперсия, диффузия, выравнивание — с другой [5]. Их соотношение меняется на разных этапах развития, в разных географических уровнях и при использовании разных индикаторов территориальной концентрации.

Учет волновых процессов зарождения и распространения хозяйственных функций заставляет различать по крайней мере три фазовые разновидности их территориальной концентрации: 1) *первичную концентрацию* новых функций, например научно-технических, т. е. изначально высокую их концентрацию в промышленных центрах — генераторах инноваций, обладающих необходимыми для появления новой деятельности стартовыми условиями; ее рост в этих центрах резко углубляет различия между ними и периферией; 2) *остаточную концентрацию* развитых функций как результат столкновения ее инерции (скажем, индустриальной) с процессами широкой диффузии; уровень ТК в индустриальных центрах снижается, но еще высок, различия между ними и периферией сглаживаются; 3) *вторичную (возвратную) концентрацию* традиционных функций, которая напоминает первичную, если старая отрасль промышленности выступает в новых формах [37].

Пространственное расслоение различных уровней производственно-экономической деятельности стало особенно ярко выражено в странах с транзитивной экономикой, где рез-

ко доминируют столичные центры (это касается всех стран ЕАЭС), отдельные производственные отрасли и их элементы. Ярким свидетельством расслоения деятельности служит характер размещения новых производственных фирм.

Особенности пространственной стратегии монополий и малого бизнеса обусловили появление в ЕАЭС двух основных тенденций регионального промышленного развития. Усиливается тяготение к ведущим урбанизированным регионам наиболее наукоемких, сложных производств, ориентирующихся на концентрацию здесь науки и образования, квалифицированных кадров, деятельности крупного капитала. Но такая структурная концентрация сопровождается территориальной деконцентрацией промышленности в самих ведущих регионах и в пределах всей старопромышленной зоны, связанной с филиализацией производства, активизацией малого и среднего бизнеса. Эти процессы внешне компенсируют друг друга, создавая эффект стабильности территориальной структуры и затухания крупномасштабных сдвигов в ней в 1970–1980-е гг., но маскируя важные сдвиги, затронувшие внутриотраслевую и территориально-организационную структуры промышленности.

Процессы территориальной производственной концентрации и деконцентрации взаимосвязаны. Если рост малого предпринимательства происходит на фоне усиления позиций крупных ТНК и является составной частью этого процесса, то и отмеченная в ряде районов тенденция к территориальной деконцентрации производительных сил способствует качественному укреплению потенциала крупнейших центров производственной деятельности.

Феномен пространственного расслоения разных уровней производственной деятельности и ее структурной концентрации отмечается в странах ЕАЭС и в постсоветский период развития. Крупнейшие города ЕАЭС резко выделяются специализацией на отраслях не только четвертичного сектора, но и тяжелой и трудоемкой промышленности, а также наукоемкой промышленности, связанной с НТП и инновационными

процессами. Ведущие промышленно-городские агломерации стран концентрируют сегодня штаб-квартиры монополий (безоговорочным лидером в ЕАЭС остается Москва, на порядок опережающая любой другой столичный или региональный центр), их научно-исследовательские лаборатории, субподрядные фирмы. Не свойственная ведущим центрам структура со слабой ролью прогрессивных элементов наблюдается в таких городах, как Нижний Новгород, Самара, Омск, Пермь и других нестоличных городах-миллионерах ЕАЭС. В крупнейших центрах ЕАЭС еще сохраняется тенденция к экстенсивному промышленному росту. По мнению В. А. Мячина, ее поддерживают три основных фактора: 1) инерционность индустриального роста городов, связанная с привлечением в них все новых ресурсов, со стремлением к полной загрузке созданных ранее энергетических и строительных баз, с большим размером единичного предприятия; 2) высокий агломерационный эффект, сохраняющий действие дифференциальной ренты по положению даже в условиях нынешнего хозяйственного механизма, особенно при принятии решений о размещении отраслевых объектов в крупных центрах; 3) повышенный сравнительно с индустриальной периферией уровень жизни в этих центрах и их притягательностью для населения ввиду первоочередного снабжения дефицитными товарами потребления, расширенного ассортимента услуг, больших объемов жилищного строительства [91]. Без устранения причин, заставляющих действовать эти факторы, никакие административные меры по ограничению роста промышленности городов ЕАЭС не могут дать желаемого эффекта.

Модели регионального промышленного развития

Большинство регионов стран ЕАЭС имеет промышленную специализацию, а роль генераторов НТП выполняет лишь немногочисленная группа собственно крупных промышленных центров, иногда вместе с ближайшими приго-

родами. Медленная структурная перестройка хозяйства этих центров, тормозимая ведомственными барьерами, инерцией индустриального роста, замедляет пространственную диффузию НТП и «вымывание» не отвечающих столичному положению промышленных функций в другие районы и центры, которым они как раз могли бы дать необходимый импульс к промышленному развитию. Правда, теперь часто говорят о гипериндустриализованности полупериферийных и даже периферийных центров стран ЕАЭС, что вряд ли соответствует действительности. Другое дело, что они бывают перегружены «тяжелыми» отраслями и крупными промышленными предприятиями 3-го, а то и 2-го цикла Кондратьева [61]. Мы же имеем в виду фильтрацию узкоспециализированных, нересурсоемких, но требовательных к инфраструктуре и кадрам промышленных производств, способных вписаться в сельско-городскую среду, не разрушая ее.

Господствующие в транзитивный период развития в промышленности ЕАЭС тенденции вполне характерны для 4-го длинного цикла Кондратьева. По мере развертывания 4-го цикла обнаруживались кризисные явления в угольно-металлургических, угольно-химических и других районах тяжелой индустрии ЕАЭС. Вначале они тоже носили не вполне явный характер ввиду косности хозяйственного механизма, постоянных ссылок на нехватку топлива, металла. Кроме того, выявились примечательные, на наш взгляд, факты относительного перепроизводства угля и некоторых материалов, с трудом находящих сбыт при плановой системе снабжения.

Характерно, что районы внешней промышленной периферии ЕАЭС, как правило, примерно на один цикл отстают от индустриального мегаядра по уровню и характеру развития. Например, на севере европейской части и азиатском востоке России преобладают районы тяжелой промышленности и районы-новостройки. Сеть городов сильно разрежена, их пригородные зоны незначительны, а рост зависит в основном от притока мигрантов. Все это напоминает черты 3-го цикла Кондратьева. Приведенный пример подтверждает тезис о раз-

новременности смены стадий промышленного развития в разных регионах страны. Исходя из этого, попытаемся оценить, как в ближайшие десятилетия сложится характер регионального промышленного развития в районах разного типа, какие тенденции могут исчезнуть и какие наметиться. Воздействием той или иной общественно-политической системы здесь можно пренебречь, ибо есть все основания полагать, что основные черты регионального развития в широких исторических рамках определяются эволюционными процессами глобального охвата, а политические факторы могут лишь ускорять или тормозить эти процессы.

Правомерно ожидать, что в перспективе в странах ЕАЭС еще довольно длительное время факторами, определяющими рисунок хозяйства, будут размещение промышленности и контрасты в инфраструктурном оснащении территории. Резкое усиление центробежных тенденций может наступить лишь по мере накопления ведущими центрами (промышленно-коммерческими агломерациями) достаточно мощного научно-технического потенциала, способного обеспечить их функциональную перестройку и оттеснить промышленные функции к периферии. Подобный процесс происходит уже давно, особенно в форме создания периферийных филиалов крупных производственных объединений, но в транзитивный период стагнировал. Однако для его ускорения необходима еще и подготовка периферии к восприятию новых функций, пока недостаточная. В первую очередь она должна коснуться основных промышленно развитых ядер стран ЕАЭС, где при соответствующей промышленной политике обновление функций ведущих промышленных центров может дать толчок для производственной активизации малых и средних городов внутренней индустриальной периферии, причем не обязательно входящих в состав крупных промышленных агломераций. Это, в свою очередь, послужило бы фактором подъема ряда сельских районов за счет трансформации существующего хозяйства, его частичной индустриализации, роста сервисных отраслей.

Успешное развитие периферийных промышленных районов стран ЕАЭС самым непосредственным образом зависит от интенсификации экономики и роста общей плотности экономической деятельности в основных промышленных ядрах. Лишь по мере появления в них тенденций, присущих 5-му циклу, можно ожидать перемен на промышленной периферии, отстающей от ядер на цикл. Здесь земледельческие районы с высокой плотностью сельского населения имеют несколько иные перспективы, чем редко заселенные территории ЕАЭС. Стягивающие к себе трудовые ресурсы промышленно-городские агломерации основной полосы хозяйства ЕАЭС, даже оставаясь очагами ускоренного индустриального роста, видимо, не смогут поляризовать территорию и «обнажить» сельскую периферию так резко, как, например, на Севере России. Вместе с тем именно агломерации должны стать главными проводниками НТП, и накопление в них собственного потенциала отраслей третичной и четвертичной сферы будет способствовать постепенному оттеснению новых отраслей промышленности на периферию. В северных районах России или в пустынных районах Казахстана по-прежнему будет доминировать индустриально-очаговый характер освоения. Ход этих процессов зависит от типа промышленной агломерации или района.

Если исходить из общей схемы регионального промышленного развития, то с приближением к 5-му циклу все больше шансов на подъем будут иметь старопромышленные ареалы ЕАЭС, сохранившие инфраструктуру и сеть расселения, молодые индустриальные агломерации с современной диверсифицированной структурой, традиционные промышленные региональные центры, а также аграрно-рекреационное окружение ведущих центральных индустриальных районов. Если эти типы территорий к тому же соседствуют, как, например, в центре европейской части России, где формируется мощное урбанистическое образование типа мегалополиса (Москва—Нижний Новгород), то предпосылки их прогрессивного развития возрастают.

В ином положении находятся известные базы тяжелой индустрии ЕАЭС: полупериферийные районы Урала, северо-восток Казахстана и др. Одним из негативных парадоксов транзитивного периода состоит в том, что кризис в этих районах может оказаться тем более острым, чем быстрее и последовательнее будут проводиться в данных странах радикальные реформы, внедряться рыночные отношения и т. д.

Подводя итоги вышесказанному, отметим, что проанализированный нами конкретный материал оптимально укладывается в ту стадиальную концепцию регионального промышленного развития, которая основывается на воспроизводстве отношений типа «центр — периферия». Существование закономерностей эволюции, объединяющих все пространственные общественные системы независимо от их политических особенностей, абсолютно реально. На самом деле такая взаимосвязанность существует всегда, и история свидетельствует о том, что развитие промышленного центра, в конце концов, сопровождается прогрессом на индустриальной периферии, какой бы пространственный уровень мы ни рассматривали [37].

Это позволяет однозначно утверждать, что без развитого промышленного центра немислима развитая промышленная периферия. Любые мероприятия по активизации индустриальной периферии окажутся безуспешными, если за ними не будет стоять курс на подъем соответствующего промышленного района, возглавляющего данную территорию. Другой вопрос — каковы сложившиеся отношения разных типов районов и конкретные возможности подтягивания периферии до вчерашнего или хотя бы позавчерашнего уровня промышленного центра в данной экономико-географической ситуации. Между тем в условиях ЕАЭС промышленные мегадра республик, где экономика отстает от западноевропейской примерно на один индустриальный цикл, пребывают в стадии формирования и включают в себя крупные массивы внутренней периферии, перспективы ее «рассасывания» (не говоря уже о преодолении отставания внешней периферии) резко различаются.

Необходимо учитывать и роль ведущих промышленных центров в межнациональном соперничестве. Погоня за мировым уровнем, на которую способны, в случае с ЕАЭС, только промышленные центры, может оборачиваться дивергенцией периферийных промышленных территорий, нарастанием межрайонных контрастов, поляризацией социально-экономического пространства, тем более резкими, чем обширнее производственная периферия и чем ниже исходный уровень ее развития.

Кстати сказать, это отражается и на самих промышленных центрах, привносит в них неуместные периферийные (сугубо экстенсивные) традиции землепользования и организации территории, провинциальные навыки трудовой деятельности. Подъем же промышленной периферии методами «больших скачков» путем массивованного внедрения сюда как бы через голову индустриального центра новейших видов деятельности требует большой осмотрительности. Он чреват утратой креативного потенциала центров, отнюдь не компенсируемой экономическим ростом индустриальной периферии, у которой способность к восприятию даже вчерашних нововведений бывает весьма ограниченной. Как справедливо отметили Б. Н. Зимин и С. В. Одессер, эффект от «пересадки» промышленности в новый район тем меньше, чем больше разница между фактическим уровнем его развития и требованиями к нему со стороны внедряемых производств. Провал в освоении ряда новых районов путем насаждения в них новейших промышленных отраслей лишний раз демонстрирует трудности перескакивания через отдельные стадии индустриального развития той или иной территории: издержки, вызванные нарушением принципа постепенности, оказываются слишком большими. Набор имплантируемых промышленных производств, степень их сложности должны определяться уровнем развития «информационного поля» (производственной инфраструктуры, соответствующих навыков и знаний населения) района и экономики страны в целом [47].

Нужно учитывать, что вслед за промышленным центром глобальные инновации и структурные перестройки естественным образом обычно подхватывает промышленная полупериферия, особенно те ее ареалы, которые расположены в пределах мегаядер территориальной промышленной концентрации в сплошном или хотя бы уплотненном массиве между главными промышленными центрами. Районы такого типа не слишком многочисленны и обширны даже в рамках экономического ядра европейской части ЕАЭС. С этой точки зрения мезомасштабный и особенно макромасштабный уровни концентрации производительных сил, в странах Союза, скорее недостаточны, нежели чрезмерны, хотя именно вторая оценка традиционно преобладает в отечественной экономико-географической науке и среди управленцев.

В силу неравномерности диффузионных процессов и узости профиля многих старопромышленных районов ЕАЭС их взлеты чередуются со спадами. Западная практика показывает, что возврат в такие районы экономической активности на определенной волне реален и рационален. Однако «лобовая» борьба с депрессией, особенно путем искусственной реанимации малоэффективных и стагнирующих промышленных производств, мало что дает. Способы решения проблем центрально-периферийного ряда должны базироваться на естественных эволюционных закономерностях, включая иерархическую ступенчатую пространственную фильтрацию базисных нововведений, производственных циклов, стадий и типов собственно регионального индустриального развития [37].

Проблемы и перспективы новой стратегии территориального промышленного развития (на примере России)

Сложность ситуации с точки зрения внутренней политики вообще и формирующейся собственно российской *региональной промышленной политики* (РПП) в частности видится в невозможности принятия новых широкоэцательных программ

по преодолению социально-экономического неравенства, рас-
слоения, в том числе территориально-индустриального.

Остановимся, прежде всего, на тех новых элементах региона-
льно-промышленной, и особенно инвестиционной, полити-
ки, которые, вытекая из общего направления экономических
реформ, становятся необходимыми для всего так называемого
транзитивного периода. Как нам представляется, они связаны
с более четкой дифференциацией задач, приоритетов по ти-
пам промышленных регионов на условной оси «центр — пе-
риферия».

Важный сдвиг в российской региональной промышленной
политике, который уже начался, но который еще предстоит в
полной мере осознать и сформулировать, — это переориента-
ция с традиционного для России освоения новых промыш-
ленных районов (внешней периферии), на использование и
модернизацию старых центральных промышленных районов
страны [37].

Известно, что размеры освоенной территории России ко-
лоссальны. Индустриально наиболее оснащенные и экономи-
чески активные территории России приурочены в основном
к «главной полосе расселения и хозяйства», причем на ее ев-
ропейскую часть приходится почти 80% промышленного про-
изводства. Приведенные сведения имеют прямое отношение
и к задачам промышленного развития РФ, поскольку они от-
ражают относительную избыточность территориальной базы
хозяйствования страны даже в пределах ее европейского мак-
роядра. Обширная общая и даже освоенная территория при
столь низком уровне ее промышленной освоенности на мно-
гих участках превращается из базы интенсивного развития в
его обузу, неся в себе опасность географического распыления
ограниченных сил и средств.

Долгие годы дорожавшее освоение новых, все более от-
даленных территорий оправдывалось необходимостью при-
родно-ресурсного самообеспечения СССР. Однако изобилие
любых ресурсов, в том числе собственно земельных, как из-
вестно, еще не дает решающего экономического преимуще-

ства их обладателю. Последнее скорее зависит от инновационного — в широком смысле — потенциала страны и скорости внедрения НТП в разные сферы, а значит, прежде всего, от уровня развития старых промышленных регионов: центральных, полупериферийных, внутреннепериферийных. Между тем на нем сказывается отвлечение крупных средств в регионы нового освоения.

Ряд ученых утверждает, что новое легче создавать на новом месте, и у них есть свои аргументы. В их пользу — анализ диффузионных процессов на внутрирайонном уровне, где волны инновации нередко выбирают свободные места. Но это, *во-первых*, несопоставимо с теми макрогеографическими контрастами, которые типичны для России. *Во-вторых*, сам процесс освоения носит в РФ не столько новационный, сколько традиционный характер, будучи следствием многолетней ставки на экстенсивный промышленный рост, на наращивание приходной части топливно-сырьевого баланса, на методы ударных строек, а затем на инерционное использование созданной строительной базы, транспортной инфраструктуры, даже излишков рабочей силы (так как российские пионерные районы изрядно перенаселены сравнительно с зарубежными). *В-третьих*, несмотря на всевозможные исключения, для дилеммы между освоением новых и модернизацией старых районов в общем виде справедливо утверждение, которое делают при сравнении вариантов нового индустриального строительства или реконструкции производства «в старых стенах»: последнее, как правило, дешевле. *В-четвертых*, переориентация РПП на староосвоенные районы тесно связана с индустриальной структурно-отраслевой и внешнеэкономической перестройкой экономики [37].

Отказ от освоения природных богатств в труднодоступных районах привлекателен и как способ их сбережения для потомков, а также сохранения среды обитания коренных жителей этих районов. Отказ же от поддержки староосвоенных индустриальных и аграрных ареалов, даже серьезно мотивируемый, часто воспринимается как культурно-исторический

нигилизм и пренебрежение к их многочисленным жителям. Кроме того, внедрение новых промышленных производств в «старые» районы, тесня там «старые» отрасли, главными носителями которых они, по определению, являются, способствует структурному «омоложению» всей экономики России. Макроотраслевые и макрорегиональные пропорции в воспроизводственном процессе вообще тесно взаимосвязаны, и та гипертрофия «тяжелых» нижних индустриальных этажей, первого подразделения в целом, о которой говорят в последнее время, в немалой степени сопряжена с форсированным капиталоемким освоением ресурсных районов страны. Таким образом, усиление приоритета промышленного макроцентра диктуется как социальными, так и экономическими интересами.

Во всяком случае, нужно сознавать, что указание стратегии регионального промышленного развития в современных условиях альтернативы требует обоснованного выбора. В целом на первых порах можно ожидать стабилизации и даже консервации сложившейся территориальной структуры базовых производств. Такой ход событий вполне закономерен, ведь в периоды крупных экономических изменений именно в традиционных районах индустриального макроцентра происходят глубинные, не сразу заметные сдвиги качественного характера, от которых зависит судьба страны.

Индустриальный макроцентр (или ядро) РФ — географически довольно расплывчатая категория. В этом качестве могут выступать территории разного масштаба: вся «Главная полоса расселения и хозяйства России», европейская часть РФ или так называемая зона развитого хозяйства. Наиболее оптимальным, с практической точки зрения, представляется второй вариант. Так или иначе, именно «ойкумена» страны, как основа ее стабильности, служит полем развертывания ведущих тенденций индустриального развития и приложения усилий по реализации региональной промышленной политики [37].

Районы индустриального макроцентра России, разумеется, весьма различны, но их сближает основной и типичный для данной стадии пространственный процесс — центростре-

нительная концентрация населения, с которой связана социально-экономическая поляризация территории. Поскольку он носит долговременный характер и сохранит свое направление по крайней мере в течение предстоящих двух-трех десятилетий, отношение к нему территориальной промышленной политики должно быть определенным.

Межгосударственная и национальная промышленная политика может иметь разную степень активности и в зависимости от имеющихся средств включать услуги по межотраслевой, территориально-отраслевой, межтерриториальной координации (посредничество между районами, стремящимися избавиться от части своих производств, и теми, кто заинтересован в их диверсификации), формирование, по примеру ряда стран, централизованных фондов для разгрузки ведущих индустриальных центров и развития периферии, прямое бюджетное финансирование информационной и инфраструктурной подготовки территории вплоть до сооружения групповых площадок (узлов, или технопарков) с последующей сдачей в аренду акционерным, кооперативным пользователям. Не лишено смысла и стимулирование миниатюризации форм деятельности, ведь высокотехнологичное малое предприятие вписывается в среду регионов самых разных рангов.

Подобная политика, связанная с устранением нерентабельных предприятий и строительством на их месте высокотехнологичных производств, проводится, например, в г. Москве. Здесь начат вывод за пределы столицы заводов «Серп и молот» (перенесен в г. Ярцево Смоленской области), автозавода «ЗИЛ» и некоторых других производств. На месте нерентабельных предприятий стали создаваться новые производства. К уже имеющимся площадям предполагается зарезервировать еще 35 промышленных зон общей площадью 7,9 г. При этом непосредственно под предприятия планируется оставить 4,6 га земли, а остальную территорию отдать под вспомогательные производства. В числе приоритетных отраслей, которые будут размещаться в новых промышленных зонах, названы микроэлектроника, машиностроение, издательская деятельность. Так, на тер-

ритории бывшего «АЗЛК» по-прежнему будут производиться автомобили и параллельно — автозапчасти, выпуском которых займется предприятия малого бизнеса. На Профсоюзной улице планируется создать промышленную зону, специализирующуюся на изготовлении медицинской техники. На Тушинской улице будет создан промышленный комплекс для внедрения инноваций в химической отрасли, а специализацией зоны «Пром-Сити-Москва-Север» будет электроника [48].

Известно, что «деиндустриализация» староосвоенных промышленных районов России за счет пространственной диффузии ряда отраслей шла еще в советские времена, обозначая филиальные зоны, дополняющие крупную промышленность центров. Однако этот процесс вряд ли можно считать вполне естественным, органичным и устойчивым в транзитивный период. Выявить же его «искусственную» составляющую, в том числе роль административных запретов на создание и расширение промышленных объектов в крупных центрах, нелегко. Диффузная индустриализация и развитие филиальной промышленности в России сдерживаются универсализмом крупных предприятий, пороками хозяйственного механизма, контрастами в инфраструктурном оснащении территории. Наличие строительной базы, коммуникаций, сферы услуг резко дифференцирует условия проникновения промышленности в зоны мелкогогородского и сельского расселения. Зато регионы крупных промышленных строек набирают сильнейшую инерцию роста, даже если он им явно противопоказан.

Подобные тенденции не менее очевидны, когда речь идет об инерции роста крупных промышленно-городских агломераций. Отчасти из-за нее РПП по-прежнему базируется на самых простых и привычных административно-ограничительных мерах. Сохраняется и обратная связь, своеобразная психологическая установка людей, целых коллективов и корпораций на закрепление в престижном центре, боязнь ухода из него. Вряд ли оправданны и надежды на свободу размещения небольших предприятий с гибкими производственными программами, появление которых связывают с экономической

реформой, совместным с западными фирмами предпринимательством. Как и все нововведения, они вначале тяготеют к основным креативным центрам. Свобода от энергосырьевых баз и от внутриотраслевого агломерационного эффекта не означает безразличия к информационной, инфраструктурной, социальной подготовленности территории.

Видимо, были правы Б. Н. Зимин и С. В. Одессер, когда предупреждали, что эффект от возврата промышленности в ее традиционные районы может оказаться в России меньшим, чем на Западе, из-за отставания в уровне территориально-производственной структуры. Попытки же создания новейших промышленных производств в неосвоенных районах России авторы характеризовали как географический просчет, приводящий к потере огромных финансовых средств [47].

Перелом в тенденциях регионального промышленного развития нельзя декретировать, навязать сверху, так как это — итог встречи спроса со стороны той или иной деятельности на территорию и предложения со стороны территории. А раз большинство квалифицированных видов деятельности и население предъявляют в пределах обширного староосвоенного ядра России географически явно избирательный спрос, то приходится думать о его удовлетворении, о повышении емкости соответствующих промышленных ареалов.

3.2. Факторы структурных изменений промышленных систем в транзитивный период развития

В период экономических реформ географическое местоположение большинства существующих предприятий стран ЕАЭС осталось прежним, но кардинально изменилось их положение в экономико-географическом пространстве собственно стран и субрегиона. Произошли перемены и в факторах территориально-отраслевых промышленных систем.

Известно, что ТОПС формируются под воздействием совокупности природно-ресурсных и социально-экономических факторов. Эта совокупность складывается в зависимости от следующих условий: 1) степени обеспеченности страны и отдельных регионов природными, материальными и трудовыми ресурсами; 2) уровня развития форм общественной организации производства; 3) исторически сложившейся структуры размещения узловых и линейных элементов (промышленных центров, транспортных и энергетических сетей); 4) созданного на территории экономического потенциала [60; 85; 104; 113; 143; 148; 156; 164; 167].

В транзитивный период развития экономики стран ЕАЭС на формирование объемов и структуры выпуска продукции промышленных предприятий существенное влияние оказывали следующие факторы: 1) *спрос традиционных потребителей* с 1992 г. оказывал на промышленные предприятия в целом депрессивное воздействие. Сокращение производства из-за свертывания спроса традиционных потребителей больше происходило в государственном секторе промышленности, чем среди приватизированных предприятий. Последние, как правило, больше, чем государственные предприятия, уделяли внимания платежеспособности заказчиков; 2) *спрос новых потребителей* оказывал положительное влияние на промышленные предприятия в целом, в том числе на динамику объемов производства при любом ее характере (рост, стагнация, снижение); 3) *изменение номенклатуры выпускаемой продукции* оказывало в целом положительное влияние на объемы производства, однако большинство предприятий мало использовали данную возможность для выхода из кризиса. Это было вызвано трудностями при проведении коренной реконструкции производства, слабым развитием рыночной инфраструктуры, недостаточной информацией о запросах потребителей. Не у каждого предприятия были в наличии необходимые средства и специалисты для проведения маркетинговых исследований; 4) *цены на сырье, материалы, энергию (издержки) и изменение собственных цен*, влиявшие на динамику выпуска продукции

в отраслях промышленности, также оцениваются негативно вследствие установившегося высокого роста; 5) влияние *конкуренции на рынках сбыта* на динамику объемов производства также было отрицательным. Особенно негативное отношение к ней наблюдалось со стороны предприятий легкой и пищевой промышленности, т. е. отраслей, где влияние конкуренции, главным образом со стороны зарубежных производителей, было наибольшим [49; 76; 83; 89; 148].

Известно, что размещение и пространственная привязка промышленного предприятия осуществляется в результате действия всей территориальной совокупности факторов. Однако производственно-технологические различия между отраслями промышленности, неоднородность природно-ресурсного и социально-экономического потенциалов территории обуславливают для каждого конкретного случая наиболее благоприятное сочетание факторов.

Но со временем неизбежны изменения в социально-экономической жизни общества, которые способны нарушить сложившиеся рациональные отношения между предприятием и поставщиками сырья, топлива, энергии, а также потребителями продукции. Так кардинальные социально-экономические перемены в странах ЕАЭС произошли за время хозяйственных реформ и нашли отражение в изменении структуры затрат национальных промышленных предприятий. Главной особенностью структуры затрат на производство промышленной продукции в транзитивный период заключалось в сохранении ведущей роли традиционных статей расходов: закупка материалов, оплата труда, социальные отчисления [8].

Между тем за время реформ появились новые статьи расходов, которые связаны с необходимостью оплаты услуг объектов рыночной инфраструктуры, т. е. с новыми условиями хозяйствования. Это уплата процентов по кредитам банков, отчисления во внебюджетные фонды и др. После приватизации предприятия получили самостоятельность в выборе источников финансирования и партнеров по хозяйственной деятельности. Независимые предприятия пользовались кре-

дитами коммерческих банков под высокие проценты. Они были обязаны производить отчисления по многочисленным налогам, а также в различные внебюджетные фонды. Глубокий экономический кризис, отсутствие средств на техническое переоснащение производства, трудности со сбытом продукции и прочие проблемы обусловили сокращение в структуре затрат доли амортизации и сохранение сравнительно низких размеров затрат на оплату труда.

За время хозяйственных реформ в странах ЕАЭС структура себестоимости производства продукции во всех отраслях промышленности сильно изменилась. Структура себестоимости производимой продукции во многом зависела от технической оснащенности предприятий. Благоприятные условия хозяйствования предполагали в себестоимости продукции большой удельный вес стоимости потребленных средств производства и более низкую долю заработной платы.

Известно, что варианты снижения издержек производства в условиях административно-плановой экономики избирались в зависимости от специфики отраслей промышленности. При переходе к рыночной экономике во многих отраслях основная доля издержек также приходится на сырье и материалы. Однако по другим статьям расходов, заметны существенные отличия. Так, доля на заработную плату и социальные отчисления значительно возросли в электроэнергетике и топливной промышленности, металлургии и пищевой промышленности, которые более благополучно вписались в рыночную экономику. В машиностроении и легкой промышленности, испытывающих наиболее глубокий спад производства из-за отсутствия инвестиций и проблем со сбытом продукции, расходы на зарплату и социальные отчисления возросли почти в 1,5 раза.

Аналогичные изменения произошли и с расходами на амортизацию, в сравнительно успешно работающих электроэнергетике, топливной, металлургической и пищевой промышленности, они возросли, а в легкой, деревообрабатывающей и химической промышленности, наоборот, снизились. Во

многим это связано с проблемой морального и физического старения технологического оборудования в обрабатывающих отраслях промышленности при отсутствии у предприятий средств на его обновление.

На территориальную организацию отраслей промышленности стран ЕАЭС в условиях транзитивного периода решающее влияние продолжали оказывать следующие традиционные факторы: а) *сырьевой фактор* продолжил определять размещение предприятий черной и цветной металлургии (производство железной и марганцевой руд, меди, свинца, цинка, никеля, олова и др.), машиностроения (тяжелое машиностроение, локомотивостроение), химической и нефтехимической промышленности (производство калийных удобрений, серной кислоты, соды), промышленности строительных материалов (производство цемента), лесной промышленности (целлюлозно-бумажное, лесопиление), пищевой промышленности (производство масла животного и растительного, мяса, рыбных консервов); б) *топливно-энергетический фактор* играл решающую роль при размещении предприятий электроэнергетики (гидроэнергетика, ТЭС), черной металлургии (электрометаллургия, доменная металлургия), а также цветной металлургии (производство глинозема, титана, цинка); в) на размещение предприятий машиностроения и металлообработки и легкой промышленности решающее влияние оказывал *фактор трудовых ресурсов*; г) *потребительский фактор* обуславливал близость производства к районам потребления готовой продукции промышленного назначения и товаров народного потребления. Этот фактор следует учитывать, в первую очередь, при размещении предприятий электроэнергетики (теплоэлектростанции), машиностроения (судостроение, сельскохозяйственное машиностроение, станкостроение), промышленности строительных материалов (стеновые материалы), пищевой промышленности (хлебопекарная, молочная, кондитерская).

Начальный этап хозяйственных реформ в ЕАЭС характеризовался практически полным отсутствием государственно-

го регулирования экономики. В результате обвальная либерализация цен на продукцию промышленных предприятий в условиях дефицита свободных денежных ресурсов привела к тотальным неплатежам, а также к задолженности перед кредиторами и всеми видами государственного бюджета. На первое место у предприятий, действующих в транзитивный период, вышли проблемы сбыта продукции, постоянно растущие тарифы на тепловую и электрическую энергию, транспорта, высокие банковские кредиты. Таким образом, для всех предприятий независимо от их хозяйственной специализации и отраслевой принадлежности, формы собственности среди совокупности «факторов положения» важнейшими стали топливно-энергетические и потребительские, а из «факторов состояния» — транспортный фактор.

Предприятия отраслей промышленности, которые размещались в условиях жесткого государственного планирования с учетом решающего влияния сырьевого фактора (добывающие отрасли) или тяготения к районам с квалифицированной рабочей силой (машиностроение, в том числе оборонные предприятия), в результате изменения условий хозяйствования оказались в особенно тяжелом положении. Например, высокие транспортные тарифы практически исключили из хозяйственного оборота продукцию добывающих предприятий, расположенных в удаленном Дальневосточном регионе России, где находились богатейшие и уникальные природные ресурсы.

В связи с этим показателен пример реформирования отраслей металлургического комплекса (за исключением экспортоориентированных отраслей). Так же, как и в других отраслях промышленности, здесь отмечалось значительное падение объемов производства, которое сопровождалось снижением внутреннего потребления металла. На предприятиях было задействовано чуть более половины имеющегося оборудования. Постоянное повышение железнодорожных тарифов делало невыгодным перевозки сырья и готовой продукции (иногда транспортные затраты превышали стоимость самой

продукции). Рост расходов на электроэнергию также увеличивал цену на сырье, концентраты и готовую продукцию, что существенно сокращало число потребителей отечественного металла.

Территориальная организация добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности находится во взаимозависимости, которая меняется под воздействием НТП и регулирующей роли государства. Внедрение прогрессивных технологий на стадии добычи и обогащения минерального сырья и топлива позволяет увеличить число доступных для рентабельной разработки месторождений полезных ископаемых. Таким образом, возникают предпосылки территориального обособления добычи и обогащения от последующих стадий технологического процесса. В странах ЕАЭС (Россия, Казахстан, Армения и др.), где прошла приватизация промышленных предприятий, государство фактически освободило себя от участия в финансировании программ НТП, и это несмотря на то, что солидный пакет акций независимых предприятий остался в государственной собственности.

Начало реформ в большинстве стран ЕАЭС было отмечено не только сокращением программ научно-технического развития производства, но и прекращением государственного вмешательства в хозяйственные процессы. После смены формы собственности большинства планомерно убыточных предприятий и отмены традиционных дотаций из государственного бюджета произошел стремительный рост цен на продукцию этих предприятий.

Известно, что одной из форм концентрации производства является *комбинирование*, т. е. вертикальная интеграция промышленных предприятий, охватывающая все стадии технологического процесса — от добычи сырья и получения готовой продукции до ее реализации. Пространственное выражение данной схемы взаимоотношений предприятий может иметь следующие варианты: 1) стадии технологического процесса территориально и организационно разобщены, при этом производство полуфабрикатов тяготеет к источникам сырья, а го-

товой продукции — преимущественно к потребителям; 2) все технологические стадии пространственно и организационно объединены в одном месте, где формируется территориально-производственная система в виде комбината.

В мировой индустрии традиционно отмечается высокий уровень вертикальной интеграции [29; 80; 150]. В ряде отраслей промышленности транснациональные корпорации стремятся брать под свой контроль всю технологическую цепочку: от добычи природных ресурсов, производства сырья, полуфабрикатов до готовых продуктов и передела вторичного сырья. В условиях рыночной экономики подобные структуры достаточно эффективны, поскольку позволяют экономить на издержках за счет общего участия в производстве, продаже и потреблении единого конечного продукта.

Для административно-плановой экономики был характерен высокий уровень вертикальной интеграции производственных процессов. Промышленные комбинаты, самостоятельно осуществляющие все стадии технологического процесса (добыча сырья и топлива, производство различных сталей и сплавов, на их основе — машин и механизмов, а также утилизация отходов производства), имели собственную мощную производственную и социальную инфраструктуру [1]. Они составляли основу тяжелой промышленности СССР. Господство отраслевого принципа организации и управления производством над территориальным предполагало максимальное сосредоточение в составе отрасли (министерства) всего необходимого для самостоятельного обеспечения внутриотраслевого технологического процесса. Однако высокий уровень вертикальной интеграции не только придавал структуре промышленности устойчивость, но одновременно из-за ведомственных преград препятствовал развитию эффективных межотраслевых связей.

В условиях транзитивной экономики также существует опасность достижения чрезмерно высокого уровня вертикальной интеграции производства. Привлекательность вертикальной интеграции объясняется существованием таких

отношений между взаимосвязанными элементами, когда слабое звено производственной цепочки может быть укреплено путем установления полного контроля над смежными стадиями единого производственного процесса. Кроме этого, преобладание внутрифирменных торговых сделок над внешними сделками позволяет удешевить реализацию продукции за счет уменьшения численности торговых агентов. Основным недостатком чрезмерной интеграции заключается в ограничении действия рыночных сил.

Отсутствие конкуренции мешает рациональному распределению и использованию производственных ресурсов в пользу наиболее эффективно работающих предприятий. В результате складывается тесная взаимная зависимость между производствами, которая в случае возникновения затруднения на одной из стадий технологического процесса может поставить в тяжелое положение любое предприятие.

Помимо концентрации важнейшей формой общественной организации производства в транзитивный период выступает *централизация капиталов*. Централизация и укрупнение капиталов самостоятельных компаний осуществлялись как по горизонтали (объединение капиталов предприятий одной отрасли), так и по вертикали — финансовое объединение компаний, которые заняты во всех этапах производственного процесса (добыча и переработка сырья, энергии, производство комплектующих изделий, готовой продукции, оптовая и розничная торговля). В промышленности отдельных стран ЕАЭС (Россия, Казахстан) примером горизонтальной централизации капиталов может служить организация *финансово-промышленных групп* (ФПГ). В них, как правило, кооперация между предприятиями осуществляется при получении заказа на создание определенного изделия. В этом случае предприятия формируют сводный баланс и систему соглашений по типу договоров о совместной деятельности. При распределении прибыли учитываются штрафные санкции за неисполнение пунктов соглашений. Таким образом, концентрация производства и централизация капиталов приводит предприятия

к территориально-производственному объединению в структуру ТОПС.

Одной из форм общественной организации производства является *комбинирование производства*. Существуют *три вида комбинирования*: 1) на основе комплексного использования сырья; 2) на основе сочетания последовательных стадий переработки сырья; 3) на основе комплексного использования отходов производства. Внедрение производственного комбинирования в хозяйственный механизм промышленности позволяет получить экономический эффект от рационального использования сырья, полуфабрикатов, энергии, отходов, поддержания непрерывности технологических процессов, сокращения длительности производственного цикла. В конечном счете, это обеспечивает рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, рациональное размещение производства [14].

Комбинирование на основе комплексного использования отходов не требует значительных капитальных затрат на изменение отраслевой структуры промышленности страны, и поэтому здесь широкая сфера деятельности для развития малого предпринимательства. В то же время утилизация отходов отраслей хозяйства, например, при производстве строительных материалов, не только позволяет уменьшить экологическую нагрузку на территорию, но и обеспечивает спрос на дешевые строительные материалы. Так, в процессе производственного комбинирования в стране возникают условия для рациональной территориальной организации производства.

Таким образом, территориальная организация производства осуществляется под воздействием разнообразных (ресурсно-сырьевых, производственно-технологических, общественно-политических, потребительских, геополитических и т. п.) факторов, которые обуславливают формирование и последующее развитие ТОПС. Система проходит ряд последовательно сменяющихся стадий развития территориальной и отраслевой структуры, приобретает новые свойства. Подобный переход от одного сравнительно устойчивого со-

стояния ТОПС к другому, в первую очередь, определяется действием внешних (экзогенных) факторов и предполагает в наиболее совершенном виде формирование комплекса [5]. Процесс достижения такого сравнительно устойчивого состояния территориально-отраслевых систем, при котором все составляющие систем функционируют эффективно с точки зрения социальных, экономических и экологических критериев, и представляет собой наиболее эффективный результат структурных изменений ТОПС.

Между тем за время экономических реформ в странах СНГ роль и значимость *факторов социально-экономического развития и размещения производства* существенно изменились. Реформы не только не способствовали решению существовавших проблем территорий, но и создали предпосылки для возникновения новых региональных проблем в странах СНГ. К числу последних можно отнести проблемы кредитования производственной деятельности, налоговые взаимоотношения с органами государственной власти, конкурентные отношения на рынках товаров и услуг. В связи с этим особенно важно определить для сложившихся конкретных социально-экономических условий хозяйствования те факторы, которые наиболее благоприятны для формирования эффективной территориальной структуры производства.

При классификации отраслей промышленности по факторам размещения производства многообразие экономико-географических факторов, по мнению А. Т. Хрущева [172], можно ограничить группой из четырех факторов, оказывающих решающее влияние на формирование и развитие территориальной организации промышленности: 1) сырьевые ресурсы; 2) топливно-энергетические; 3) трудовые ресурсы; 4) потребители готовой продукции.

Общий рост доли топливно-энергетической составляющей в себестоимости промышленной продукции, который отмечался в переходный период развития, сделал топливно-энергетические ресурсы важнейшим фактором размещения производства в странах СНГ.

Ведущую роль при размещении отраслей специализации в «ресурсодобывающих» регионах играл *сырьевой фактор*. Такие отрасли, как топливная промышленность, черная и цветная металлургия, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, рыбная промышленность, составляли основу структуры промышленности подобных районов. Высокое качество и уникальность ресурсов обеспечивали стабильный спрос на продукцию этих отраслей не только внутри стран, но и на мировых рынках.

Например, в «ресурсодобывающих» районах России обслуживающие производства (легкая и пищевая промышленность, машиностроение, промышленность строительных материалов) традиционно отставали в развитии от отраслей специализации. Во многом такое положение объяснялось слабостью потребительского рынка в этих районах. В отличие от районов, расположенных в европейской части РФ, здесь влияние потребительского фактора и трудовых ресурсов на размещение отраслей легкой и пищевой промышленности незначительно. Отрасли машиностроения слабо были связаны с производственными потребителями и населением таких районов. Большая часть сырья и материалов для производства оборонной продукции на машиностроительных предприятиях, поступала из-за пределов района, и практически вся продукция реализовывалась вне района, в том числе и за рубежом. Производимые на машиностроительных предприятиях по линии конверсии товары народного потребления не выдерживали конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей.

Классификация природных ресурсов по факторам размещения производства (производственно-технологически и экономически связанных с эксплуатацией данных ресурсов) позволяет выделить регионы стран с более или менее благоприятными условиями для их разработки [45; 60; 84; 85; 104; 111; 141; 172]. Природные ресурсы можно объединить в территориальные сочетания на основе общности: а) местоположения; б) объектов производственной и социальной инфра-

структуры, имеющих на территории; в) производственно-технологических связей предприятий, использующих данные природные ресурсы. Различия в полезности (качестве) природных ресурсов и их экономико-географическом положении относительно объектов инфраструктуры и потребителей ресурсов (полуфабрикатов) тесно связаны между собой [68]. Низкое качество природных ресурсов может ограничивать возможности их использования, несмотря на благоприятное ЭП региона.

Территориальные сочетания природных ресурсов (ТСПР) на локальном уровне структурных изменений ТОПС (процесса формирования и перестроения ТОПС в пределах отдельного поселения) могут выступать природно-ресурсной основой преобразования их структуры. Для ТОПС в виде производственных центров (общее местоположение), производственных группировок (общие объекты инфраструктуры) и производственных узлов (производственно-технологическая связанность) выделяются соответствующие виды ТСПР [22; 116; 141; 172; 191].

Региональный уровень структурных изменений представлен формирующимися и перестраивающимися ТОПС в пределах различных таксономических территориально-хозяйственных единиц. Для каждой ТОПС выделяются соответствующие ТСПР по общности местоположения, использования объектов производственной и социальной инфраструктуры, производственно-технологической связанности элементов структуры.

Территориальные сочетания сырьевых и топливных природных ресурсов могут составить основу формирования различных ЭПЦ: пирометаллургических — черных и цветных металлов; химико-металлургического — редких металлов; нефте-, газо- и углеэнергохимических; горнохимического; атомно-, гидро- и теплоэнергопромышленного; индустриально-аграрного и строительного циклов [19; 64; 66; 141; 144; 171; 175]. В формировании соответствующих производств ЭПЦ принимают участие различные виды ТСПР. Разнообразие природно-ресурсного потенциала регионов в

условиях как административно-плановой, так и рыночной экономики во многом определяет особенности отраслевой структуры региональных территориально-отраслевых промышленных систем.

Таким образом, выделение территориальных сочетаний минеральных ресурсов и соответствующих производств, которые их эксплуатируют, позволяет не только определить возможные ассортимент и объемы получаемой продукции. Полное использование имеющихся в регионе природных ресурсов способно усложнить структуру промышленности, сделать, с одной стороны, ее более диверсифицированной, устойчивой к воздействию рыночных условий хозяйствования, но и одновременно увеличить вредное воздействие новых производств на природную среду и здоровье человека.

Интеграционные процессы, охватившие современную экономику, вынуждают перестраивать национальное хозяйство стран ЕАЭС с учетом особенностей мирового и регионального рынков, закрепляют за отдельными странами (или их регионами) те производства, для которых местные условия наиболее благоприятны с экономической точки зрения. Влияние внешнеэкономического и инвестиционного факторов на структурные трансформации территориально-производственных систем реализуется в виде участия отдельных элементов ТОПС в международном разделении труда благодаря их *изменяемому экономико-географическому положению*. Например, использование выгодного географического положения для развития экономики европейских стран ЕАЭС, повышение эффективности их хозяйственной структуры возможны по нескольким направлениям. Включение отдельных национальных производств во внешнеторговые связи стимулирует их развитие за счет: 1) экономии на транспортных (ввоз и вывоз продукции); 2) производственных затратах; 3) производственной специализации предприятий; 4) разницы между валютным доходом и внутрирегиональными затратами на производство [4; 50; 63]. В результате в данных странах

Содружества создавались условия для повышения темпов развития производительных сил.

Структурные изменения в территориально-отраслевых промышленных системах некоторых стран ЕАЭС (Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия) связаны с отдельными звеньями производства, выходящими за пределы этих стран. Производства национальных ТОПС осуществляли добычу и первичную переработку природных ресурсов (топливо, минеральное и химическое сырье, древесина, недревесные ресурсы, рыба), а окончательная переработка сырья и полуфабрикатов в готовую продукцию и ее реализация производились в других странах ЕАЭС или в дальнем зарубежье (такое положение в ряде экспортоориентированных производств сложилось еще в советский период развития в условиях административно-плановой экономики).

Промышленные узлы, в составе которых присутствовали экспортные отрасли промышленности, благодаря наличию стабильных рынков сбыта продукции более благополучно адаптировались к новым рыночным условиям хозяйствования. Для экспортоориентированных отраслей промышленности стран ЕАЭС была установлена тесная зависимость изменения темпов роста (падения) объемов производства от колебания цен на внешнем рынке.

Выгодное экономико-географическое положение и уникальные природные ресурсы способствовали развитию внешнеэкономических производственных связей между предприятиями национальных и региональных ТОПС стран ЕАЭС и зарубежными фирмами. Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являлись добывающие отрасли промышленности и промышленные узлы, располагающие развитой производственной инфраструктурой (в первую очередь это транспортные узлы).

С начала экономических реформ наиболее важным каналом привлечения иностранного капитала в промышленность ЕАЭС являлись прямые инвестиции в форме создания предприятий с участием иностранного капитала. В переходный к

рынку период в большинстве стран были созданы весьма благоприятные условия для иностранных инвесторов: 1) облегченный доступ к природным ресурсам; 2) децентрализация и либерализация в сфере ВЭС; 3) налоговые льготы в области осуществления экспортной деятельности.

Усиление интеграционных процессов в мировом хозяйстве на основе международного разделения и кооперации труда для стран ЕАЭС выразался в установлении тесных приграничных производственных, торговых и внедренческих связей между странами Союза и странами дальнего зарубежья.

Таким образом, переход стран ЕАЭС к рыночным отношениям усиливает воздействие на изменение ТОПС рыночных факторов, которые практически не работали в условиях командно-административной системы: переход к частной собственности и кардинальное изменение отношений между хозяйствующими субъектами, влияние цен на формирование и границы региональных товарных рынков, принятие законов, определяющих условия привлечения в экономику страны отечественного и иностранного капитала. Степень влияния рыночных факторов на формирование территориальных пропорций будет нарастать, но их роль будет носить корректирующий характер по отношению к группе факторов (природные, социально-экономические, региональные), которые формируют устойчивую базу территориальных пропорций развития и размещения промышленности стран ЕАЭС в XXI в.

3.3. Трансформация территориально-отраслевой структуры промышленных комплексов

Транзитивное состояние промышленности стран ЕАЭС характеризуется малоэффективным сочетанием особенностей, свойственных как административно-плановым, так и рыночным экономическим системам. Структура промышленности,

сложившаяся в условиях административно-плановой экономики, отличалась преобладанием отраслей тяжелой промышленности над отраслями, производящими товары народного потребления. Кроме этого отраслевые принципы управления экономикой имели негативную сторону — ведомственность, которая мешала установлению эффективных межотраслевых и территориальных связей и пропорций.

Экономические реформы предполагают организацию и развитие предприятий различных форм собственности, самостоятельно определяющих свое место в системе мирового, общегосударственного и регионального рынков. При выделении рынков важнейшее значение имеют потребительские свойства товаров и услуг. Рынок формирует спрос на товары и услуги производственного и непроизводственного потребления. В этом случае товары, предназначенные для народного потребления, образуют свой особый рынок. Здесь продукция через оптовую и розничную торговлю предлагается для реализации населению. Предприятия, выпускающие продукцию, обеспечивают процесс воспроизводства орудий и предметов труда, формируют рынки средств производства. Специфический рынок создают товары смешанного производственного и непроизводственного назначения (углеводородное сырье, электроэнергия, строительные материалы и др.).

Вне зависимости от социально-политического устройства общества в структуре промышленности отмечаются следующие количественные соотношения, пропорции между: 1) отраслями промышленности, в которых представлены предприятия различной формы собственности и размеров производства (крупные, средние и малые); 2) отраслями, производящими средства производства, и отраслями, производящими предметы потребления; 3) отдельными отраслями или группами отраслей различного функционального назначения в составе территориально-промышленных комплексов (отрасли специализации, обслуживания потребностей производства или населения).

В административно-плановой экономике преимущественное развитие получили отрасли производящие средства производства, а производство предметов потребления традиционно отставало в своем развитии. Предполагалось, что именно преодоление подобной диспропорции и составит одно из направлений структурной перестройки промышленности. Однако и в ходе реформ производство товаров народного потребления не увеличилось. Например, в 1996 г. доля производства предметов потребления в России составила всего 20,2% от общего объема промышленной продукции [131]. В других странах ЕАЭС за время реформ также отмечалось сокращение доли производства предметов потребления.

Подобное положение объяснялось глубоким кризисом в производстве товаров народного потребления. Кроме того, национальные предприятия были вытеснены с традиционных рынков сбыта иностранными конкурентами — производителями аналогичных товаров, что вызвано в странах ЕАЭС низкой конкурентоспособностью, связанной с высокими затратами на производство и перевозку продукции к потребителям. Сказалась и низкая покупательная способность населения стран Союза.

В процессе хозяйственной реформы в странах ЕАЭС происходили существенные изменения удельного веса различных форм собственности в производстве промышленной продукции, в численности предприятий и занятом на них промышленно-производственном персонале. За время реформирования экономики существенно сократилась роль государственной и муниципальной собственности, но в то же время резко вырос удельный вес частной собственности. Это наиболее распространенная по численности предприятий форма собственности в промышленности России, Казахстана, Кыргызстане (в среднем свыше 75%).

В большинстве стран ЕАЭС реально складывалась многоукладная экономика, в которой преобладающая роль принадлежала предприятиям со смешанной собственностью без иностранного участия.

В административно-плановой экономике на долю государственной собственности приходилось более 90% всех основных производственных фондов (Беларусь). Преобладание одной формы собственности негативно сказывалось на развитии промышленного производства, вело к монополизму и ведомственности, т. е. не обеспечивало гибкого реагирования предприятий на изменение спроса в сфере производства и потребления населения. Это препятствовало эффективной кооперации между предприятиями разных министерств и ведомств, а также порождало дефицит пользующихся спросом потребительских товаров.

В транзитивный период предприятия ЕАЭС получили больше свободы в выборе поставщиков сырья, материалов, оборудования, а также потребителей своей продукции. Однако на первом этапе процесс приватизации государственной собственности не разрушил монопольного положения отраслей экономики на рынках товаров и услуг. Кроме того, он сопровождался обвальным либерализацией в механизмах ценообразования и уходом государства из сферы регулирования экономики. Многократный рост цен на продукцию базовых отраслей (ТЭК, услуги транспорта) провоцировал соответствующее увеличение цен на продукцию других предприятий. Разрыв связей предприятий с традиционными потребителями и проблемы с поиском новых платежеспособных потребителей затрудняли реализацию продукции, что приводило к взаимным неплатежам и задолженностям.

В начале 1990-х гг. основной формой отношений между предприятиями (расчеты за поставленное сырье, материалы, оборудование, услуги и т. п.) стали бартерные сделки. Высокие тарифы на электроэнергию и монопольное положение предприятий этой отрасли позволили электроэнергетике сравнительно благополучно вписаться в новые условия хозяйствования. Дефицит свободных финансовых средств обуславливал высокие учетные ставки по кредитам в коммерческих банках. Инфляция не позволяла банкам выделять промышленным предприятиям долгосрочные кредиты. Это

также не способствовало техническому обновлению производства и снижало конкурентоспособность продукции отечественных производителей. Государство на этом этапе реформ практически устранилось от участия в регулировании экономики, а несовершенная налоговая система не позволяла накапливать средства для эффективного решения социальных проблем. Кроме того, нерациональная налоговая система продолжала тормозить развитие промышленных предприятий, лишая их необходимых оборотных средств.

Социально-экономические реформы предполагалось проводить с целью преодоления негативных межотраслевых диспропорций, сложившихся в структуре промышленности. Сильнейшее воздействие на межотраслевые пропорции в преддверии реформ оказали социальные факторы и в первую очередь дефицит и невысокое качество отечественных товаров. Многие отрасли тяжелой промышленности получали в плановом порядке, задание увеличить ассортимент и объем производства товаров широкого потребления.

Важнейшие диспропорции в структуре промышленности при сопоставлении добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности продолжали существовать и в транзитивный период. Нерациональное сочетание в структуре промышленности стран добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности не обеспечивало нормального функционирования всего хозяйственного комплекса страны. Отрасли добывающей промышленности (добыча минерального топлива, руд черных и цветных металлов, горно-химического и минерально-строительного сырья, лесозаготовка и т. п.) являлись базовыми практически для всех производственно-технологических процессов. Кроме этого, как показал опыт реформирования экономик стран ЕАЭС, добывающие производства успешнее адаптировались к рыночным условиям, чем обрабатывающие. Во многом это объяснялось высоким качеством и уникальностью природного сырья, а также переориентацией добывающих предприятий с традиционных рынков стран

ЕАЭС, которые переживали тяжелый кризис, на успешно работающие зарубежные рынки сырья.

Благоприятным условием для расширения экспорта продукции добывающих производств до 1995 г. можно считать постоянно растущий курс доллара США по отношению к рублю и другим валютам стран ЕАЭС и низкие, по сравнению с мировыми, цены на отечественные товары. После установления фиксированного курса доллара США («валютного коридора») эффективность внешнеэкономических связей предприятий ЕАЭС снизилась. Это нашло отражение в значительном сокращении объемов производства в обрабатывающих отраслях промышленности по сравнению с добывающими. Во многом из-за роста издержек производства цены внутри стран ЕАЭС не только достигли мировых, но и по ряду товаров превысили их.

Особенно тяжелое положение сложилось в отраслях, обеспечивающих экономическую и политическую независимость и безопасность стран — в машиностроении, пищевой и легкой промышленности. Например, более половины потребностей в продуктах питания, продукции легкой промышленности, товарах длительного пользования (автомшины, бытовая техника, электроника) удовлетворялись за счет импортной продукции. На машиностроительных предприятиях выполненные государственные оборонные заказы не оплачивались, а новые оформлялись с большим трудом. В относительно благополучном положении находились предприятия добывающих отраслей, которые в отличие от машиностроения имели возможности самостоятельно экспортировать свою продукцию за рубеж, т. е. существовать сравнительно независимо от национальной экономики.

Сокращение удельного веса обрабатывающих отраслей промышленности было вызвано не только более низкими темпами падения производства в добывающих отраслях, но и кризисным положением в отраслях машиностроения и металлообработки, в химической и легкой промышленности. Основная проблема предприятий данных отраслей, и в первую очередь

машиностроения — сокращение инвестиций (особенно — со стороны государства).

Кризис в машиностроении происходил в условиях обвального старения парка производственного оборудования на предприятиях практически всех отраслей промышленности, т. е. огромного потенциального рынка сбыта продукции отрасли: оборудования и механизмов. Однако отсутствие у предприятий-потребителей финансовых ресурсов для покупки нового технологического оборудования не позволяло машиностроению решать важнейшую проблему постоянного технического перевооружения как посредством самофинансирования, так и за счет льготных государственных программ.

Национальные предприятия легкой и пищевой промышленности несли большие потери из-за сильнейшей конкуренции со стороны зарубежных производителей одежды, обуви и продуктов питания. Низкая покупательная способность населения и высокие ставки государственных налогов с предприятий-производителей делали конкурентные отношения (борьбу за потребителей) на рынке товаров народного потребления особенно ожесточенными.

Социально-экономическая эффективность проводимых в большинстве стран ЕАЭС реформ отраслевой структуры промышленного производства была достаточно низкой. Анализ результатов работы промышленных предприятий позволяет говорить о сохраняющейся тенденции спада производства продукции практически во всех отраслях промышленности до 1999 г.

Структурные преобразования, произошедшие в отраслях промышленности стран ЕАЭС за время экономических реформ, оказались малоэффективными. Более удачно вписались в новые условия хозяйствования лишь добывающие отрасли промышленности и естественные монополии.

Рациональное сочетание в национальной промышленности стран ЕАЭС крупных, средних и малых по размеру предприятий еще не было сформировано. Крупные предприятия

из-за спада производства не выполняли своей функции — придания всей промышленности стабильности, устойчивости, надежности. Более того, в значительной мере проявлялись их негативные стороны — негибкость, застой, примат корпоративных интересов. Средние предприятия еще слабо использовали свои уникальные возможности по приспособлению к особым запросам рынка. Во многом это происходило из-за ограниченного спроса на товары производственного потребления — машины, оборудование, комплектующие. Малые предприятия испытывали трудности со сбытом своей продукции на традиционных рынках отечественных и зарубежных предприятий пищевой и легкой промышленности из-за невысокого качества выпускаемой продукции, что объяснялось отсутствием у них средств для организации контроля над качеством сырья и соблюдением технологического процесса.

В структуре промышленности сохранялось значительное превышение доли производства продукции тяжелой промышленности над выпуском товаров народного потребления. Поэтому потребности населения ЕАЭС в потребительских товарах более чем наполовину удовлетворялись за счет импорта. Подобная диспропорция негативно сказывалась на возможностях собственными силами удовлетворить потребности населения, в конечном счете — на экономическом суверенитете и безопасности стран.

Как уже отмечалось, для промышленности стран ЕАЭС с начала экономических реформ была характерна устойчивая тенденция к сокращению объемов производства и ассортимента продукции по всем отраслям. Различные темпы спада объемов производства в отраслях промышленности были обусловлены структурной перестройкой хозяйства. При этом следует отметить, что тенденции структурной перестройки в отраслях специализации и обслуживающих отраслях были неодинаковы.

К отраслям, обслуживающим производственные потребности, относится машиностроение (производство машин и

оборудования, ремонт техники), промышленность строительных материалов, топливная промышленность и электроэнергетика. За время хозяйственных реформ для обслуживающих производство отраслей промышленности были характерны такие же темпы падения объемов производства, как и для отраслей специализации. Между тем спрос традиционных и новых потребителей на внешних рынках оказывал на отрасли специализации национальной промышленности стран ЕАЭС в целом благоприятное воздействие. Экспорт продукции отраслей специализации был относительно стабильным, что позволило сохранить ряд промышленных предприятий от банкротства.

Основными факторами, влияющими на развитие отраслей, обслуживающих производство, являлись: 1) сокращение инвестиций в реальный сектор экономики (особенно это важно для отраслей машиностроения); 2) падение спроса на продукцию производственного и непроизводственного назначения (промышленность строительных материалов); 3) рост цен на сырье, материалы (отрасли топливно-энергетического комплекса).

Изменение формы собственности на предприятиях топливной и электроэнергетической промышленности в ряде стран ЕАЭС привело к значительному росту цен на основные виды топлива, что вызвало рост цен на электрическую и тепловую энергию. Дотации со стороны государства и региональные льготы по оплате топлива для тепловых электростанций не гарантировали нормальную работу всем отраслям промышленности.

Совокупность воздействия рыночных факторов на современное производство порождала новые явления в хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Во-первых, предприятия начали бороться с неплатежами путем отказа от сделок с несостоятельными заказчиками. Происходила переориентация производителей на потребителей, обеспечивающих платежеспособный спрос. Во-вторых, предприятия стре-

мились к удешевлению своей продукции. Иначе при сохранении традиционных потребителей продукции из-за роста цен на сырье и материалы происходило сокращение доходов.

Структурная перестройка производства на предприятиях происходила в основном под давлением динамики платежеспособного спроса. Это можно рассматривать как самый важный результат рыночных реформ в транзитивный период развития. Влияние государства на производство посредством государственных закупок и государственных инвестиций было минимальным. Государственный бюджет не располагал достаточными средствами для полномасштабного инвестирования в депрессивные отрасли и районы.

Высокая материалоемкость и энергоемкость продукции предприятий — оставалась самой большой проблемой для всех отраслей промышленности стран ЕАЭС, так как это существенно снижало конкурентоспособность национальных товаров. Кроме того, влияние конкуренции на изменение структуры производства было еще незначительным и относительно более ощутимым только в легкой и пищевой промышленности. Высшим достижением хозяйственных реформ должно было стать признание конкуренции всеми промышленными предприятиями в качестве важного фактора в структурном преобразовании производства.

В целом следует отметить, что в ряде стран ЕАЭС (Россия, Беларусь, Казахстан), произошли значительные институциональные и структурные изменения в национальных промышленных комплексах. В результате этих изменений после 1999 г. отрасли промышленности начали наращивать выпуск продукции, началось техническое перевооружение предприятий, повышался уровень использования производственных мощностей и фондов, появлялись новые предприятия, начался экономический компенсационный подъем экономик стран ЕАЭС.

3.4. Трансформация территориально-организационной структуры отраслей промышленности

Вопросы пространственной трансформации промышленности стран ЕАЭС и ее сырьевого сектора в постсоветский период довольно широко освещены в трудах отечественных экономистов и экономикогеографов [11; 16; 49; 115; 122; 123; 148; 154; 160; 176; 180; 181; 197; 200]. Среди множества выводов и заключений, сделанных в этих работах, обратим внимание на особенности изменений в географии промышленности ЕАЭС, которые заключались: 1) в сдвиге промышленности в ресурсноэкспортные районы; 2) в усилении позиции сырьевого сектора в промышленности; 3) в ощутимой экспортной ориентации добывающих отраслей. Материалами для анализа послужили различные [120; 121; 126; 127–133; 153] статистические сборники и другие источники информации [40; 114; 179].

В ходе анализа вышеуказанных изменений выяснилось, что на сдвиги в производстве промышленной продукции ЕАЭС в транзитивный период оказали влияние следующие *типы трансформации (ТТ)* территориально-организационной структуры промышленных отраслей [168; 176; 178; 180].

При *ТТ-1* происходит полное исчезновение элементов территориально-организационной структуры отраслей. *ТТ-2* вызывает уменьшение элементов со следующими *подтипами*: *ТТ-2-а* — уменьшение величины элементов и уменьшение количества элементов; *ТТ-2-б* — уменьшение величины элементов при увеличении их количества; *ТТ-2-в* — уменьшение величины элементов при преимущественной их ориентации на экспорт; *ТТ-2-г* — уменьшение величины элементов с дальнейшей стабилизацией производства. *ТТ-3* — приводит к появлению новых элементов территориально-организационной структуры отраслей со следующими подтипами: *ТТ-3-а* — появление новых элементов при их преимущественной ориентации на экспорт; *ТТ-3-б* — появление новых элементов при их

преимущественной ориентации на внутренний рынок. *ТТ-4* — характеризуется стягиванием элементов к наиболее богатым природным ресурсам. *ТТ-5* — связан с увеличением размеров (объемов) элементов и увеличением их количества со следующими подтипами: *ТТ-5-а* — увеличение размеров элементов и увеличение их количества при преимущественной ориентации на экспорт; *ТТ-5-б* — увеличение размеров элементов и увеличение их количества при преимущественной ориентации на внутренний рынок. *ТТ-6* — незначительные изменения размеров (объемов производства) элементов по сравнению с советским периодом производства.

ТТ-1 был наиболее характерен для 1990–1998 гг. Именно в эти годы многие добывающие предприятия были ликвидированы. Основными причинами закрытия предприятий были: 1) нерентабельность в новых условиях рыночной экономики в большинстве случаев ввиду падения спроса на природно-ресурсную продукцию на внутреннем рынке и 2) высокая себестоимость производства по причине невыгодного транспортно-географического положения предприятий. Например, были закрыты отдельные предприятия по добыче руд цветных металлов и производству концентрата (кобальтовый завод «Тувакобальт» (п. Хову-Аксы, Республика Тыва) в 1994 г. и Джидинский вольфрамо-молибденовый комбинат (г. Закаменск, Республика Бурятия в 1997 г.). В 1990-х гг. имело место массовое закрытие золотодобывающих предприятий в Магаданской области. Полностью были ликвидированы золотодобывающие предприятия на северо-востоке и частично — в Оймяконском улусе и Алданском районе Республики Саха (Якутия). В Алданском районе Якутии были закрыты: Лебединская золотоизвлекательная фабрика в п. Лебединый, предприятия «Алданслюда» и 8 шахт по добыче слюды, предприятия по строительству шахт, по добыче урановых руд вблизи поселка Заречный.

В начале XXI в. (в отличие от ситуации 1990-х гг.) закрытие горнодобывающих предприятий происходило в большинстве случаев по причине исчерпаемости природных ресурсов.

Например, ввиду истощаемости ресурсов было ликвидировано предприятие по добыче газа Усть-Вилуйского месторождения в Кобяйском улусе Республики Саха (Якутия). В 2001 г. была временно прекращена алмазодобыча на трубке «Мир» (г. Мирный) ввиду истощаемости ресурсов для открытого способа добычи и строительства шахты по добыче алмазов закрытым способом (с 2007 г.) [153].

ТТ-2 наблюдался в 1990-х гг. в горнодобывающих и других ресурсодобывающих отраслях промышленности. *ТТ-2-а* связан с уменьшением величины элементов и уменьшением количества элементов. Уменьшение элементов означает уменьшение физических объемов производства на предприятиях, использующих минеральные и биологические ресурсы. Большинство ресурсодобывающих предприятий сократили физические объемы производства продукции в 1991–1998 гг. Уменьшение количества элементов означает уменьшение численности предприятий, фирм, компаний на конкретной территории. Наибольшее падение в 1990-х гг. в производстве лесопромышленной продукции по сравнению с другими видами сырьевой продукции было связано с уменьшением численности лесопромышленных предприятий. Например, по данным администрации Нижнеилимского района Иркутской области, количество лесопромышленных предприятий в районе в 2004 г. уменьшилось с 26 (существовавших в советский период) до 1. *ТТ-2-б* характеризуется уменьшением величины элементов при увеличении их количества. Этот подтип означает уменьшение физических объемов производства сырьевой продукции на крупных предприятиях при возникновении на этих же территориях других мелких предприятий. *ТТ-2-в* связан с уменьшением величины элементов при преимущественной ориентации на экспорт. В условиях отсутствия внутреннего платежеспособного спроса на сырьевую продукцию многие предприятия, сократив физические объемы производства, переориентировались на экспорт. Например, исследования лесопромышленного комплекса Восточно-Сибирского и Дальневосточного регионов России вы-

явили, что к концу 1990-х гг. на фоне общего падения производства всех видов лесопромышленной продукции удельный вес экспорта в производстве деловой древесины увеличился до 82%, пиломатериалов — до 58,3% (Красноярский край), целлюлозы — до 61,4% (Иркутская область). Вывоз лесной продукции из Дальневосточного района в другие районы РФ и страны СНГ или прекратился или сократился более в чем 10 раз [173]. В пространстве на локальном уровне это соответствовало уменьшению физических объемов производства на лесопромышленных предприятиях при преимущественной ориентации их продукции на экспорт. *ТТ-2-2* был связан с уменьшением величины элементов с дальнейшей их стабилизацией. После периода значительного уменьшения производства продукции в основном в 1990-х гг. некоторым предприятиям удалось стабилизировать свою деятельность и почти достичь результатов дореформенного периода. Примером может являться Коршуновский ГОК в Иркутской области, крупнейший железорудный комбинат азиатской части России, входящий в стальную группу «Мечел». Несмотря на различные реорганизации, смену собственника, период банкротства, комбинату удалось стабилизировать свою деятельность и уже в 2004 г. по производству железорудного концентрата приблизиться к уровню объемов производства 1980-х гг.

ТТ-3 имел место с начала 1990-х гг. После 1997–1998 гг., когда процесс ликвидации предприятий приостановился, появление новых предприятий нашло статистическое отражение в увеличении объемов производства сырьевой продукции. *ТТ-3-а* связан с появлением новых элементов при их преимущественной ориентации на экспорт. Одним из примеров появления новых ресурсодобывающих предприятий с преимущественной ориентацией на экспорт является освоение топливно-энергетических ресурсов шельфа Охотского моря в районе острова Сахалин [173]. Большинство появившихся в постсоветский период новых алмазодобывающих предприятий также в основном были ориентированы на экспорт.

В Якутии появились новые предприятия по добыче россыпных алмазов (ООО «Нижнеленский», ООО «Алмазы Анабара») в Анабарском, Булунском и Оленекском улусах и рудных алмазов (Нюрбинский ГОК, АК «АЛРОСА») в Нюрбинском улусе. ТТ-3-б связан с появлением новых элементов при их преимущественной ориентации на внутренний рынок. Среди добывающих отраслей, динамично развивающихся в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке с 1997 г. и преимущественно ориентированных на внутренний рынок, особо следует отметить золотодобывающую промышленность. Во второй половине 1990-х гг. имело место открытие новых золотодобывающих предприятий в Республике Тыва, в Бурятии, Иркутской области, Алданском районе Якутии. В Аланском районе Якутии выявлены новые места золотодобычи, среди которых рудники «Самолазовский», «Межсочный», артели старателей «Селегдар» [119].

В Таймырском (Долгано-Ненецком) автономном округе (ТАО) появились новые проекты нефте- и газодобычи, преимущественно ориентированные на внутренний рынок. Это освоение Ванкорского газонефтяного месторождения (Ванкор — территория Туруханского района Красноярского края и ТАО); Пеляткинского газового месторождения, принадлежащего «Таймыргазу» и обеспечивающего потребности городов Норильска и Дудинки; месторождения Мессояха, расположенного на территории Таймыра и Ханты-Мансийского автономного округа и принадлежащего «Газпрому».

Кроме того исследования выявили, что в транзитивный период развития промышленности также имела место диверсификация отраслевой структуры ресурсопользования. Процессы диверсификации (пока еще не фиксируемые официальной статистикой) происходят в направлении от производства сырьевой продукции до ее более глубокой переработки: в Республике Саха (Якутия) — от добычи алмазов до алмазогранильного производства, в Магаданской области — от золотодобычи до аффинажного производства, в Хакасии — от выплавки алюминия до производства алюминиевой фольги.

ТТ-4 характеризуется стягиванием элементов территориально-организационной структуры добывающей промышленности к наиболее богатым природными ресурсами районам (восточные регионы России, западный Казахстан, Каспийский шельф и др.).

ТТ-5 связан с увеличением элементов размеров (объемов) территориально-организационной структуры промышленных производств и увеличением их количества. Этот тип трансформации соотносится с увеличением физических объемов производства на сырьевых предприятиях, использующих минеральные и биологические ресурсы. Он характерен как для предприятий, возникших в транзитивный период, так и для существующих с советских времен. *ТТ-5-а* характеризуется увеличением размеров элементов и увеличением их количества при преимущественной ориентации на экспорт. Наиболее ярким примером такого типа трансформации является увеличение с 1997 г. объемов производства никеля, меди, кобальта и платиновых металлов в концентрате на ГМК «Норильский никель» в районе Норильского промышленного района при падении продаж продукции комбината на внутреннем рынке и увеличении — на внешнем. *ТТ-5-б* связан с увеличением размеров элементов и увеличением их количества при преимущественной ориентации на внутренний рынок. Возникшие в транзитивный период золотодобывающие предприятия, преимущественно ориентированные на внутренний рынок, интенсивно наращивали объемы производства. Например, добыча золота на ООО «Закаменск», возникшего в Закаменском районе Бурятии, за период 1996–2004 гг. выросла с 80 до 350 кг. Также выросла добыча золота на рудниках «Самолазовский» и «Межсопочный».

ТТ-6 характеризуют незначительные изменения размеров (объемов производства) элементов по сравнению с советским периодом. По данным администрации Шелиховского района Иркутской области (2004 г.), физические объемы производства алюминия на Иркутском алюминиевом заводе, принадлежащим «СУАЛ-Холдингу», незначительно изменились по

сравнению с советским периодом: в начале 1990-х гг. составляли 350 тыс. т, а в 2004 г. — около 400 тыс. т в год. Таким образом, предприятия алюминиевой промышленности оказались весьма устойчивыми к экономическим трансформациям хозяйства ввиду рентабельности производства и устойчивого спроса на продукцию на мировом рынке.

В целом выявленные в вышеперечисленных регионах России виды трансформации территориально-организационной структуры добывающих и обрабатывающих отраслей и производств отражают не только общероссийскую ситуацию, но ситуацию в промышленности других стран ЕАЭС.

3.5. Трансформация территориально-отраслевой структуры промышленных узлов и центров

Известно, что первичным элементом территориальной структуры промышленных узлов и центров выступает предприятие, на эффективность работы которого оказывают воздействие следующие факторы: 1) спрос традиционных и новых потребителей; 2) изменение номенклатуры выпуска продукции; 3) изменение цен на сырье, материалы, энергию; 4) изменение цен на собственную продукцию; 5) конкуренция на рынках сбыта.

В качестве важнейшего условия для стимулирования спроса можно рассматривать территориальную общность компонентов, существующую в ТПК [7]. Подобное территориально-отраслевое сочетание предприятий позволяет получать дополнительный экономический эффект за счет: а) значительной устойчивости взаимных связей и ритмичности производственных процессов; б) сокращения транспортных затрат; в) рационального использования всех видов местных ресурсов; г) создания оптимальных условий для сочетания отраслевого и территориального управления [5; 15; 28; 68; 118; 147;

167; 173; 180]. Особенно важное значение для эффективной работы промышленного производства имеет транспортный фактор. Выгодное местоположение предприятия по отношению к транспортным путям и магистральным ЛЭП обеспечивает дополнительный доход за счет снижения издержек производства и повышения доступности его продукции к рынкам сбыта. Высокая инфраструктурная обустроенность территории выступает дополнительным стимулом для привлечения капиталовложений в предприятия, ценовая стратегия которых ориентирована на низкие издержки производства. Подобная стратегия часто используется также предприятиями, целью работы которых является получение прибыли, в первую очередь, от инвестиций (машиностроение и металлообрабатывающая промышленность).

В транзитивных экономических условиях преобладающим типом промышленных узлов и центров в ЕАЭС выступали локальные территориально-отраслевые системы, ограниченные одним географическим пунктом, структура которого состояла из нескольких производственных групп предприятий (дополняющих и обслуживающих) и непромышленной сферы. Обслуживающие производства располагались вокруг ядра, непосредственно формирующего основное производство промышленного узла [118; 147; 173]. Для этих промышленных узлов характерно преобладание производственно-экономических связей, которые хотя менее глубокие, но более гибкие (что наиболее эффективно в условиях быстро меняющейся ситуации на рынках сбыта), чем производственно-технологические связи комбинатов.

За время реформ в промышленности стран ЕАЭС сложился низкий спрос отечественных потребителей на сырье и высокие издержки на его добычу, транспортировку и переработку в готовую продукцию. Это создавало условия для развития предприятий, ориентированных на производство экспортной продукции (преимущественного дешевого сырья и полуфабрикатов из высококачественных и уникальных природных ресурсов). Отечественные производители несли большие по-

тери из-за низкой цены сырьевой продукции на зарубежных рынках. При этом отметим, что платежеспособный спрос на продукцию глубокой переработки рос не только за рубежом, но и в ЕАЭС.

Негативным результатом изменений, произошедших в структуре издержек и в структуре продукции, явилась убыточность большого числа предприятий и целых отраслей промышленности. Наряду с сокращением объемов и падением рентабельности ее производства, в транзитивный период отмечается такое негативное явление, как «автономизация» отдельных отраслей промышленности, искусственная изолированность регионов от экономической жизни страны [163]. Ограниченный внутренний спрос обуславливал разрыв производственно-технологических связей между предприятиями добывающих и обрабатывающих отраслей внутри стран ЕАЭС.

В результате либерализации цен и внешней торговли в начале 1990-х гг. произошли коренные изменения в оценке эффективности, уровне доходности и значимости отраслей промышленности в национальных экономиках ЕАЭС. Отрасли обрабатывающей промышленности, ориентированные на внутренний рынок, понесли значительные потери из-за спросовых ограничений, возникших под воздействием энергосырьевых и транспортных издержек. При этом большинство предприятий отраслей добывающей промышленности, производящих конкурентоспособную на мировом рынке продукцию (топливо, сырье и полуфабрикаты), наоборот, смогли значительно улучшить свое финансовое положение. Кроме того, на базе природных ресурсов за годы реформ сформировались промышленные центры, в которых основные производства были представлены добывающими отраслями. Подобные центры имели узкую специализацию и простую структуру.

По объему промышленной продукции и численности занятого промышленного персонала среди промышленных узлов выделяются крупные, средние и мелкие [89; 90]. Крупные промышленные узлы сформировались, как правило, в городах. В этих промышленных узлах имелись более благоприят-

ные условия адаптации к рынку, что связано, прежде всего, с приближением производства к крупным конечным потребителям продукции. Это особенно характерно для пищевой, легкой промышленности, производства строительных материалов, отраслям топливно-энергетического комплекса.

Средние по размерам промышленные узлы и центры формируются в наиболее многочисленной группе населенных пунктов — средних и малых городах, поселках городского типа. Структура промышленных узлов в этих населенных пунктах представлена несколькими отраслями промышленности.

Малые промышленные узлы и центры формируются в небольших поселках и крупных селах. Данные промышленные узлы имеют в своей структуре предприятия, обслуживающие в основном потребности населения (пищевую промышленность), горнодобывающие или лесозаготовительные промышленные предприятия, которые имели благоприятные возможности для успешной адаптации к рынку.

Эффективность работы отраслей в промышленных узлах определялась не только спросом потребителей, но также зависела и от уровня инфраструктурной обустроенности территории. Показатели эффективности предприятий (производительность труда, финансовый результат их работы, рентабельность производства) в промышленных узлах, имеющих выгодное экономико-географическое положение и высокий производственный потенциал была выше, чем в узлах, расположенных в слабоосвоенных районах стран ЕАЭС.

Крупные промышленные узлы за счет высокой диверсификации отраслевой структуры находились в более благоприятном положении по производительности труда, финансовому результату и рентабельности, чем средние и малые узлы и центры.

Благополучие обрабатывающих отраслей промышленности в промышленных узлах во многом определялось финансовым положением предприятий ведущих отраслей промышленности, которое зависело от уровня спроса на производимую ими продукцию, выгодностью транспортного положения,

а для добывающих отраслей — размерами природно-ресурсного потенциала. Сложившаяся за советский период сырьевая специализация промышленных узлов стран ЕАЭС хотя и позволяла добывающим предприятиям сравнительно эффективно функционировать в транзитивный период развития, однако не позволяла им накапливать средства для экономического роста сразу всех отраслей промышленности страны. Финансовые и инвестиционные ресурсы предприятий добывающих отраслей невелики и не могли обеспечить значимую поддержку обрабатывающих отраслей, так как большая часть инвестиций в основной капитал приходилась на собственные средства предприятий. Между тем среди отраслей промышленности стран ЕАЭС наибольшая доля инвестиций приходилась на отрасли ТЭК, черную и цветную металлургию, лесозаготовительную и пищевую промышленность.

Для более успешной адаптации промышленных предприятий к рыночным условиям хозяйствования потребовались изменения в отраслях специализации — увеличение глубины переработки добываемого сырья и доли обрабатывающих производств. Таким образом, наиболее рациональной тенденцией перестроения промышленных узлов и центров в ходе рыночных преобразований можно считать увеличение в их структуре доли обрабатывающих отраслей, повышение эффективности их работы. В структуре промышленных узлов должны произойти перестроения промышленных предприятий с производства сырья и полуфабрикатов на выпуск готовой продукции преимущественно для внутреннего рынка, а в готовой продукции должна увеличиться доля товаров и услуг конечного потребления. Слабое развитие данного сектора экономики по сравнению с производством средств производства сдерживает социально-экономическое развитие стран ЕАЭС.

Основные отрасли промышленности промузлов стран ЕАЭС по величине и особенностям структурных преобразований в ходе рыночных реформ можно подразделить на *три группы*: 1) не требующие значительных затрат для адаптации к условиям рынка; 2) требующие частичной замены отраслей

специализации; 3) требующие полной замены отраслей специализации [90].

К отраслям *первой группы* в промышленных узлах относятся пищевая и легкая промышленность, деревообработка (производство мебели), уже выпускающие продукцию народного потребления, ориентированную на интересы потребителей, с быстрым оборотом капитала. К этой группе можно отнести предприятия, которые производят материалы и конструкции для индивидуального жилищного строительства, фермерских хозяйств, частных предприятий мелкого бизнеса, сферы услуг, а также предприятия топливно-энергетического комплекса, чья продукция всегда имеет спрос независимо от формы собственности и размеров капитала потребителей.

В промышленных узлах, где требуется частичная замена отраслей специализации (*вторая группа*), следует провести реформирование предприятий, например, следующих отраслей: 1) в лесной и деревообрабатывающей промышленности, представленных лесозаготовкой, производством круглого леса и пиломатериалов, требуется достроить технологическую цепочку от заготовки древесины до производства товаров народного потребления (мебели, деревянных строительных деталей и сборных жилых домов); 2) в цветной металлургии требуется перейти к производству из выпускаемых полуфабрикатов готовых металлов, цветного проката, специальных сплавов. Организация производства товаров народного потребления непосредственно на предприятиях этой отрасли ограничена технологическими возможностями. Приближение предприятий цветной металлургии к конечным потребителям (населению) возможно при установлении тесных производственных связей между производителями полуфабрикатов, готовых цветных металлов и некоторыми машиностроительными предприятиями, а также с зарубежными машиностроительными компаниями.

К промышленным узлам, предприятия которых требуют коренной замены отраслей специализации для существенного увеличения доли производства товаров народного потреб-

ления (*третья группа*), относятся населенные пункты, где расположены, например, отрасли машиностроения (в первую очередь предприятия ОПК). Хозяйственные реформы, проводимые в подобных промышленных узлах, требуют особого внимания со стороны государства, поскольку именно здесь создается оборонный потенциал страны. Без стабильной работы отечественных машиностроительных предприятий на национальных рынках невозможно добиться экономического роста.

Отрасли оборонной промышленности, которые требуют коренной замены отраслей специализации производства в крупных промышленных узлах, находят для этого больше благоприятных условий. В первую очередь это относится к возможности найти или переобучить трудовые ресурсы, необходимые для осуществления нового производства.

По особенностям и тенденциям преобразования структуры в транзитивный период (при переходе к рынку) можно различать несколько видов промышленных узлов. *Промышленные узлы, где отрасли специализации определяют роль узла в структуре национальной ТОПС* страны. Особое положение здесь занимают *преимущественно «добывающие»* промышленные узлы. Они располагают значительным природно-ресурсным потенциалом. На базе богатейших природных ресурсов работают отрасли промышленности, которые производят экспортную продукцию. Выделение дополнительных квот на экспорт продукции, налоговые льготы для привлечения инвестиций — все это может способствовать благополучному выходу таких промышленных узлов из кризисного положения.

Ряд промышленных узлов стран ЕАЭС, специализирующихся на горнопромышленном производстве, в переходный период развития также находился в кризисном состоянии. Тяжелое положение на предприятиях данного комплекса было обусловлено, в первую очередь, разрывом связей с традиционными потребителями из СНГ из-за высоких транспортных, энергетических издержек производства продукции (руды и концентраты металлов), а также ограничения вывоза на экспорт продукции для зарубежных потребителей. К концу

1990-х гг. большинство подобного рода предприятий ЕАЭС находилось на грани закрытия, многие рудники были «законсервированы».

Следует отметить *промышленные узлы с высокой долей обрабатывающих производств* (в том числе оборонного комплекса) и несущественной долей добывающих, которые можно еще разделить на подтипы по отраслевой специализации. Подобная структура предполагает значительную зависимость промышленных узлов от государственных источников поступления материальных и финансовых ресурсов. Одним из эффективных направлений реформирования структуры таких узлов может быть конверсия оборонных производств. При этом нужно определить и поддержать необходимый для национального уровня оборонный потенциал промышленного узла. Дополнительным источником для эффективного выхода из кризиса может стать рациональное использование природно-ресурсного потенциала территорий в зоне экономического влияния данного типа промышленных узлов.

В стоимостной форме за первые годы реформ на уровне промышленных узлов произошло даже некоторое увеличение объемов производства, однако это вызвано в первую очередь значительным ростом себестоимости продукции, цен, тарифов (подорожание сырья, энергии, транспортных услуг, рост процента по кредитам и т. д.). В натуральном же выражении произошло значительное сокращение физического объема производства товаров и услуг.

Наиболее устойчивыми в *подтипе топливно-энергетических промышленных узлов* являются энергетические производства. Нефтегазодобывающие центры стран ЕАЭС за последние годы даже увеличили выпуск продукции. В то же время некоторые угледобывающие предприятия из-за высокой себестоимости добычи угля или сокращения эксплуатационных запасов были законсервированы. Между тем постепенно в хозяйственный оборот отдельных стран ЕАЭС вовлекались новые месторождения нефти, газа, угля. На их базе открывались новые предприятия. Это тоже может в перспективе изме-

нить территориально-отраслевую структуру промышленных узлов, которые имеют в своем составе топливно-энергетические производства.

Подтип машиностроительного промышленного узла имеет важное структурообразующее значение. Однако именно машиностроительные узлы испытывали серьезные трудности из-за свертывания оборонных программ, сокращения потребности в производстве технологического оборудования для предприятий хозяйственного комплекса. В промышленных узлах, имеющих в своем составе крупные машиностроительные предприятия, постепенно происходила серьезная структурная перестройка. В результате проводимой конверсии удельный вес оборонной продукции на машиностроительных предприятиях в 1990-е гг. снизился почти до половины от объемов выпускаемой ими промышленной продукции. Между тем в относительно благополучном положении находились машиностроительные предприятия промышленных узлов, обслуживающих транспорт. Эти отрасли стабильно работали даже в кризисных условиях.

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасли промышленности являются, как правило, базовыми в структуре *подтипа деревообрабатывающих промышленных узлов*, расположенных в лесной зоне. Однако сравнительно стабильный спрос на круглый лес на мировом рынке обусловил меньшие темпы падения производства в тех промышленных центрах, где производилась заготовка древесины, чем в центрах деревообработки.

Специализированные предприятия в составе *подтипа промышленных узлов промышленно-строительных материалов*, преимущественно выполняли обслуживающую функцию (реже экспортную). Поэтому спад объемов производства строительных материалов не мог привести к коренному преобразованию структуры промышленных узлов.

В результате либерализации внешнеэкономической деятельности и кризисного состояния национальных экономик стран ЕАЭС импортные товары народного потребления, мож-

но сказать, «захватили» рынки стран Союза и практически вытеснили продукцию национальных производителей. В отраслях, работающих на внутреннего потребителя, происходило свертывание производств, сокращение рабочих мест. На потребительском рынке стран ЕАЭС усилилась зависимость от зарубежных производителей.

Очевидно, что решить проблему создания дополнительной товарной массы можно было за счет импорта, либо путем перестроения структуры национальных производств. Результатом подобного перестроения должно было стать увеличение доли производства товаров народного потребления длительного пользования. Получаемый долгосрочный эффект от перестройки заключался в том, что в сфере производства потребительских товаров должен был сформироваться динамичный сектор, который обеспечит быстрое наращивание отечественными производителями товарной массы.

Эффективное функционирование предприятий в условиях рыночной экономики предполагало получение прибыли за счет совпадения спроса (потребителей) и предложения (производителя) на товары и услуги. Таким образом, предприятие (производитель) реализует существующие у него потенциалы взаимодействия, а потребители (производство или население) удовлетворяют свой платежеспособный спрос на товары и услуги. Поэтому структуру любого промышленного узла можно представить в виде совокупности взаимосвязанных парных систем «производитель — потребитель». Один из элементов парной системы играет активную или специализированную роль (производит продукцию, предназначенную для реализации в основном за пределами промышленного центра), а другой — пассивную или обслуживающую, чья продукция удовлетворяет преимущественно местные потребности.

В случае несовпадения спроса и предложения на товары и услуги как на внутреннем, так и на внешних рынках у предприятий остаются нереализованными потенциалы взаимодействия, незагруженные производственные мощности, нереализованные товарные ресурсы и объемы отгруженной про-

дукции. В результате происходит накопление в промышленном центре нереализованных потенциалов взаимодействия. На поддержание неработающих подразделений предприятий затрачиваются значительные средства, что повышает издержки основного производства. Например, эффективность производства и конкурентоспособность продукции снижается из-за дополнительных затрат на сохранение мобилизационных мощностей предприятий оборонного комплекса, охрану оборудования на временно законсервированных рудниках горнодобывающих предприятий. Подобная ситуация требует своего разрешения через изменение сложившейся структуры производства. Очевидно, что наличие в промышленном узле свободных мощностей и трудовых ресурсов является необходимым условием для реорганизации производства на выпуск более конкурентоспособной продукции [90].

Несоответствие между выпуском промышленной продукции и спросом на нее можно отразить в таком показателе, как запасы готовой продукции. В динамично развивающейся экономике остатки готовой продукции используются предприятиями для экономического роста. Для промышленного предприятия в определенный момент времени существует оптимальный уровень запасов готовой продукции, зависящий от уровня спроса. В этом случае отмечается две схемы взаимосвязи уровня спроса и запасов продукции. Во-первых, если уровень спроса увеличивается, то предприятие стремится не только увеличить выпуск продукции, но и нарастить объем запасов готовой продукции до нового оптимального уровня. Во-вторых, при сокращении спроса отмечается обратная тенденция — предприятие сворачивает производство и стремится сократить запасы готовой продукции [9].

Потенциальную структуру промышленных узлов можно характеризовать и с помощью такого показателя, как *процент используемых производственных мощностей*. При увеличении спроса на продукцию (за счет снижения издержек производства, изменения ассортимента продукции) повышается процент использования производственного оборудования. Кроме

этого, на размеры основной и потенциальной структуры промышленных узлов оказывают влияние выбытие и обновление основных производственных фондов. В 1990-х гг. в странах СНГ на предприятиях практически всех промышленных отраслей старение и выбытие основных производственных фондов опережало их обновление, были значительно сокращены объемы капитального строительства. В этих условиях изменения в территориально-отраслевой структуре промышленных узлов происходили в основном в виде свертывания производств, закрытия или перепрофилирования нерентабельных промышленных предприятий.

Для отраслей машиностроительного комплекса это выражается в свертывании оборонных заказов и сокращении производства оборудования и механизмов для отраслей специализации. Поэтому практически во всех отраслях промышленных узлов ЕАЭС происходило снижение доли машиностроения в производстве промышленной продукции и численности промышленно-производственного персонала.

Предприятия, обслуживающие потребности населения (пищевая и легкая промышленность) в структуре промышленных узлов находились в наиболее тяжелом положении. Острейшая проблема предприятий пищевой и легкой промышленности — обеспечение сырьем и сбыт продукции — вызвана снижением покупательной способности населения и конкуренцией со стороны дешевых импортных товаров.

В пищевой промышленности проблема взаимных платежей привела к разрыву территориально-производственных связей между национальными производителями сырья (совхозами, коллективными и фермерскими хозяйствами) и перерабатывающими предприятиями (молокозаводами, мясокомбинатами, пищекомбинатами). Не получая вовремя денег за сданную продукцию, сельскохозяйственные предприятия были вынуждены сокращать поголовье скота, кормовые угодья, размер пашни. Перерабатывающие предприятия, заинтересованные в стабильных поставках сырья, ориентировались либо на иностранных производителей и импортные поставки,

либо свертывали или перепрофилировали свое производство. Иностранные компании вытесняли национальных конкурентов с рынка сырья пищевой промышленности, а затем начинали устанавливать свои правила ценообразования на территории стран ЕАЭС. В качестве положительной стороны в подобной ситуации можно рассматривать сам факт установления новых прямых хозяйственных связей с иностранными компаниями, заинтересованность в приобретении не только сырья, но и оборудования для производства новых видов продукции.

В легкой промышленности главной задачей, стоящей перед национальными предприятиями стран ЕАЭС, была задача выдержать конкурентную борьбу за потребителя с иностранными производителями одежды, обуви и других товаров народного потребления. Например, на швейных и обувных фабриках происходила переориентация на зарубежных поставщиков сырья, материалов и потребителей продукции.

Для стимулирования внутреннего спроса и процесса обновления производственного потенциала предприятий государство пыталось применять различные финансовые рычаги (прямые инвестиции в отрасли промышленности, налоговые освобождения и др.). Такое регулирование со стороны органов власти могло существенно повысить эффективность производственного потенциала отдельных предприятий и промышленных центров.

Повышение эффективности функционирования предприятий в промышленных узлах зависело также от *рационализации их структуры*. Одно из направлений подобной рационализации заключается в *кластерном подходе* к изменению структуры промышленных узлов.

Кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Кроме этого, кластерный подход является эффективным инструментом для стимулирования регионального промышленного развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, повышении

устойчивости и конкурентоспособности национальной промышленности.

Высокую конкурентоспособность и стабильность кластерных промышленных систем определяют факторы, которые стимулируют распространение новых технологий, характер и структуру взаимодействия науки, образования, финансирования, государственной политики и промышленности.

Например, в современной промышленности России, Беларуси и Казахстана уже начали развиваться кластеры, формирующиеся вокруг ключевых отраслей химической и нефтегазовой промышленности, автомобилестроения, металлургии, в судостроении. Но эти кластерные системы пока не могут быть в полной мере отнесены к настоящим кластерам, где существует отлаженная система множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов.

Формирование кластерных территориально-производственных систем в странах ЕАЭС возможно на основе наиболее развитых промышленных узлов. Ведущими производствами в этих кластерных системах могут выступать предприятия отраслей специализации существующих промышленных узлов. Продукция этих предприятий уже сейчас обладает высокой конкурентоспособностью благодаря использованию высококачественных природных ресурсов и уникальных технологий. Кроме этого, хорошие перспективы для развития кластерных систем имеются у обслуживающих производств.

Глава 4

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРАН ЕАЭС В ПЕРИОД 1990–2000-х гг.

4.1. Промышленность стран ЕАЭС в 1990-е гг.

Переход постсоветских стран от плановой социалистической экономики к рыночной капиталистической объективно ориентирован на завершение индустриального этапа развития в масштабах их национальных экономик, а переход к постиндустриальному этапу возможен в процессе осуществления глобальной реструктуризации макроэкономической структуры, унаследованной от прошлого. Переход от индустриального к постиндустриальному развитию станет прочной материальной основой формирования современной модели рыночной экономики в странах ЕАЭС [34].

В союзных республиках СССР к моменту краха социалистической системы индустриальный этап развития в большей или меньшей мере был пройден, но не завершен, а потому нет оснований говорить о переходе стран ЕАЭС к постиндустриальному развитию. Так, в гражданском промышленном комплексе советской экономики еще высокой оставалась доля ручного труда, что свидетельствовало о незавершенности индустриального развития, выступающего материальной основой становления капитализма эпохи свободной конкуренции. А унаследованный от социализма научно-производственный потенциал характеризовался крайней технико-технологической гетерогенностью, где наряду с суперсовременным технологическим укладом в ВПК существовал технологически отсталый гражданский промышленный комплекс.

К тому же советская индустрия в качестве не только плановой, но и управляемой из единого экономического центра подверглась крайней монополизации, что создавало предпосылки для появления акционерной формы собственности в процессе рыночного преобразования советских монополий, представленных отраслевыми министерствами, ПО и НПО. Оба эти обстоятельства и явились основой формирования смешанной модели рыночной экономики. Пока что невозможно однозначно сказать, какая модель возобладает в постсоветских странах ЕАЭС в процессе преодоления хозяйственной многоукладности. Последняя, будучи свойственной всякой транзитивной экономике, создает ложную видимость уже смешанной экономики, в качестве органической целостности различных форм собственности. Тем не менее, вполне отчетливо просматривается создание различных форм индивидуальной и ассоциированной совместной собственности. Однако насколько устойчиво это формообразование и как сложится окончательная картина, не вполне ясно вследствие незавершенности данного процесса.

Распад СССР, а вместе с ним и распад единого народнохозяйственного комплекса, сформировавшегося за три четверти XX в. привел в 1990-х гг. к дезинтеграционному кризису, а вместе с тем — и разрыву традиционных производственно-экономических связей, сложившихся в течение десятилетий внутри когда-то единого промышленного комплекса СССР, что не могло не стать фактором не просто снижения темпов роста, но и экономического спада во всех постсоветских странах. Так, по экспертным оценкам, на долю этого обстоятельства приходилась 1/3 спада в экономике России, в других странах СНГ этот фактор определял до 50% спада экономики [117; 151].

Трансформационного спада не удалось избежать ни одной из постсоветских республик. Устранение макроэкономической разбалансированности требовало глобальной реструктуризации, направленной на преодоление унаследованных от советского прошлого дисбалансов. Между тем структурный дисбаланс оказался многоликим: это дисбаланс между воен-

ным и гражданским промышленными комплексами, добывающими и обрабатывающими отраслями, между тяжелой и легкой промышленностью, между основным и вспомогательным производством и т. д.

Так, в полной мере выявилось наличие избыточных, с точки зрения новой системы экономических отношений, производственных мощностей в отраслях тяжелой промышленности. В связи с завершением в 1980-е гг. «холодной войны» и окончанием глобального противостояния двух мировых систем произошло сокращение производства в ВПК постсоветских стран, что сопровождалось глубокими разрушительными процессами в их народном хозяйстве в целом. Например, в России обслуживанием ВПК занималось девять отраслевых министерств, на него едва ли не исключительно работала фундаментальная и прикладная наука, в нем была занята треть высококвалифицированной рабочей силы, около 60% машиностроительной продукции имело военное назначение, расходы на оборону составляли 15–20% ВВП (в то время как в США — всего около 6%), только за 1992–1996 гг. военное производство сократилось в 6 раз [205].

Устранение избыточных мощностей достигалось различными путями, в том числе конверсией отраслей ВПК, репрофилированием, реструктуризацией и даже банкротством убыточных предприятий первого подразделения. Неизбежным следствием этих процессов явился экономический спад, сопровождавшийся к тому же деиндустриализацией унаследованного научно-производственного потенциала. Это произошло вследствие технологического дисбаланса. Сокращению подлежали избыточные производственные мощности, сосредоточенные, прежде всего, в отраслях ВПК (именно здесь сосредоточилось высокотехнологичное наукоемкое производство), являвшегося бесспорным технологическим лидером в советской индустрии.

Но и судьба гражданского промышленного комплекса, при всей ограниченности имеющихся здесь мощностей, с точки зрения масштабов потребительского спроса, оказалась не луч-

шей. Его отрасли в наибольшей мере подверглись разорению вследствие их технологической отсталости, в полной мере выявленной либерализацией внешнеэкономической деятельности, поставившей их в отношения губительной для них конкуренции с капиталистическим производством. Обвал этих отраслей в условиях внешней открытости национальных экономик был неизбежным, если учесть, что только 20% сосредоточенного в них производственного оборудования оказалось на уровне мировых стандартов.

Если в ВПК реструктуризация шла по линии сокращения избыточных производственных мощностей путем их перефилирования в пределах возможного, переориентации его развития на превращение в *оборонный промышленный комплекс* (ОПК), то в гражданском комплексе предстояло проведение по существу полную технико-технологическую модернизацию.

Изменения в отраслевой структуре производства в наименьшей мере коснулись отраслей ТЭК и некоторых отраслей нижних переделов, продукция которых на протяжении последних десятилетий оставалась неизменно востребованной на внешних рынках, чем поддерживается высокий уровень мировых цен на нее. Все эти обстоятельства привели к возрастанию удельного веса добывающих отраслей, хотя и не столь значительному, если учесть более высокий спад в обрабатывающих отраслях. Например, в России за 1991–2001 гг. производство в добывающей промышленности снизилось на 29%, а в обрабатывающей — на 50% [21; 22].

Между тем можно говорить о деградации макроэкономической структуры, если подходить к ней с точки зрения современных стандартов соотношения отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности, демонстрируемых развитыми странами. К настоящему времени в ЕАЭС сделаны лишь первые шаги в преобразовании унаследованной структуры хозяйства, позволившие приступить к устранению наиболее очевидных дисбалансов. Но и это имеет важное значение для обеспечения условий экономического роста.

Фактором, весьма затрудняющим процесс реструктуризации индустрии ЕАЭС, остается не вполне преодоленный дефицит инвестиционных средств, питаемый следующими обстоятельствами: 1) тяжелым финансовым положением большинства предприятий, сложившимся к началу рыночной трансформации и усугубленным обесцениванием основных фондов и оборотных средств под воздействием гиперинфляции начала 1990-х гг.; 2) слабостью институтов рыночной инфраструктуры и, прежде всего, фондовых бирж, что во многом предопределено не завершившимся переделом объектов реального сектора и формированием нового класса собственников и банковской системы, не набравшей экономической мощи для выполнения присущих ей функций во взаимоотношениях с реальным сектором; 3) незначительным по сравнению с внутренними потребностями притоком иностранных инвестиций; 4) невозможностью введения системы ускоренной амортизации ввиду низкого платежеспособного спроса населения; 5) нецелевым использованием амортизационного фонда в условиях дефицита оборотных средств; 6) резким сокращением инвестиционной деятельности государства [197].

Между тем потребность национальных производств ЕАЭС в инвестициях огромна. Коренная реструктуризация индустрии предполагает преодоление структурных и технологических дисбалансов, выход всем массивом промышленности на уровень современных технологических укладов, соответствующих индустриальному и постиндустриальному развитию, создание принципиально новых видов производств, сбалансированных по критериям рыночной экономики. По существу речь идет о диверсификации производств, направленной на преодоление сырьевой ориентации их развития.

Разрушенное в 1990-х гг. индустриальное пространство СССР не подлежало восстановлению на прежних условиях. Новое индустриальное пространство пришлось создавать путем восстановления нарушенных производственных связей на межстрановом уровне в рамках СНГ, т. е. уже по ценам мирового рынка. Либо, затратив немало времени, инвестиционных

средств и усилий, собственными усилиями создавать в национальной промышленности недостающие звенья производства.

Завершившийся в национальных экономиках ЕАЭС к исходу 1990-х гг. трансформационный спад свидетельствовал о начавшемся преодолении унаследованных дисбалансов в процессе превращения ВПК в ОПК, банкротства экономически несостоятельных предприятий, прямого разрушения наименее жизнеспособных из них под воздействием конкурентной борьбы, стремительного развития сферы услуг. Иными словами, правомерно говорить о том, что на пространстве ЕАЭС к началу XXI в. трансформационным спадом было высвобождено пространство для становления принципиально иной рыночной структуры промышленности в индустриальной экономике с помощью, прежде всего, крупного капитала в облике сформировавшихся под воздействием конкурентной борьбы мощных интегрированных бизнес-групп на базе бывших советских монополий. Их усилиями, в совокупности с малым и средним бизнесом, обеспечивался экономический рост не только экспортной ориентации, но и постепенной переориентации на безграничный по емкости внутренний рынок ЕАЭС. При этом была неизбежна переориентация на интенсивный экономический рост в границах всех национальных экономик в целях преодоления технико-технологической гетерогенности унаследованного научно-производственного потенциала, технологической отсталости постсоветской промышленности по сравнению с развитыми странами. Чему в немалой степени способствовала финансовая стабильность в большинстве стран ЕАЭС.

Доминирующей моделью экономического поведения национальных производственных предприятий стран ЕАЭС на протяжении всех 1990-х гг. сохранившейся в полной мере и поныне, явилась ориентация на выживание [125]. Такая модель поведения была порождена, прежде всего, тяжелым финансовым положением большинства из них. Напомним, что около 1/4 советских предприятий были планово убыточными, а за 1990-е гг. их число возросло до 40%. Основными мо-

тивами такого поведения оказались следующие: сохранение профиля и масштабов производства, соответственно традиционных поставщиков и потребителей, сохранение управленческих функций в руках инсайдеров, т. е. бывших «красных директоров», путем сосредоточения у них контрольного пакета акций [38].

В разных сферах экономической деятельности стратегия на выживание достигалась разными способами. Так, в институциональной сфере выживание обеспечивалось стремлением не допустить аутсайдеров к управлению предприятием, войти в вертикально интегрированные структуры, складывавшиеся в процессе реорганизации отраслевых министерств и ведомств. Во взаимоотношениях с властными структурами преобладала стратегия лоббирования в целях получения финансовой помощи, прямых и косвенных субсидий, нефинансовой поддержки [1].

В области снабжения и сбыта выживанию способствовала ориентация на ранее сложившиеся хозяйственные связи, на поиски новых рынков сбыта, на реструктуризацию ассортимента и сдерживание цен на продукцию, на использование дилерской сети, на налаживание собственной системы сбыта путем создания сети фирменных магазинов, маркетинговых центров.

Адаптация к финансовым ограничениям осуществлялась путем углубленного внимания к анализу факторов, определяющих соотношение доходов и расходов; путем переориентации на производство рентабельной продукции и сохранение нерентабельной лишь при наличии гарантированного спроса; путем рентоориентированного поведения, т. е. поиска субсидий, привилегий, а также регулирования местного рынка с помощью региональных и муниципальных властей; путем ухода из контролируемого оборота к расчетам наличными, прежде всего по отношению к новым покупателям, а также частое использование бартерных сделок в целях преодоления дефицита оборотных средств и ограниченности платежеспособного спроса [9].

Между тем, связь финансовой стабилизации и экономического роста не столь проста и однозначна в транзитивной экономике. Важно понять, что финансовая система в 1990-е гг. способствовала «вымыванию» неэффективного производства, ускоряла накопление денежного капитала, а тем самым закладывала предпосылки для последующего экономического роста. И в этом смысле экономический подъем начался не случайно и не только за счет конъюнктурных факторов.

Выживанию в инвестиционной сфере способствовала ориентация на реструктуризацию производства и активную инвестиционную политику, что достигалось составлением бизнес-планов и инвестиционных проектов, поиском потенциальных инвесторов под их реализацию, привлечением информационных и консалтинговых фирм, активным налаживанием контактов с отраслевыми и региональными властными структурами и т. д.

Успешному развертыванию инвестиционной деятельности препятствовали такие факторы, как низкое качество бизнес-планов и инвестиционных проектов, дефицит собственных инвестиционных средств, непривлекательность большинства предприятий для внешних инвесторов, установка на закрытость компании, инвестиционные и прочие риски. Последние весьма многообразны. Прежде всего, это риски, связанные с самим объектом приватизации, на региональном уровне дополняемые рисками, порождаемыми противодействием региональных властей рыночным преобразованиям, в так называемых «красных поясах», экологическими (степень загрязненности окружающей среды, удорожающая инвестиционные проекты), социальными (наличие беженцев, уровень безработицы, уровень реальных доходов и пр.) рисками, обусловленными слабой адаптацией местного населения к рыночным условиям хозяйствования.

В процессе первичного капиталообразования в постсоветских странах формировался и класс собственников. Между тем процесс преобразования отношений государственной собственности в национальных экономиках стран ЕАЭС не завершен и по прошествии почти 25 лет приватизации, вслед-

ствие чего наряду с частными предприятиями сохраняются государственные, региональные и муниципальные, далекие от требований рыночной экономики. К настоящему времени, например в России, в федеральной собственности остаются тысячи предприятий, а более чем на 4000 государство владеет контрольным пакетом акций. Отметим, что к началу XXI в. в российской экономике преобладали предприятия и организации, находящиеся в частной собственности [21; 138].

Особое место, к примеру, среди российских промышленных структур занимали естественные монополии, к числу которых относились РАО «Газпром», РАО «ЕЭС», «МПС» и близкие к ним «Транснефть», «Минатом» и др. Естественные монополии в последствии подлежали реструктуризации путем выделения из их состава конкурентного сектора или генерирующих компаний. Целью такой реструктуризации являлось повышение эффективности их деятельности на основе их частичной демонополизации, укрепление конкурентной среды, упорядочение цен на продукцию этих монополий. По мере преобразования постсоветских предприятий в рыночные структуры весьма актуально регулирование государством этого процесса, коль скоро именно оно выступает в качестве макроэкономического субъекта, призванного учитывать общенациональные интересы, придать социальную направленность экономическому росту в процессе становления макроэкономической структуры. В тесном взаимодействии с властными структурами заинтересован и национальный капитал стран ЕАЭС, так как, с одной стороны, сложные проблемы стоят перед ним внутри страны, с другой — в условиях глобализации ему в одиночку не выстоять в конкурентной борьбе с давно сложившимися мощными ТНК, являющимися лидерами мировой экономики [38].

Исторически сложилось так, что наиболее быстро становление промышленного капитала в странах ЕАЭС началось в экспортоориентированных отраслях, где в первую очередь и сформировались очаги рыночной экономики, сложились суперсовременные рыночные структуры. Вследствие роста

мировых цен на энергоносители, продукцию металлургии, химической промышленности данные комплексы избежали сокрушительного экономического обвала, аналогичного другим отраслям гражданского промышленного комплекса, даже в условиях резкого сокращения внутреннего рынка.

На фоне массового разорения предприятий обрабатывающей промышленности резко возрос удельный вес отраслей ТЭК, что означало деградацию структуры народного хозяйства в целом. Такое возрастание произошло под действием рыночной среды: именно этот комплекс оказался наиболее конкурентоспособным в условиях внешней открытости благодаря высоким ценам на мировом рынке на энергоресурсы, равно как и на продукцию отраслей первого передела. Между тем производственное оборудование устарело и в экспортоориентированных отраслях. К тому же данный комплекс и поныне не утратил своей особой значимости в национальных транзитивных экономиках стран ЕАЭС (Россия, Казахстан) в качестве донора для их обрабатывающей промышленности, для решения сложных социальных проблем, для оздоровления финансового положения.

Благоприятно сложившаяся для отраслей ТЭК России и Казахстана экономическая ситуация накануне рыночных преобразований способствовала превращению этого комплекса в «Клондайк», подвергшийся приватизации еще до официального ее провозглашения путем простого преобразования отраслевых министерств и ведомств в рыночные структуры, что позволило превратить объекты данного комплекса в промышленный капитал, минуя затяжную предварительную стадию формирования денежного капитала. Присвоение наиболее экономически привлекательных объектов было успешно продолжено и в годы рыночного реформирования.

Хотя сокращение производства имело место и в добывающих отраслях, но оно было несопоставимым с сокращением в обрабатывающей промышленности, вследствие чего доля добывающей промышленности почти сравнялась с обрабатывающей в общем объеме промышленной продукции. Однако

альтернативы такому сценарию развития по существу не было — разорение предприятий гражданского промышленного комплекса было предопределено их технико-технологической отсталостью. Исключением явились отрасли вполне конкурентоспособного ОПК, ныне весьма успешно восстанавливающего свои позиции на мировых рынках.

Все это, однако, не означает, что такая ситуация должна быть законсервирована. Ведь финансовые предпосылки для структурных и технологических преобразований не во всех странах ЕАЭС были созданы ВПК и ТЭК. В транзитивный период обрабатывающая промышленность многих стран Союза уже самостоятельно накапливала для своего возрождения собственные инвестиционные источники и начала выходить из экономического кризиса (Россия, Беларусь).

Реструктуризация индустрии ЕАЭС проходила болезненно и к тому же в условиях технологической отсталости гражданского промышленного комплекса, характеризующегося высоким удельным весом физически устаревшего производственного оборудования вследствие завышенного в советский период среднего срока его службы, превышавшего уровень 20 лет. Для сравнения, в развитых странах он не превышал для индустриального этапа — 9–11 лет. Степень износа оборудования в промышленности стран ЕАЭС оказалась на уровне 50%, а в отдельных отраслях — свыше 70% [138].

В транзитивный период продолжился активный процесс преобразования бывших советских монополий в облике отраслевых министерств, ПО и НПО в суперсовременные рыночные структуры (корпорации, холдинги, ассоциации, альянсы и пр.) в процессе раздела и передела объектов собственности и становления корпоративного управления. Вновь формирующимися интегрированными корпоративными структурами обеспечивался экономический рост, сопровождавшийся структурной перестройкой народного хозяйства стран ЕАЭС в отраслевом, секторальном и региональном аспектах.

Для рационализации структуры производства, необходимой для эффективного вхождения стран ЕАЭС в мировое

экономическое пространство, для их устойчивого социально-экономического развития и использования ими своих главных конкурентных преимуществ межотраслевые производственные комплексы должны были стать объектами управления, конкурировать с аналогичными комплексами, давно уже успешно функционирующими во многих странах мира.

Особое значение, с точки зрения теории управления межотраслевыми комплексами, имеет ориентация на концепцию «цепочек» прироста стоимости и кластеров (промышленных районов), в соответствии с которой производственный цикл предстает в виде ряда взаимосвязанных процессов, организованных по вертикали, начиная с производства сырья и кончая доставкой конечного продукта и обслуживанием потребителя. Такая цепь требует специализированных затрат и специфических активов, необходимых для удовлетворения запросов смежных звеньев цепи, теснее связанных с другими звеньями, чем с остальными предприятиями в своей отрасли.

В рамках цепи (кластера) между фирмами устанавливаются горизонтальные связи, которые в основном поддерживаются не через рынок, а посредством долгосрочных контрактов, переплетения собственности, личного общения. Фирма выходит на рынок не как автономный производитель, а как участник сети взаимных связей, реагирующий не только на обезличенные сигналы рынка, но, прежде всего, на договоренности о совместном использовании нематериальных активов, техники и других ресурсов. В технологической цепи обычно создается центр административного управления.

В мировой практике последних лет выделяются три институциональных типа межотраслевых комплексов: диверсифицированные конгломераты со значительным участием государства (в Республике Корея, Японии, Индонезии и др.), горизонтальные сети малых и средних фирм, ориентированных на мировой рынок (Китай, Израиль и др.), специализированные хозяйственные блоки во главе с крупными корпорациями (США, страны ЕС). В связи с этим, во-первых, изменяется принцип выделения «первичных» отраслей хозяйства, по-

сколькo отрасли, относимые к «третичному» (производному) сектору, создающие информацию, знания, теперь становятся наиболее важным ресурсом производства, частично заменяя «первичный» («primary») сырьевой ресурс. Производство во все большей степени становится независимым от природного сырья, традиционно являвшегося его основой. Во-вторых, в условиях высокотехнологичной экономики соединяется производство материальных товаров и услуг.

«Экономика развития», которая определяется в ряде работ как экономика высокотехнологичных комплексов, относительно независимых от колебания цен на сырье на зарубежных рынках, представляет собой экономику конкурирующих комплексов, производящих конечную продукцию — интеграционную систему. Для нее характерна интеграция поставок, развитие стратегических альянсов корпораций и интегрированных бизнес-групп (не стремящихся превратиться в кланово-корпоративные группы), ориентированных на активную промышленную и инвестиционную политику, направленную на повышение конкурентоспособности национальных производств.

В современной экономике основным объектом управления становится уже не предприятие, а межотраслевой производственный комплекс. Современные информационные технологии позволяют управлять комплексами не только в региональном и национальном, но и в глобальном масштабе. Данным образом уже управляются нефтегазохимический, лесопромышленный, рудно-металлургический и др. Межотраслевые производственные комплексы представляют среднее звено экономики — мезоэкономику. В их рамках становится возможным прогнозировать и определять полные затраты (с учетом сопряженных, относящихся к смежным отраслям) и конечные результаты производства и потребления продукции. Расширяются границы и возможности планомерного управления производством. Намного сокращаются транзакционные издержки.

К сожалению, в 1990-е гг. в России и других странах ЕАЭС произошла дезинтеграция производственных комплексов. Не-

смотря на мировые тенденции, было ликвидировано среднее звено управления производством. Правда, в последние годы наблюдается интенсивное развитие и укрупнение холдингов. Однако, в отличие от мировой практики, многие из них пытаются, используя пробелы в российском законодательстве, создать конгломераты, объединяющие технологически не связанные друг с другом предприятия различных отраслей. Расчет делается на то, что недооцененность активов позволяет получить громадную прибыль при их последующей перепродаже.

Сейчас странам ЕАЭС необходимо учитывать, что межотраслевые производственные комплексы в условиях глобализации экономики трансформируют механизм спроса, предложения и ценообразования, поведение потребителей и производителей на рынке, процессы максимизации прибыли в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, сам промышленный цикл и механизм экономического роста. Основой новой структуры хозяйства становятся конкурирующие межотраслевые комплексы, управляемые вертикально интегрированными бизнес-группами, базирующиеся на конкурентоспособных и защищенных в правовом отношении технологиях.

Важным фактором экономического роста становится растущий профессионализм менеджмента национальных компаний стран ЕАЭС, агрессивность отечественного бизнеса в борьбе с импортом за внутренний рынок, успешное продвижение конкурентоспособных национальных товаров на внешний, при все растущей ориентации на внутренний рынок, прежде всего — потребительский. Однако лидерами экономического роста по-прежнему являются экспортоориентированные отрасли, на долю которых приходится наибольший прирост инвестиций [117].

Начавшийся в конце 1990-х — начале 2000-х гг. в ЕАЭС экономический рост на первых порах принято было объяснять едва ли не исключительно действием конъюнктурных факторов, т. е. ростом мировых цен на энергоресурсы и сырье и протекционистский эффект девальвации национальных ва-

лют. Они действительно являлись временными — такова их природа, из которой следует исходить при определении приоритетности в рамках национальной промышленности тех или иных отраслей и их места в формирующейся, едва ли не заново, макроструктуре. Однако они дали положительный и отнюдь не временный эффект, не говоря уже о том, что сырьевые отрасли, а также отрасли первого передела весьма успешно справлялись со своей функцией донора для обрабатывающей промышленности на протяжении всех 1990-х гг., а это отнюдь не краткосрочный, и тем более — не разовый эффект. Получив инерцию экономического развития, отрасли-реципиенты показывали явные признаки своего выздоровления.

К числу конъюнктурных факторов отнесена и девальвация национальной валюты, обладавшая мощным протекционистским эффектом. Под ее воздействием хотя и временно, но резко сократился импорт иностранных товаров, что позволило вернуться на внутренний рынок ЕАЭС национальному производителю (например, пищевая и легкая промышленность, производство мебели и строительных материалов). Благоприятные стартовые условия способствовали укреплению позиций национальных предприятий, набравших инерцию развития, повышали способность противостоять конкурентам из дальнего зарубежья.

Иными словами, даже конъюнктурные факторы оказались не столь краткосрочными по своему воздействию на национальную промышленность ЕАЭС. Инерция экономического развития сохранилась на многих предприятиях и в периоды ухудшения ситуации на мировых рынках. Вновь сформировавшийся класс собственников и при иных, менее благоприятных обстоятельствах, учился отыскивать факторы экономического роста по той простой причине, что без накопления капитала с таким трудом приобретенный статус собственника сохранить было невозможно.

В силу всех этих обстоятельств произошедшие за годы рыночных преобразований институциональные изменения в реальном секторе экономики представляются необратимыми,

равно как и непрерывно продолжающийся в начале XXI в. экономический (пока компенсационный) рост — отнюдь не иллюзорное явление в странах ЕАЭС, где за прошедшее десятилетие сотни тысяч предприятий реального сектора обрели дееспособного собственника.

Немаловажное значение имел и фактор политической стабилизации в странах ЕАЭС, готовность и способность новых властных структур действовать в интересах крупного, среднего и малого бизнеса; проводить реформы, направленные на оздоровление инвестиционного климата; успешно бороться с криминалом и, прежде всего, в области производственной деятельности; понимать значимость и необходимость разработки долгосрочных программ; поддерживать постоянный деловой контакт с крупным капиталом; гарантировать защиту его интересов; успешно и последовательно проводить социальную политику по мере оздоровления государственных финансов и активизации частнопредпринимательской деятельности в этой области.

Все это образует предпосылки для устойчивого экономического роста. Можно даже предположить, что неизбежное в будущем снижение цен на сырьевые ресурсы на мировом рынке явится фактором переориентации сырьевых отраслей и отраслей первого передела на потребности национальной промышленности и капитала, на развитие национальных обрабатывающих отраслей, с увеличением доли продукции которых в структуре ВВП связывается преодоление дисбалансов в макроструктуре экономик стран ЕАЭС.

Известно, что экономический рост обеспечивается промышленным капиталом, функционирующим в реальном секторе национальной экономики. В зависимости от сферы приложения он выступает в облике крупного, среднего или малого бизнеса, основой каждого из которых являются соответствующие формы собственности — как индивидуальной, так и совместного присвоения объектов этого сектора.

Миссия национального промышленного капитала стран ЕАЭС не менее сложна, чем осуществление индустриализа-

ции заново, как это было на этапе становления рыночной экономики в ныне развитых странах. Она состоит в завершении индустриализации и повсеместном переходе на постиндустриальный этап развития национальных экономик. Этот процесс идет по законам капиталистической рыночной экономики, реализующимся в ходе конкурентной борьбы стихийно или под воздействием регулирующей деятельности институтов рыночной инфраструктуры и государства, как макроэкономического субъекта, обладающего широким арсеналом средств влияния на частнопредпринимательскую деятельность.

Вследствие масштабов проблемы, ее исторической значимости, долгосрочного характера осуществления актуализируется проблема разработки национальной экономической наукой концепций глобальной реструктуризации национальной промышленности как теоретической основы долгосрочных программ преобразований. Такие программы могли бы послужить своеобразным компасом в инвестиционной деятельности предпринимателей, ориентирующим их на наиболее перспективные сферы приложения капитала с точки зрения экономических интересов как частного капитала, так и нации в целом. Потребность в таких программах особенно велика в условиях, когда государство не набрало достаточного опыта хозяйствования в рыночной среде, тем более — для решения столь ответственной и сложной проблемы без широкого привлечения научного потенциала [95].

И все же главным препятствием индустриального возрождения стран ЕАЭС остается дефицит инвестиционных средств, неоднозначность политики государства в отношении крупного бизнеса, все еще низкий, хотя и стремительно растущий, платежеспособный спрос населения, выступающий важнейшим фактором экономического роста. Так, доля фонда заработной платы в российском ВВП даже с учетом теневой экономики в начале 2000-х гг. составляла не более 25%, в то время как в США этот же показатель был равен 60–62% [134]. Таков эталон современной социально ориентированной ры-

ночной экономики постиндустриального развития, осваивать который странам ЕАЭС еще предстоит.

Отметим, что рост реальных доходов населения выступает фактором консервации экспортной ориентации национальных производств в условиях, когда значительная, к тому же растущая часть потребностей в потребительских товарах (прежде всего, в товарах длительного пользования) удовлетворяется преимущественно за счет их импорта.

Возвращаясь к роли государства в формировании рыночной экономики, отметим, что значимость государственного механизма регулирования в становящихся рыночными национальных производствах не упраздняется.

Подводя итоги вышесказанному, отметим, что в экономиках стран ЕАЭС только закладываются основы разграничения функций рыночного и государственного механизмов, где рыночным механизмом решаются проблемы устойчивого экономического роста, а государственное регулирование имеет решающее значение для реструктуризации экономики, гармонизации в процессе ее осуществления интересов частного бизнеса и национальной промышленности в целом.

По мере сокращения государственного долга стран ЕАЭС активизируется инвестиционная деятельность и самого государства как макроэкономического субъекта. Последнее обстоятельство порождает особые направления его деятельности: формирование облика макроэкономической структуры промышленности в ее отраслевом, секторальном, региональном аспектах, выравнивание технико-технологической оснащенности отраслей национальной промышленности и конкурентоспособности их продукции на мировом рынке.

Между тем в высокомонополизированных отраслях промышленности стран ЕАЭС унаследовано и далеко не преодолено поныне крайне неравномерное соотношение производственных секторов, с точки зрения их структуры. Это находит выражение в соотношении военного и гражданского комплексов, добывающей и обрабатывающей, тяжелой и легкой про-

мышленности, в соотношении отраслей внутри межотраслевых комплексов (ВПК, ТЭК, АПК) [38].

В связи с этими проблемами мы проанализировали тенденции промышленного развития и направления изменений в промышленных комплексах не только стран ЕАЭС, но и других постсоветских государств в транзитивный период и учитывая такие индикаторы как: а) долю промышленности в ВВП и производство промышленной продукции на одного жителя страны; б) темпы роста промышленной продукции за определенный период; в) соотношение (преобладание) добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности; г) преобладание в отраслевой структуре промышленности отраслей «авангардной тройки» НТР (энергетики, машиностроения и химической промышленности); д) долю инвестиций, вложенных в промышленность; е) долю промышленной продукции в экспорте и импорте страны, предлагаем *типологию стран по основным тенденциям их промышленного развития*: *1-й тип* — страны неустойчивого развития промышленности — Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан; *2-й тип* — страны устойчивого развития промышленности — Беларусь; *3-й тип* — страны со стагнирующей промышленностью — Россия, Украина, Казахстан, Армения; *4-й тип* — страны с деградирующей промышленностью — Грузия, Молдова, Кыргызстан, Таджикистан.

4.2. Промышленность стран ЕАЭС в 2000–2014 гг.

В 2000–2007 гг. среднегодовые темпы экономического роста в СНГ были одними из высоких в мире (8%), превышая среднемировые (5%), темпы ЕС (1%) и большинства развивающихся стран. За тот же период совокупный ВВП Содружества увеличился на 39%, промышленное производство — на 40%, сельскохозяйственное — на 20%, внешнеторговый оборот — в 2,5 раза.

Но, несмотря на ускоренное развитие, в 2006–2007 гг. в среднем по ЕАЭС удалось достичь лишь уровня ВВП «советского» 1991 г. И только четыре страны (Россия, Армения, Беларусь, Казахстан) в 2002–2007 гг. смогли превзойти его, причем первые три — на 30% и более [152].

В 2000–2007 гг., в результате продолжившихся в ЕАЭС экономических реформ, дифференциация региональных экономик стран Содружества независимых государств значительно усилилась. В отраслевой структуре валовой добавленной стоимости в 2007 г. (для сравнения — 2000 г.) в среднем по ЕАЭС промышленность занимала 31,7% (25%). Значительное место в структуре валовой добавленной стоимости занимали отрасли услуг, доля которых в среднем по ЕАЭС составляла 56,5% (43%). На долю сельского, лесного и рыбного хозяйства приходилось 5,6% (26%), на строительство — 6,2% (6%) соответственно.

В 2000–2007 гг. наблюдался рост доли отраслей реального сектора экономики в большинстве стран ЕАЭС, прежде всего за счет промышленности (табл. I Приложения 4). В 2007 г. ее доля в валовой добавленной стоимости в среднем по ЕАЭС возросла до 31,7%. В России и Беларуси — на уровне средней по Союзу, в других странах — ниже средней по ЕАЭС. Промышленное производство с 2001 по 2007 г. возросло в среднем по ЕАЭС в 1,5 раза [151].

В отраслевой структуре промышленного производства также были заметны различия в темпах роста выпуска продукции. Большой рост имел место в топливно-энергетических и других сырьевых отраслях промышленности. Это было обусловлено, в значительной мере, устойчивым спросом внешнего рынка на их продукцию и сохранением высокого уровня удельного потребления энергии, топлива, сырья и материалов в производстве стран Содружества независимых государств.

Отрасли ТЭК в значительной мере сохранили свой потенциал в странах ЕАЭС и продолжали наращивать объемы производства. Так, в целом по Содружеству производство электроэнергии увеличилось за 2000–2006 гг. на 8%. Отрасль

работала более устойчиво на фоне обрабатывающих отраслей, что отчасти определялось сохраняющимся отсутствием эффективных стимулов к энергосбережению.

Топливная промышленность в 2000–2007 гг. также испытывала подъем производства. Добыча нефти в этот период, в целом по Содружеству, возросла на 34%, при этом наметилась тенденция устойчивого роста. Добыча газа и угля увеличились на 14% каждая. Это было связано с увеличением финансирования геологоразведочных работ, выходом на новые богатые месторождения (шельф Каспийского моря, о. Сахалин, Красноярский край) или со сложными горно-геологическими характеристиками и начавшейся постепенной заменой нефтегазового топлива на тепловых электростанциях угольным.

Увеличение производства электроэнергии по странам ЕАЭС за исследуемый период было максимальным в Казахстане (в 1,4 раза), Беларуси, РФ — в 1,2–1,3 раза, сократилось производство электроэнергии в Армении и Кыргызстане [151].

Таким образом, топливно-энергетический комплекс стал основой развития промышленного производства практически всех государств ЕАЭС как традиционно с ним связанных, так и получивших свое развитие в ходе реформирования. К 2007 г. доля ТЭК в промышленном производстве возросла во всех странах ЕАЭС. При этом максимального показателя она достигла в Казахстане — более 50%. В других республиках она не превышала 20–32%. Наименьшее значение в промышленном производстве ТЭК имел в Армении — 14%. Между тем нефтяной и газовой отраслям в 2006 г. не удалось достичь показателей 1990 г., и только угольная промышленность смогла в 2006 г. превысить показатели 1990 г. на 14% [151].

Металлургический комплекс стран ЕАЭС оставался и в 2000–2007 гг. наиболее кооперированным. Metallургические предприятия Союза продолжали характеризоваться высоким уровнем износа основных фондов (до 80%), низким технологическим уровнем и отсталой структурой производства. Тем не менее, сокращение производства в черной и цветной металлургии в большинстве республик не стало значительным,

поскольку резкое снижение потребности внутреннего рынка было компенсировано устойчивым спросом зарубежных потребителей, в первую очередь на сырье для металлургии и полуфабрикаты, приобретаемые для дальнейшей переработки.

Даже в конце 2007 г. сохранялась позитивная динамика производства важнейших видов металлургической продукции. По сравнению с 2006 г. выпуск готового проката черных металлов возрос в Беларуси на 7%, Казахстане — на 15%, России — на 2; стальных труб — в Беларуси и России на 10%, Казахстане — на 45%.

В некоторых странах СНГ объем продукции металлургии в общей структуре промышленности в 2000–2007 гг. даже увеличился. Возросла доля цветной металлургии в России, Казахстане, Кыргызстане, Армении. Увеличилась доля черной металлургии в России, Казахстане.

Утвердилась и сложившаяся еще в кризисный период развития тенденция в развитии металлургического комплекса Содружества — осталось определяющим влияние металлургии на экономику таких стран, как Армения и Кыргызстан, где доля металлургии в промышленности достигала 36 и 33% соответственно. Высокий уровень металлургии в промышленном производстве сохранялся в РФ и Казахстане [151].

Ситуация в машиностроении и металлообработке в 2000–2007 гг. стала стабилизироваться. Между тем низкий платежеспособный спрос на научно-технологическую продукцию не привел к подъему таких высокотехнологических и наукоемких отраслей, как авиационная, радиотехническая, электронная, электротехническая, станкоинструментальная промышленность. Соответственно продолжалась устойчивая технологическая зависимость государств ЕАЭС от импорта передовых технологий и продукции данных отраслей из стран дальнего зарубежья. Создание лицензионных производств, а также сборка конструкций из комплектующих деталей (особенно в автомобилестроении), поступающих из-за рубежа, в целом придали некоторый импульс развитию отрасли. Однако для большинства стран ЕАЭС в 2000–2007 гг. была характер-

на стагнация или сокращение объемов производства в машиностроении и металлообработке. Минимальное сокращение и даже рост объемов производства в отдельных подотраслях машиностроения отмечались лишь в России и Беларуси.

Существенно изменилась структура производства машиностроительного комплекса. Снизились объемы производства в станкостроении — отрасли, определяющей качество и технологический уровень промышленной продукции. Практические монополисты на рынке металлорежущих станков СНГ — Россия (50%) и Беларусь (47%) сократили производство на 37% [151].

Автомобильная промышленность продолжала оставаться неконкурентоспособной на мировом рынке. Производство грузовых автомобилей увеличилось, в целом по Содружеству, на 19%, а легковых — на 32%. В производстве грузовых автомобилей лидировали Беларусь (рост в 1,5 раза), Россия (рост в 1,3 раза), Казахстан (рост в 7,5 раз). По объемам производства легковых автомобилей лидировала Россия (81% производства СНГ).

В тракторостроении также был отмечен рост производства на 30%. Беларусь в 2 раза увеличила производство тракторов, а вот Россия в 2 раза сократила производство. Существенно возрос выпуск бытовой техники.

Можно сказать, что республики, обладающие наиболее развитым машиностроением и в посткризисный период, сохранили свою специализацию, несмотря на то, что удельный вес отрасли в общем объеме промышленности этих стран заметно сократился. К началу 2007 г. в Беларуси доля машиностроения составляла 21%, в России — 19% [151].

Кроме того, в рамках сложившейся в СССР и трансформированной в условиях транзитивного постсоветского периода производственной и научно-технической кооперации предприятий, производивших машиностроительную продукцию, осуществлялись поставки сырья, материалов, узлов, комплектующих изделий, услуг, технологически взаимосвязанных и

необходимых для изготовления конечной продукции в отдельных странах ЕАЭС.

В химической и нефтехимической промышленности сокращение производства продукции было во многом обусловлено кризисом или подъемом в отраслях-потребителях. Некоторый подъем в автомобильной промышленности, сельскохозяйственном машиностроении увеличил спрос на шинную продукцию. На 25% увеличилось производство минеральных удобрений для сельского хозяйства. Продолжившийся спад производства в легкой промышленности привел к незначительному сокращению производства химических волокон и нитей. Россия, Беларусь и Казахстан частично сохранили объемы выпуска в данной отрасли за счет экспортной продукции.

Максимальная доля химического производства в общей структуре обрабатывающей промышленности была в Беларуси (10%), России (5–6%), в других странах варьировалась от 1 до 3% [151].

Продукция легкой промышленности ЕАЭС в 2000–2007 гг. все еще не выдерживала конкуренции с импортными товарами. И все же положение в отрасли начало стабилизироваться. За счет частичного обновления основных фондов и инвестиций был налажен выпуск качественной продукции.

Производство тканей за 2000–2006 гг. увеличилось на 12%. Лидерами здесь были РФ (80% производства СНГ), Беларусь (9,5%). Увеличили производство тканей Казахстан (в 8 раз), Россия и Беларусь. Сократил производство различных видов тканей Кыргызстан.

Производство обуви в ЕАЭС увеличилось в 1,4 раза, в том числе за счет увеличения производства в России (в 1,6 раза). Производство обуви в Беларуси снизилось на 30% [151].

Пищевая промышленность в 2000–2007 гг. испытала значительное увеличение объемов выпуска, прежде всего в результате конкуренции с зарубежными странами, а также из-за некоторого увеличения покупательной способности населения. Даже продолжившееся сокращение национального сельскохозяйственного производства не повлекло за собой

снижения производства в перерабатывающих отраслях, многие из которых частично или полностью перешли на переработку импортного сырья и полуфабрикатов.

Доля пищевой промышленности к 2007 г. в общей структуре обрабатывающей промышленности оставалась высокой в Армении (32%). В других странах ЕАЭС эта доля варьировалась от 8 до 19% [151].

Таким образом, обеспеченность внутреннего рынка ресурсами за счет собственного производства значительно расширилась. Между тем и в 2007 г. насыщенность продовольственными товарами и расширение торгового ассортимента продолжалось преимущественно за счет импортной продукции.

За 2000–2007 гг. производство практически всех основных видов строительных материалов и конструкций увеличилось (например, цемента в 1,8 раза). В 2007 г. по сравнению с 2000 г. возросло производство цемента в Армении и Казахстане — на 16%, Беларуси, Кыргызстане и России — на 9–11% [151].

Страны охватил нарастающий строительный бум. Развивалось жилищное строительство (особенно частное), возрождалось дорожное строительство. Гораздо скромнее на этом фоне выглядело производственное и социально-культурное строительство. Значительно выросла доля производства строительных материалов в общей доле обрабатывающей промышленности в Кыргызстане (с 3 до 10%), в Армении (с 2 до 5%). В остальных странах она варьировалась от 1 до 4% [151].

Таким образом, в начале XXI в. наблюдался рост отраслей реального сектора экономики во всех странах ЕАЭС, в том числе за счет увеличившейся доли промышленности (в среднем с 25 до 31,7%).

В отраслевой структуре промышленного производства были заметны различия в темпах роста выпуска продукции. Большой рост продолжал иметь место в топливно-энергетических и других сырьевых отраслях промышленности. Это было обусловлено в значительной мере устойчивым спросом внешнего рынка на их продукцию и сохранением высокого

уровня удельного потребления энергии, топлива, сырья и материалов в производстве ЕАЭС.

Развитие региональной промышленности в 2008–2014 гг.

Промышленность Армении

По данным за 2014 г., в промышленности Армении работает 2,7 тыс. предприятий, на которых было занято 131,1 тыс. человек (11,6% от общего числа занятых в экономике). С 2008 г. число занятых в промышленности возросло на 4,5%, а производительность труда по добавленной стоимости на одного занятого достигла 24 тыс. долл. США в 2014 г., увеличившись к уровню 2008 г. на 56,6% [259].

Объем промышленного производства республики в 2014 г. составил 3,1 млрд долл. США. Объем экспорта товаров, основу которых формирует промышленная продукция, составил 1,5 млрд долл. США, при отрицательном сальдо внешней торговли 2,9 млрд долл. США. Объем ВВП за 2014 г. составил 11,6 млрд долл. США и по сравнению с 2008 г. увеличился в реальном выражении (по классификации, принятой в ОЭСР) на 35,9% (на 35,7% в долларовом выражении) [120].

Промышленное производство формирует 17,3% от общего объема национального ВВП. За 2008–2014 гг. прирост промышленного производства республики в сопоставимых ценах составил 34,4%. При этом ускорение развития промышленного производства наблюдалось в 2010–2012 гг., когда объем продукции ежегодно увеличивался приблизительно на 10%. Затем последовало некоторое замедление динамики — до 2,7% прироста в 2014 г.

В разрезе промышленных видов деятельности промышленное производство к уровню 2008 г. возросло в горнодобывающей промышленности — на 92%, в обрабатывающей промышленности — на 30,2%, в электроснабжении, подаче газа, пара и кондиционированного воздуха — на 9,8%, в водоснабжении — на 21,9% [120].

В рассматриваемом периоде в промышленности республики произошли несущественные структурные изменения: доля обрабатывающей промышленности снизилась с 68,9% в 2008 г. до 65,6% в 2014 г.; доля добывающей промышленности, напротив, возросла с 12,6 до 15%, доля производства электроэнергии, пара, газа и воды увеличилась с 18,5 до 19,4% (табл. II Приложения 5).

В структуре обрабатывающей промышленности наибольший удельный вес занимают производство продуктов питания, напитков и табачных изделий, металлургия, производство минеральной продукции, машиностроение. Для республики были характерны региональные различия в структуре промышленного производства (рис. 4 Приложения 6).

Во внешней торговле Армения придерживается многовекторной внешнеэкономической политики — торговля с государствами — членами ЕАЭС формирует 24,1% внешнеторгового товарооборота республики. В товарообороте Армении с государствами — членами ЕАЭС наибольший объем (1,4 млрд долл. США) и удельный вес (96%) приходится на Россию. С 2008 по 2014 г. доля России в общем объеме товарооборота со всеми странами выросла с 19,7% до 23,2% [259].

Доли остальных государств — членов ЕАЭС в общем товарообороте Армении незначительны и составляли в 2014 г.: Республика Беларусь — 0,8%, Республика Казахстан — 0,1%, Кыргызская Республика — 0,1%. Общее сальдо в торговле с государствами — членами ЕАЭС в 2014 г. сложилось отрицательным, в размере 716,8 млн долл. США.

Основная экспортируемая продукция: продукты питания и напитки, минеральные продукты, недрагоценные металлы и изделия из них, драгоценные металлы, камни и изделия из них. Основная импортируемая продукция: нефть и нефтепродукты, машины и оборудование, продукты питания, средства транспорта.

Объем иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Республики Армения на 2014 г. составил 2017,7 млн долл. США, из которых 840,9 млн долл. США являлись пря-

мыми иностранными инвестициями (17,3 и 7,2% от объема ВВП соответственно).

Промышленность Беларуси

В промышленности Республики Беларусь в 2014 г. было зарегистрировано 13,7 тыс. предприятий, на которых работало 1102,4 тыс. человек (24,2% от общего числа занятых в экономике), было сосредоточено 36,4% основных средств всей экономики, производилось 29,7% национального ВВП [259].

Общий объем произведенной промышленной продукции в 2014 г. составил 65,7 млрд долл. США, валовой добавленной стоимости — 20,5 млрд долл. США. Инвестиции в основные средства промышленности достигли в 2014 г. 3 млрд долл. США, или 8,1 тыс. долл. США на одного среднесписочного работника [120].

Благодаря активной инвестиционной политике в промышленности удалось снизить уровень износа основных средств с 57,7% в 2008 г. до 40,3% в 2014 г. и увеличить удельный вес инновационной продукции до 14,2%.

В 2008–2014 гг. объем промышленного производства в республике в сопоставимых ценах увеличился на 21,2% (на 17% в долларовом выражении), при росте ВДС промышленности на 20,4% и снижении материалоемкости производства в текущих ценах на 2,7%. Производительность труда по добавленной стоимости в 2014 г. составила 20,7 тыс. долл. США на одного среднесписочного работника и увеличилась к уровню 2008 г. на 27,7%.

Удельный вес валовой добавленной стоимости в промышленном производстве в 2014 г. составил 31,1%, увеличившись к уровню 2008 г. (29,5%) на 1,6 п. п. Импортноемкость производства промышленной продукции в 2014 г. достигла 32,2%, снизившись к уровню 2008 г. (38,3%) [259].

В структуре промышленности республики преобладает обрабатывающая промышленность, формирующая 89,8% его объема. Доля добывающей промышленности составляет 1,5% и имеет тенденцию к снижению за счет истощения запасов

нефти. Удельный вес производства электроэнергии, пара, газа и воды достаточно стабилен и составлял в рассматриваемом периоде 7,7–8,7% от объема производства. В среднесрочной перспективе удельный вес последнего сектора возрастет за счет ввода в эксплуатацию в 2019 г. Островецкой АЭС (табл. II Приложения 5).

Уровень и динамику промышленного производства Беларуси формируют четыре отрасли: производство пищевых продуктов (23,6%), производство нефтепродуктов (16,2%), машиностроение (14,6%), химическое производство (9,9%) [120].

Основные отраслевые структурные сдвиги в 2008–2014 гг. произошли в обрабатывающей промышленности: увеличился удельный вес производства пищевых продуктов, производства прочих неметаллических минеральных продуктов, деревообработки; заметно снизился удельный вес производства нефтепродуктов, машиностроения, металлургии [259]. Для республики были характерны региональные различия в структуре промышленного производства (рис. 9 Приложения 6).

Во внешней торговле Республика Беларусь тесно взаимосвязана со странами — членами ЕАЭС, реализуя на рынок стран — партнеров по ЕАЭС своей продукции на сумму 16,2 млрд долл. США и импортируя из этих стран продукции на сумму 22,3 млрд долл. США.

Основным партнером в промышленном сотрудничестве является Российская Федерация, на которую в 2014 г. приходилось 42,1% всего экспорта товаров из республики и 54,8% всего импорта, что обусловлено географической близостью территорий двух стран и исторически сложившейся взаимодополняемостью промышленных комплексов.

Экспорт промышленной продукции формировал 92% общего экспорта товаров из республики. Отношение экспорта товаров из республики к объему промышленного производства в 2008–2014 гг. находилось в пределах 55–60% [120].

Экспорт белорусских товаров в Казахстан составил 2,4% в общем объеме экспорта республики, в Армению — 0,1%, в Кыргызскую Республику — 0,2%. Импорт товаров из Ка-

захстана в общем объеме импорта Беларуси сложился на уровне 0,2%, из Кыргызской Республики и Армении — 0,01%.

Более 60% белорусских крупных и средних промышленных организаций осуществляют кооперацию с промышленными организациями России. Наиболее распространены закупки материалов, комплектующих и полуфабрикатов в России (37,2%), осуществляют поставки по кооперации в Россию 26,7% организаций, переработкой российского давальческого сырья занято 10,5% организаций, создали совместные производства в России — 2,2%. Кооперацией наиболее охвачены: машиностроение, производство резины и пластмасс, текстильное и швейное производство, производство изделий из кожи и обуви. Удельный вес российских промежуточных товаров в стоимости промышленной продукции Беларуси в 2014 г. составил 13,2%.

С казахстанскими организациями кооперационно взаимосвязаны 16,9% от общего числа белорусских промышленных предприятий: 6,1% поставляют в Казахстан материалы, полуфабрикаты и комплектующие; при этом только 2,2% организаций используют казахстанские материалы (полуфабрикаты и комплектующие). Доля импорта промежуточных товаров из Казахстана в промышленной продукции Беларуси составила в 2014 г. 0,1%. Производственная кооперация с Казахстаном распространена в производстве транспортных средств, производстве резиновых и пластмассовых изделий, текстильном и швейном производстве.

Кооперационные взаимосвязи с Арменией и Кыргызской Республикой несут существенны для промышленности Беларуси: импортные промежуточные товары этих стран занимают 0,05% в стоимости промышленной продукции республики.

Промышленность Казахстана

По данным за 2014 г., в промышленности Казахстана работает 11,8 тыс. предприятий, на которых было занято 1,1 млн человек (12,8% от общего числа занятых в экономике). С 2008 г. число занятых в промышленности возросло на

49%, а производительность труда по добавленной стоимости на одного занятого достигла 55,1 тыс. долл. США в 2014 г., увеличившись к уровню 2008 г. на 27%. Объем инвестиций в основной капитал в 2014 г. составил порядка 19,5 млрд долл. США, а прямые иностранные инвестиции — 1,8% к ВВП (в 2008 г. — 1,6%) [259].

Объем промышленного производства республики в 2014 г. достиг 103,2 млрд долл. США, а удельный вес добавленной стоимости в промышленном производстве составил 58,2%, увеличившись на 14,1 п. п. к уровню 2008 г.

Промышленное производство в Казахстане является высоко rentабельным (уровень rentабельности в 2013 г. составил 35,1%) за счет значительного удельного веса высокоэффективной горнодобывающей промышленности (rentабельность 62%). Rentабельность в обрабатывающей промышленности составляла в 2013 г. 8,5% и находилась на уровне этого показателя в обрабатывающей промышленности других стран — участниц ЕАЭС.

Объем ВВП за 2014 г. составил 216 млрд долл. США и по сравнению с 2008 г. увеличился в реальном выражении на 30,1% (на 62% в долларовом выражении). Промышленное производство определяет уровень и динамику национального ВВП, формируя его значительную часть — 27,8% от общего объема. За 2008–2014 гг. прирост промышленного производства в сопоставимых ценах (ИФО) составил 20,8% [120].

После высоких темпов роста в 2010 г. (109,6%) динамика постепенно замедлилась и составила в 2014 г. 100,2%. В разрезе промышленных видов деятельности ИФО к уровню 2008 г. составил: в горнодобывающей промышленности — 20,0%, в обрабатывающей промышленности — 24,2%, в электроснабжении, подаче газа, пара — 20,4%, в водоснабжении объем производства снизился на 28,4% (табл. II Приложения 5).

В рассматриваемом периоде в промышленности республики произошли несущественные структурные изменения: доля горнодобывающей промышленности снизилась с 61,1% в 2008 г. до 59,7% в 2014 г.; доля производства электроэнергии,

пара, газа и воды возросла с 5,2% в 2008 г. до 6,9% в 2014 г.; доля обрабатывающей промышленности сохранила неизменный уровень — 32,9%, при этом доля обрабатывающей промышленности в добавленной стоимости увеличилась с 36,6 до 37% [259].

В структуре обрабатывающей промышленности наибольший удельный вес занимают: металлургия, машиностроение, производство продуктов питания, производство кокса и нефтепродуктов [120]. Для республики были характерны региональные различия в структуре промышленного производства (рис. 5, 6 Приложения 6).

Торговля с государствами — членами ЕАЭС формирует около 18% внешнеторгового товарооборота республики. В товарообороте Казахстана с государствами — членами ЕАЭС наибольший объем (порядка 19 млрд долл. США) и удельный вес приходится на Россию. В 2008–2014 гг. доля России снизилась с 18,3% до 15,8%, при наибольшем значении в 2011 г. — 18,4%.

Доли остальных государств — членов ЕАЭС в общем товарообороте Казахстана незначительны и составляли в 2014 г.: Республика Беларусь — 0,6%, Республика Армения — 0,01%, Кыргызская Республика — 0,9%. Общее сальдо в торговле со странами — членами ЕАЭС в 2014 г. сложилось отрицательным в размере 8,9 млрд долл. США.

Объем экспорта товаров, основу которых составляет промышленная продукция, сформировался на уровне 78,2 млрд долл. США, при положительном сальдо внешней торговли 37,2 млрд долл. США.

Основная экспортируемая продукция: нефть сырая и нефтепродукты сырые; газ природный в газообразном состоянии; уран природный и его соединения; катоды и секции катодов из меди рафинированной, необработанной; феррохром; пшеница и меслины; руды и концентраты медные; руды и концентраты железные; цинк необработанный, нелегированный.

В Казахстане за 2008–2014 гг. появились 27 новых продуктов с выявленным сравнительным преимуществом: семена рапса и подсолнечника, подсолнечное масло, кондитерские из-

деля, гипс, трубы и трубки, радиаторы для центрального отопления, штейн медный, медь нерафинированная и изделия из нее, порошки цинковые, железнодорожные локомотивы и др.

Промышленность Кыргызстана

По данным за 2014 г., в промышленности Кыргызской Республики работает 1,9 тыс. предприятий, на которых трудятся 216,7 тыс. человек (9,4% от общего числа занятых в экономике). В 2008–2014 гг. число занятых в промышленности сократилось на 31,3%, а производительность труда по добавленной стоимости на одного занятого достигла 8 тыс. долл. США.

Объем промышленного производства Кыргызской Республики в 2014 г. составил 3,1 млрд долл. США, увеличившись по отношению к 2008 г. на 51,2%. Удельный вес добавленной стоимости в объеме промышленной продукции сложился на уровне 37% [120].

Основным источником роста промышленности стало развитие металлургического производства. Объем экспорта товаров, основу которых составляет промышленная продукция, составил 1,6 млрд долл. США (53% к объему промышленного производства) при отрицательном сальдо внешней торговли 4,3 млрд долл. США.

Объем ВВП Кыргызской Республики за 2014 г. составил 7,4 млрд долл. США и по сравнению с 2008 г. увеличился в реальном выражении на 35% (на 44% в долларовом выражении). Промышленное производство существенно влияет на уровень и динамику национального ВВП, формируя 15,6% от общего объема ВВП [120].

За 2008–2014 гг. прирост промышленного производства в сопоставимых ценах составил 21,3%. После высоких темпов роста в 2010 и 2011 гг. (109,8% и 111,9% соответственно) последовали значительный спад в 2012 г. (79,8%), новый рост в 2013 г. (134,3%) и относительное замедление в 2014 г. (98,4%) [259].

В разрезе промышленных видов деятельности прирост промышленного производства к уровню 2008 г. составил: в горнодобывающей промышленности — 209,0%, в обрабаты-

вающей промышленности — 86,4%, в электроснабжении, подаче газа, пара и кондиционированного воздуха и водоснабжении — 78,3% (табл. II Приложения 5).

В рассматриваемом периоде в промышленности Кыргызской Республики произошли несущественные отраслевые структурные изменения: доля горнодобывающей промышленности увеличилась с 2,1% в 2008 г. до 3,5% в 2014 г.; доля производства электроэнергии, пара, газа и воды снизилась с 15,5% в 2008 г. до 14,8% в 2014 г.; доля обрабатывающей промышленности снизилась с 82,3% в 2008 г. до 81,7% в 2014 г. [120].

В структуре обрабатывающей промышленности наибольший удельный вес занимают металлургия и производство металлических изделий, производство продуктов питания, легкая промышленность. Для республики были характерны региональные различия в структуре промышленного производства (рис. 8 Приложения 6).

Во внешней торговле Кыргызская Республика придерживается многовекторной политики, осуществляя торговлю со 149 странами мира. Торговля с государствами — членами ЕАЭС в 2014 г. составила 2986,9 млн долл. США, что формирует 40,5% внешнеторгового товарооборота республики, в том числе в экспорте — 29,8%, в импорте — 43,6%.

Объем экспорта товаров в страны Таможенного союза составил 489,8 млн долларов (29,8% в общем объеме экспорта из республики), из которого 73,7% товаров поставлено в Казахстан (одежда и одежные принадлежности, овощи и фрукты, руды и концентраты благородных металлов, прокатное стекло, а также молоко и молочные продукты), 25% — в Россию (прокатное стекло, хлопок-сырец, табак и табачные изделия, лампы накаливания, предметы одежды, мясо и мясопродукты), 1,3% — в Беларусь (в основном, детали и принадлежности автомобилей), менее 0,1% — в Армению (машины и оборудование).

Объем импорта в 2014 г. из государств — членов ЕАЭС составил 2497,1 млн долл. США, в том числе из России завезено товаров на сумму 1842,1 млн долл. США (нефть и неф-

тепродукты, изделия из чугуна и стали, лесоматериалы, растительные масла, зерновые и продукты из них), Казахстана — 563,3 млн долл. США (газ природный, зерновые и продукты из них, уголь, табак и табачные изделия, изделия из чугуна и стали, сырье для удобрений, напитки), Беларуси — 91,3 млн долл. США (сахар, тракторы, шины, электробытовое оборудование, зерновые и продукты из них), Армении — 0,2 млн долл. США (напитки, фармацевтическая продукция). Общее сальдо в торговле с государствами — членами ЕАЭС в 2014 г. сложилось отрицательным в размере — 2007,3 млн долл. США [259].

Объем инвестиций в основной капитал в промышленности в 2014 г. составил 1972,4 млн долл. США (26,6% от объема ВВП, на 9,3 п. п. выше уровня 2008 г.), из них прямые иностранные инвестиции составили 799,9 млн долл. США (10,8% от объема ВВП) [120].

4.3. Трансформации в структуре промышленности России

Для России всегда были характерны существенные региональные различия в территориально-отраслевой структуре промышленного производства (рис. 10–13 Приложения 6). Однако при переходе страны к рыночной экономике дифференциация территориально-отраслевой структуры производства и степень адаптации национальной промышленности к новым условиям МРТ усилились [6].

Поэтому представляет интерес территориально-отраслевой анализ влияния новых экономических условий на структуру и объемы промышленного производства России. Для определения отраслевых изменений нами проводилось сопоставление индекса физического объема промышленности (в постоянных ценах) с динамикой промышленного производства страны за 1990–2007 гг. Для определения территориальных сдвигов мы проанализировали объемы производства

отдельных видов продукции по отраслям промышленности, по субъектам РФ (рассчитано автором по [130; 266]).

Как уже отмечалось выше, в советский период развития во всесоюзном разделении труда РФ имела следующие отрасли промышленной специализации: электроэнергетику, топливную промышленность, черную и цветную металлургию, машиностроение и металлообработку, химическую и нефтехимическую, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную, промышленность строительных материалов, легкую промышленность [93; 94].

После распада СССР российскую промышленность охватил глубокий экономический кризис. Объем ВВП в 1998 г. составлял 62% от уровня 1991 г., а доля промышленности в ОСВДС республики уменьшилась с 39 до 32%. Доля трудовых ресурсов, занятых в отраслях промышленности, сократилась с 27 до 21%. Объем промышленной продукции сократился по сравнению с 1991 г. почти в два раза. Наименьшее сокращение имело место в электроэнергетике, топливной промышленности, черной и цветной металлургии. Тем не менее, и в этих отраслях спад производства оказался весьма значительным. Доли производства продукции этих отраслей в 1998 г. составили 60–75% от уровня 1991 г. Для остальных отраслей промышленности РФ было характерно более чем двукратное снижение объемов. В химической промышленности, машиностроении, лесной и деревообрабатывающей промышленности производство в 1998 г. составило 40–44% от уровня 1991 г., в промышленности стройматериалов — 33%, в легкой — 14%, пищевой промышленности — 54%.

В результате за 1991–1999 гг. увеличились доли ТЭК (с 21 до 26%), металлургии (с 14 до 19%) и пищевой промышленности (с 12 до 15%). В то же время сократились доли машиностроения (с 22 до 16%), химической и нефтехимической промышленности (с 8 до 6,7%), легкой (с 7 до 2%), промышленности строительных материалов (с 6 до 3%), лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (с 6 до 4,8%).

Более сильный спад производства был обусловлен, наряду с другими факторами, сохранением огромных объемов чистого экспорта, низким использованием валютной выручки от экспорта для закупки по импорту ресурсов, необходимых для осуществления воспроизводственного процесса.

В 2000–2007 гг. наблюдался компенсационный экономический подъем российской промышленности (увеличение объемов производства продукции в среднем в 1,3 раза). Это явилось следствием возросшего спроса на отечественную продукцию на внутреннем рынке и конкурентоспособностью некоторых российских товаров на внешнем рынке. Для выявления причин увеличения спроса на отечественную продукцию нами предлагается краткий анализ состояния отраслей национальной индустрии [130; 138].

В 2007 г. (для сравнения — 2000 г.) отраслевая структура валовой добавленной стоимости России выглядела следующим образом: доля промышленности составляла 31,7% (32,3%), сельского, лесного и рыбного хозяйства — 4,6% (6,9%), строительства — 5,6% (5,9%), услуг — 65,6% (54,9%). Доля промышленности в валовой добавленной стоимости была равной средним по СНГ показателям (31,7%). Доля трудовых ресурсов, занятых в промышленности, сократилась с 23 до 21% [151].

Известно, что исторически деформация структуры промышленности России была вызвана чрезмерным развитием ВПК и сырьевых отраслей. Снижение доли обрабатывающей промышленности и повышение доли отраслей по производству сырья и материалов называется «утяжелением» производственной структуры. Эта структурная перестройка промышленности происходила под влиянием двух факторов: возросшего участия России в МРТ и резкого ограничения платежеспособного спроса внутри страны. Следует отметить, что в 2000–2007 гг. «утяжеление» структуры производства приостановилось. Но из-за отсутствия в стране реальной промышленной политики не происходило и улучшения территориально-отраслевой структуры промышленности [100].

В структуре промышленного производства России в соответствии с применяемой классификацией отраслей народного хозяйства бывшего СССР в 2000–2004 гг. заметных перемен не произошло. Незначительно сократились доли топливно-энергетического комплекса (с 25 до 24,7%), металлургии (с 18,9 до 18,5%), деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной (с 4,8 до 4,3%) и легкой промышленности (с 1,8 до 1,4%). Увеличились доли машиностроения (с 20,3 до 22,2%), химической и нефтехимической (с 6,7 до 7,2%) и пищевой промышленности (с 14,5 до 15,2%).

В 2007 г. (для сравнения — 2005 г.) в структуре промышленности (по национальной статистической классификации видов экономической деятельности), доля добывающей промышленности составляла 22% (23%), обрабатывающей — 67,1% (65%), производства и потребления электроэнергии, газа и воды — 10,9% (12%). В структуре обрабатывающей промышленности в 2007 г. (для сравнения — 2002 г.) доля металлургического производства и производства металлических изделий составляла 21,1% (19,5%), производства машин и оборудования — 5,9% (7,7%), химического производства — 6,1% (8,1%), обработки древесины и производства изделий из дерева — 4,7% (6%), производства прочих неметаллических минеральных продуктов — 5,9% (4,3%), текстильного и швейного производства — 1,1% (2%), пищевых продуктов, включая напитки, табак — 15,3% (20,1%) [151; 266].

В 2000–2007 гг. наблюдался относительный экономический компенсационный подъем всей российской промышленности и ее отдельных отраслей (увеличение объемов производства продукции в среднем в 1,3–1,5 раза). Это явилось следствием возросшего спроса на отечественную продукцию на внутреннем рынке и конкурентоспособностью некоторых российских товаров на внешнем рынке. Для выявления причин увеличения спроса на отечественную промышленную продукцию нами предлагается краткий анализ состояния отраслей национальной промышленности.

Развитие промышленности России в 2008–2014 гг.

По данным за 2014 г., в промышленности России работает 452 тыс. предприятий, на которых было занято 14266 тыс. человек (19,9% от общего числа занятых в экономике, самый низкий показатель среди стран СНГ, без учета Узбекистана). С 2008 г. число занятых в промышленности снизилось на 7,4%, а производительность труда по добавленной стоимости на одного занятого достигла 36 тыс. долл. США в 2014 г., увеличившись к уровню 2008 г. на 19,3%. В промышленности было сосредоточено 39,6% основных средств всей экономики, производилось 29,3% национального ВВП [259].

Общий объем произведенной промышленной продукции в 2014 г. составил 1188,2 млрд долл. США, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 14,8%, а удельный вес добавленной стоимости в промышленном производстве составил 41,3%, снизившись на 2,1 п. п. к уровню 2008 г. [120].

Средняя рентабельность промышленного производства в 2014 г. составила 8,6%. При этом в горнодобывающей промышленности данный показатель значительно выше — 22,2%. В обрабатывающей промышленности рентабельность промышленного производства составила 10,7%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 5%. По сравнению с 2008 г. рентабельность производства снизилась в целом по промышленности на 5,4 п. п., в горнодобывающей промышленности — на 5,4 п. п., в обрабатывающей промышленности — на 7 п. п., в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды рентабельность возросла на 0,3 п. п.

Объем ВВП за 2014 г. составил 1880,6 млрд долл. США и по сравнению с 2008 г. увеличился в реальном выражении на 5,9% (на 13% в долларовом выражении). Промышленное производство определяет уровень и динамику национального ВВП, формируя его значительную часть — 25,1% от общего объема. За 2008–2014 гг. прирост промышленного производства в сопоставимых ценах составил 6,2% [120].

После высоких темпов роста в 2010 и 2011 гг. (107,3 и 105% соответственно) динамика постепенно замедлилась и составила в 2014 г. 101,7%. В разрезе промышленных видов деятельности индекс промышленного производства к уровню 2008 г. составил: в горнодобывающей промышленности — 106,3%, в обрабатывающей промышленности — 109,2%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 98,3% (табл. II Приложения 5).

В рассматриваемом периоде в промышленности России произошли незначительные структурные изменения: доля обрабатывающей промышленности снизилась с 68,3% в 2008 г. до 66,2% в 2014 г.; производства электроэнергии, пара, газа и воды — с 10,4% в 2008 г. до 10,3% в 2014 г.; доля горнодобывающей промышленности увеличилась с 21,3% в 2008 г. до 23,4% в 2014 г [259].

В структуре обрабатывающей промышленности наибольший удельный вес занимают производство кокса и нефтепродуктов — 25,5%, машиностроение — 20% (в том числе производство транспортных средств и оборудования — 10,2%, производство электронного и оптического оборудования — 5,6%, производство машин и оборудования — 4,2%), производство пищевых продуктов — 16,3%, металлургия — 15% [120].

Объем инвестиций в основной капитал в 2014 г. составил 259,5 млрд долл. США, прямые иностранные инвестиции составили 1,9% от общего объема инвестиций (в 2008 г. — 3%).

Объем экспорта товаров, основу которого составляет промышленная продукция, составил 463,8 млрд долл. США, при положительном сальдо внешней торговли 196,8 млрд долл. США.

Торговля с государствами — членами ЕАЭС формирует около 8% внешнеторгового товарооборота. По итогам 2014 г. экспорт Российской Федерации в государства — члены ЕАЭС составил 36,4 млрд долл. США, а импорт в Российскую Федерацию — 19,3 млрд долл. США. Наибольший удельный вес в товарообороте Российской Федерации с государствами — членами ЕАЭС приходится на Республику Беларусь

и составляет 56,5%. Товарооборот Российской Федерации с Республикой Казахстан составляет 37,7% от общего товарооборота, с Кыргызской Республикой — 3,3%, с Республикой Армения — 2,5%. Общее сальдо торговли Российской Федерации и государств — членов ЕАЭС положительное и составляет 17,1 млрд долл. США. Основная экспортируемая продукция: минеральные продукты, машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности [120].

Глава 5

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ ПРОМЫШЛЕННО-ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕАЭС

5.1. Взаимные промышленно- интеграционные интересы стран

Географические проблемы влияния интеграционных процессов на размещение промышленности можно свести к нескольким главным аспектам. Всякая интеграция строится путем приспособления структуры промышленности участвующих в ней стран к структуре промышленности географического «центра интеграции» (для ЕАЭС — к РФ). Соответственно изменение структуры промышленности было различно для «центра», где она не претерпела структурных сдвигов серьезного масштаба, а главным образом расширила в транзитивный послекризисный период масштабы производства благодаря возможностям работы на весь рынок ЕАЭС и стран дальнего зарубежья.

В «больших» (по экономическому потенциалу) странах ЕАЭС (Беларусь, Казахстан) шел двойственный процесс: сокращение части неэффективных в условиях перехода к рынку производств и передел зон сбыта в пользу «центра интеграции» (России) и, наоборот, расширение производства отраслях, оказавшихся конкурентоспособными в рамках ЕАЭС.

В «малых» странах ЕАЭС (Армения и Кыргызстан) структура промышленности некоторым образом изменилась. В этих странах возникли предприятия, работающие на рынок ЕАЭС и использующие не только выгоды ЭГП, природно-сырьевые

ресурсы, но и сравнительную дешевизну рабочей силы относительно высокой квалификации.

Для стран ЕАЭС в целом в период подъема их экономики возросшая конкурентоспособность отдельных национальных товаров и ограничение доступа некоторых групп иностранных товаров дало возможность развиваться тем промышленным производствам, которые ранее страдали из-за конкуренции внеинтеграционных стран. Это выразилось и в развитии ранее существовавших отраслей, и в создании внеинтеграционным капиталом других стран предприятий в тех отраслях, продукция которых ввозилась извне.

В первом случае это, например, производство продукции пищевой промышленности с давними национальными традициями в этих странах, но из-за конкуренции импортных товаров имевшими в кризисный период очень малые масштабы производства. С другой стороны, таможенные барьеры привели к возникновению большого числа предприятий по производству автомобильной, бытовой и электронной техники, включая ЭВМ, за счет зарубежных инвестиций. Аналогичные предприятия были созданы и в ряде других важных отраслей промышленности стран ЕАЭС.

Изменившаяся после образования СНГ топология экономического пространства существенно сказалась на смене ориентации промышленности. Общий процесс сдвига многих энерго- и ресурсоемких производств к сырьевым базам (например, в Казахстане) выразился в новом строительстве близ источников сырья. Например, стала изменяться схема размещения нефтеперегонных заводов: вместо снабжения стран топливом, поставляемым с заводов России, оказалось выгодным создать национальные центры нефтепереработки. Таким образом, изменение соотношения «близко — далеко» привело к изменениям в географии промышленности в удаленных от РФ стран ЕАЭС.

В ходе анализа проблем экономической интеграции ЕАЭС встали и более дискуссионные вопросы, среди которых, по нашему мнению, два имеют важное теоретическое и практиче-

ское значение: 1) является ли экономическая интеграция, как общий и региональный процесс, однонаправленным по восходящей и 2) существуют ли некоторые исходные и предельные величины для размеров региональной экономической интеграции? Мы попытались дать хотя бы частичный ответ, базирываясь в основном на европейском опыте.

Общепринято в мировой литературе мнение, что общая и региональная интеграция отражают глобализацию экономической системы, интернационализацию производства, углубление международного разделения труда. Согласно этому взгляду, процесс экономической интеграции аналогичен процессу НТП и его можно описать постоянно восходящей кривой, которая в будущем, возможно, достигнет некоторого порога насыщения или же будут меняться периоды относительного ускорения и замедления.

Европейский опыт показывает, что экономическая интеграция в исторический период имела скорее циклический характер, присущий, как указывалось выше, большинству экономических процессов. При этом периоды интеграции сменялись периодами дезинтеграции. Однако внимание исследователей всегда привлекал период интеграции, а циклические дезинтеграционные процессы оставались в тени. В данной работе мы делаем попытку отразить существенную роль циклическости интеграционных процессов, которые обусловлены во многом теми же крупными сдвигами в отраслевых структурах и НТП, что и длинные волны, по Н. Д. Кондратьеву, и, прежде всего, сменой ведущих источников энергии. Согласно этому взгляду, даже самая развитая западноевропейская экономическая интеграция находится в середине интеграционного цикла, начавшегося примерно в 1935–1937 гг., поскольку экономика Европы еще не менее 25–30 лет будет базироваться на тех же источниках энергоснабжения (минеральное топливо), что и в прошлом [47].

Можно предположить, что нынешний интеграционный цикл (по крайней мере для ЕАЭС) закончится, скорее всего, со сменой ведущих энергоносителей в «энергетическом цикле» —

не ранее 2050 г. По нашему мнению, первым сигналом перемен был именно энергетический кризис 1970-х гг., который оказал влияние на весь ход НТР, на внедрение новых технологий с их гораздо более экономным использованием энергии и материалов.

Поскольку освоение новых ведущих источников и способов получения энергии, ввиду большой капиталоемкости и продолжительных сроков ввода в эксплуатацию и выхода на проектные мощности, потребует не одного десятка лет (да еще с учетом инерции старых капиталовложений и проблем вывода из активной эксплуатации старых АЭС), постольку на ближайшие десятилетия сохранятся традиционные методы энергообеспечения, что во многом предотвращает угрозу дезинтеграции ЕАЭС. Более того, и распад единого производственного пространства, и социально-экономический кризис, и непостоянство рыночной конъюнктуры в ходе мировых кратко- и среднесрочных циклических колебаний «работали» на продление нынешнего интеграционного цикла в ЕАЭС. Между тем эти кризисные явления препятствовали нарастанию плотности заполнения экономического, в том числе производственного, пространства интеграции. Именно рост плотности рыночного пространства приводит к замыканию интеграционных центров на собственное хозяйство в пределах национальных территорий, что приводит к началу дезинтеграционных процессов. Однако в границах ЕАЭС, особенно его «ядра» — РФ, предел плотности рыночного пространства еще далек от достижения.

Сегодня остро стоит вопрос о сочетании исходных и предельных величин рациональной, или экономически эффективной, экономической интеграции. Однако глубинные факторы сохранения экономической, а не политической эффективности ЕАЭС рано или поздно ограничат, и в серьезной мере, допуск товаров извне путем введения высоких барьеров, антидемпинговых пошлин, повышенных требований к «экологичности» и качеству товаров и т. п. Поэтому провал опыта «советской интеграции» в рамках СССР с ее опорой на инди-

видуальное внутриотраслевое регулирование, с сотнями и тысячами отдельно согласуемых цен на сырье, полуфабрикаты, готовые товары и услуги не отменяет общих закономерностей современных интеграционных процессов. А переход к рыночным отношениям и ценообразованию позволяет предполагать объективную необходимость возрождения промышленно-экономической интеграции на пространстве ЕАЭС, несмотря на прошлый негативный опыт и различные политические препятствия.

Между тем важнейшим фактором интеграции в ЕАЭС служит, на наш взгляд, скорость стабилизации экономики в России и Беларуси, где находилось «ядро» прежней интеграции. Замедление этого процесса или переориентации на Восток, возникновение новых центров на оси «Россия — Китай» может сохранить нынешнее деструктуризованное производственно-экономическое пространство СНГ, что крайне негативным образом скажется и на дальнейшем развитии промышленности стран ЕАЭС. Возникновение зоны затянувшейся стагнации в России может постепенно вызвать стагнацию и самого ЕАЭС ввиду тесных взаимосвязей современного мира.

Этот общий вывод подтвержден практикой развития интеграционных объединений в других макрорегионах мира. Известно, например, что «Североамериканская интеграция» развилась из отраслевой интеграции «США — Канада» в области автомобилестроения и была вызвана потребностями в удешевлении рабочей силы за счет Мексики. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) способствовала быстрому экономическому росту и переориентации хозяйства. Экспорт сырья все больше заменялся и дополнялся экспортом готовой продукции, прежде всего на рынки Японии и США.

Однако дальнейший прогноз развития интеграционных процессов в ЕАЭС во многом связан с общими интеграционными процессами в мире в целом и в его «экономических ядрах» в частности.

На нынешнем этапе развития ЕАЭС стратегия взаимодействия должна строиться с каждой страной Союза дифферен-

цированно, с учетом ее экономического потенциала, развития в каждом конкретном регионе тех или иных отраслей промышленности, имеющих сырьевых ресурсов, особенностей процесса структурных преобразований, а также политических реалий. Только такой подход даст возможность гибко и адекватно реагировать на потребности национальной промышленности в части взаимодействия с промышленностью других стран ЕАЭС и в то же время строить работу по развитию сотрудничества в обозначенных отраслях на системной основе.

Именно задача определения приоритетных областей и объектов базовых отраслей промышленности для взаимодействия с каждым из государств ЕАЭС является целью написания данного параграфа. Такой анализ позволит рассматривать в последующих параграфах настоящей главы формы и виды производственного сотрудничества в тесной взаимосвязи с практикой взаимоотношений промышленных субъектов стран ЕАЭС.

Особое внимание в данном параграфе уделено анализу перспективных областей и объектов взаимодействия российской промышленности с индустриальными комплексами Белоруссии, Казахстана и др., поскольку именно эти страны обладают наибольшим производственным потенциалом и сырьевыми ресурсами, наиболее тесно интегрированы с российской промышленностью и, как следствие, являются наиболее перспективными партнерами. Промышленно-интеграционные интересы России в Беларуси в области базовых отраслей промышленности находятся в сфере обеспечения российских предприятий комплектующими, материалами, готовой продукцией химии и нефтехимии, машиностроения, металлургии и электроники. Российские промышленные предприятия были и остаются теснейшим образом интегрированными с белорусскими промышленными структурами. У них сложились взаимовыгодные технологические и кооперационные связи, без поддержания которых многие промышленные структуры работать просто не в состоянии. Следует отметить, что Беларусь остается своего рода «сборочным цехом» конеч-

ной продукции из комплектующих, производимых в России и других странах СНГ. Свыше 70% готовых промышленных изделий, производимых в Беларуси, направляются в другие страны СНГ, в основном в Россию.

Экономические интересы России в базовых отраслях промышленности Украины определяются потребностью российских предприятий в поставках украинских минерально-сырьевых ресурсов и химической продукции, сложившимися тесными кооперационными связями в области металлургии, химической промышленности, машиностроения, а также заинтересованностью в сохранении емкого рынка сбыта продукции российского ТЭК, обрабатывающей промышленности, особенно машиностроения.

Экономические интересы России в базовых отраслях промышленности Армении находятся в сфере обеспечения российских предприятий отдельными видами продукции металлургии, химии и нефтехимии.

Экономические интересы России в базовых отраслях промышленности Казахстана определяются потребностью российских металлургических и химических предприятий в поставках казахстанских минерально-сырьевых ресурсов, отдельных видов машиностроительной продукции, а также заинтересованностью в сохранении емкого рынка сбыта продукции российской обрабатывающей промышленности, и особенно машиностроения.

Экономические связи российских промышленных структур с предприятиями Кыргызстана развиваются в более ограниченных объемах по сравнению с предприятиями Казахстана и Беларуси. Вместе с тем российская промышленность заинтересована в поставках определенной номенклатуры товаров (ртути, олова, палладия, вольфрама), а также продукции ряда киргизских машиностроительных и электротехнических предприятий. Кроме того, российские текстильные и перерабатывающие предприятия заинтересованы в закупках киргизского хлопка-волокна, шерсти и меховой овчины.

В свою очередь Кыргызстан в области лесной и химической промышленности заинтересован в поставках из России машин и оборудования, древесины, пиломатериалов, бумаги, а также минеральных удобрений, синтетических и искусственных волокон и нитей.

Отраслевая промышленная интеграция стран ЕАЭС

До середины 1990-х гг. российский капитал не проявлял особой активности в постсоветских странах (в том числе в сфере материального производства), что было связано с отсутствием необходимых для экспансии в эти страны экономических и организационно-правовых условий. В последующие годы, по мере углубления рыночных реформ в странах ЕАЭС, активность российских предпринимательских структур в этих странах неуклонно нарастала.

К середине 1990-х гг. состояние российского промышленного капитала достигло той степени зрелости, которая позволяла ему предпринять серьезные усилия по реализации своих интересов в других странах ЕАЭС. С другой стороны, углубление рыночных реформ в странах-партнерах (прежде всего, ускорение приватизации и акционирования государственных предприятий) создало для российского бизнеса возможности расширения своей деятельности в этих странах. Поэтому подробно остановимся на характеристике географии отраслевых промышленных комплексов стран ЕАЭС и участия в них российских промышленных структур и капитала [20; 39; 139; 140].

Российские интересы в *топливной промышленности и электроэнергетике* ЕАЭС связаны с ТЭК Беларуси, который базируется на импортируемом в основном из России топливе — нефти, природном газе и угле. Основная часть нефти поступает по системе магистральных нефтепроводов из нефтедобывающих районов России на Новополоцкий и Мозырский НПЗ, где ее перерабатывают в топливо для тепловых электростанций страны. Существует соглашение с российскими ком-

паниями о реконструкции Мозырского НПЗ и об увеличении поставок нефти почти в два раза.

Собственная энергетика Беларуси обеспечивает около 75% потребностей страны. Недостающее количество электроэнергии поступает по ЛЭП-500 со Смоленской АЭС (Россия). Развитие энергетики определяется зависимостью от импорта топлива. Чтобы ее уменьшить, разрабатывают несколько направлений, прежде всего, возможно увеличение в производстве электроэнергии доли белорусских гидроэлектростанций: считается, что экономически целесообразно использовать до 30% гидроресурсов республики.

Несмотря на радиационный синдром, появившийся после аварии на Чернобыльской АЭС, в стране разрабатывают планы развития атомной энергетики. В настоящее время в Беларуси с помощью России строится атомная электростанция в Гродненской области.

На ТЭК Казахстана приходится более 40% промышленного производства страны. Основные залежи угля сосредоточены в Экибастузском (28% общих запасов), Карагандинском (24%) и Тургайском (17%) бассейнах. Карагандинский бассейн — важная база добычи коксующихся углей, значительная часть которых вывозится на Южный Урал (Россия), так как несколько крупных угольных предприятий Казахстана выкуплено российскими компаниями.

Вместе с ростом добычи нефти в Казахстане развивается и нефтепереработка. Сейчас в стране действуют три НПЗ с общим объемом переработки 11 млн т. Самый старый казахстанский НПЗ (г. Атырау) сейчас реконструируется. На российской нефти, поступающей по трубопроводу через г. Омск, работают НПЗ в городах Павлодар и Шымкент. Часть высокопарафинистой нефти Мангышлака отправляют на переработку в г. Самару (РФ). Почти весь газовый конденсат газового месторождения Карачаганак уходит на переработку на Оренбургский гелиевый завод (Россия), где создано СП.

Армения являлась одной из энергодефицитных стран ЕАЭС. ТЭК Армении в транзитивный период развития на-

ходился в глубоком экономическом кризисе. Несмотря на то, что в стране начали небольшую добычу местных углей, практически все топливо она покупала в России.

На современном этапе решающее значение для энергоснабжения Армении имеет газопровод из России, который идет по трассе Моздок—Владикавказ—Тбилиси—Ереван. Большое значение для экономики имеет совместное российско-армянское АО «Армросгазпром», которое осуществляет проектирование, финансирование, строительство и эксплуатацию газопроводов и подземных хранилищ природного газа, поступающего в страну из РФ и Туркменистана через территорию Грузии по выше названной трассе [39]. Армения получала из РФ и Туркменистана ежегодно примерно 1,2–1,4 млрд м³ природного газа. Поэтому было достигнуто принципиальное соглашение с РАО «ЕЭС» (Россия) об использовании свободных генерирующих мощностей на Разданской ГРЭС для производства электроэнергии на российском природном газе, с целью последующего ее экспорта в Турцию.

В *металлургии* российские шинные заводы поддерживали торгово-экономические связи с Беларусью, в частности с Белорусским металлургическим заводом, который осуществлял значительный объем поставок металлокорда на российский рынок. Этот завод полностью зависел от поставок из России металлолома, ферросплавов и других расходных материалов. Кроме того, Россия покрывала половину потребностей Беларуси в прокате черных металлов и была заинтересована в сохранении белорусских рынков сбыта металлургической продукции.

Промышленность России заинтересована в сохранении сложившихся кооперационных связей в цветной металлургии с Арменией, и в частности в поставках медного и молибденового концентратов для обеспечения этим сырьем российских предприятий. Интересам России отвечает развитие производственного взаимодействия с армянскими производителями алюминиевой продукции: Научно-исследовательским и проектным институтом цветной металлургии и Канакерским

алюминиевым заводом. Одним из наиболее крупных и важных с точки зрения модернизации экономики проектов стала полная реконструкция производства алюминиевой фольги компанией «Арменал» (Армения), находящейся в полной собственности российского «РУСАЛа» (рис. 3 Приложения 3).

В металлургии экономическая значимость Казахстана для России определяется его богатейшей минерально-сырьевой базой (запасами хромитов, титана, барита, вольфрама, свинца, молибдена, меди, бокситов, марганца, железной руды, угля, многих редкоземельных элементов), являющейся основой для многих российских металлургических и химических производств.

В числе наиболее крупных казахстанских предприятий по производству хрома, титана, отдельных видов цветных и редкоземельных металлов можно отметить Донской ГОК (хромовая руда), Актюбинский и Ермаковский ферросплавные заводы (хромовые ферросплавы), Усть-Каменогорский титаномагнийевый комбинат и Джекказганский горно-металлургический комбинат (концентраты цветных металлов), Ульбинский металлургический завод (единственный в бывшем СССР производитель берилля, тантала и ядерного топлива для АЭС) [39].

На казахстанской железной руде (Соколовско-Сарбайский ГОК) и коксующихся углях работают Орско-Халиловский, Магнитогорский, Нижнетагильский и Западно-Сибирский металлургические комбинаты России. Существует заинтересованность российских металлургических заводов и в поставках в Россию глинозема предприятием «Казглинозем» (Казахстан).

Кроме того, Россия заинтересована в использовании мощностей Усть-Каменогорского свинцово-цинкового комбината, для переработки российских концентратов цветных металлов, содержащих драгоценные металлы.

В последнее время возникли значительные трудности с обеспечением казахстанским сырьем российских металлургических предприятий, что связано с сокращением его добычи

и передачей ряда предприятий Казахстана в управление иностранным фирмам. Соколовско-Сарбайский ГОК, Донской ГОК, Карагандинский металлургический комбинат, Усть-Каменогорский титаномагнийевый комбинат, Павлодарский алюминиевый завод, переданы в управление фирмам Японии, Исландии и других государств дальнего зарубежья. В результате значительная часть кооперационных и технологических связей российских и казахстанских предприятий оказалась нарушенной.

В области *машиностроения* Россия заинтересована в сохранении кооперационных и торгово-экономических связей с Беларусью по широкой номенклатуре продукции, и в частности по поставкам продукции электротехнической промышленности (электронная техника и ее элементная база, электронные системы и средства обороны, телекоммуникации и связи), автомобильной промышленности (грузовые автомобили и шины), сельскохозяйственного и тракторного машиностроения (карьерная техника, колесные трактора, машины и оборудование для животноводства и кормопроизводства), продукции станкостроения, оборудования для выпуска химических волокон.

В соответствии с достигнутыми на отраслевом уровне договоренностями 60 белорусских предприятий сохраняют свою специализацию, а по кооперационным связям в Россию поставляется около сотни наименований важнейших видов продукции машиностроения [39]. В числе крупных белорусских предприятий, продукция которых представляет интерес для РФ, можно отметить Борисовский завод автотракторного оборудования, гродненские заводы гидроагрегатов и карданных валов, Борисовский завод «Автогидроусилитель».

Примером российского участия в развитии высоких технологий Армении является приобретение в 2003 г. ЗАО «Росавиаспецкомплект» (входящем в концерн «Раско») 100% акций армянского завода «Орбита» по производству приборов ночного видения и другой спецтехники. Концерн «Раско» (Россия) является основным учредителем ЗАО «Между-

народный бизнес-центр» (МБЦ), ставшего собственником армянских заводов «Арагац» и «Алмаз», производящих синтетические алмазы. МБЦ приобрел также ереванский завод «Аракс», на базе которого планирует организовать производство инструментов из синтетического алмазного порошка, и завод «Каратмекена», на котором намерен организовать производство камнерезущих станков. В 2007 г. подписано соглашение о сотрудничестве в огранке алмазов между правительством Армении и российской компанией «АЛРОСА».

В машиностроении Казахстана Россия заинтересована в использовании имеющихся мощностей по производству дизельных двигателей (АО «Кустанайский дизельный завод»), некоторых видов горнодобывающих машин, обогатительного оборудования, сельскохозяйственной техники (тракторных культиваторов и косилок, машин для внесения в почву минеральных удобрений и извести и др.), электротехнической и приборостроительной продукции.

Кроме того, РФ заинтересована в сохранении казахстанского рынка сбыта российской машиностроительной продукции, так как Казахстан традиционно являлся крупным потребителем комбайнов российского производства, грузовых автомобилей «ЗИЛ», «КамАЗ», легковых автомобилей, бытовой техники.

В транзитивный период поставки продукции машиностроения из России в Казахстан значительно сократились (по отдельным видам продукции с нескольких тысяч до нескольких десятков штук в год). Вместе с тем представляется, что столь значительное сокращение поставок обусловлено не только причинами, связанными с разрывом единого экономического пространства, но и с низким качеством упомянутой продукции. В этой связи на первый план выходит вопрос соответствия российской продукции конкретным условиям и требованиям, выдвигаемым казахстанскими потребителями. В противном случае, учитывая нынешнюю открытость рынка и огромное предложение различных видов соответствующей техники западных производителей, а также предлагаемые

ими льготные условия поставки, переориентация казахстанских потребителей на западный рынок будет неизбежной.

Одной из основных задач российских государственных структур становится оказание содействия российским промышленным предприятиям в организации поставок производимой ими техники с использованием современных форм сбыта: лизинга, поставок в кредит, поставок в рамках использования предоставляемых Россией государственных кредитов, организации дилерских и дистрибьюторских сетей, организации надежного и качественного гарантийного, послегарантийного и сервисного обслуживания.

Ряд предприятий Кыргызстана в области машиностроения имеет кооперационные связи с российскими промышленными структурами. В числе киргизских предприятий, представляющих интерес для России, можно отметить АО «Каракольский электротехнический завод» (г. Каракол), Кеминский (пос. Шабдан) и Каджи-Сайский электротехнические заводы, ПО «Курбат» (г. Бишкек), Майлу-суйский завод «Кыргызэлектроизолит», завод «Кыргызкабель» (пос. Каинда), Майлу-Суйский электроламповый завод, АО «Электротехник» (г. Бишкек), завод «Кыргызавтомаш» (г. Бишкек), Бишкекский завод тяжелого машиностроения, ПО «Станкостроительный завод» (г. Бишкек), Завод сельскохозяйственного машиностроения (г. Бишкек).

Некоторые из этих предприятий являются монополистами (обеспечивают от 50 до 100% потребностей российского рынка в соответствующей продукции), и в частности: ПО «Курбат», выпускающее электродвигатели переменного тока и электродвигатели малой мощности для электробытовых машин; АО «Электротехник», выпускающее оборудование для производства источников тока и светотехническое оборудование для метрополитенов; Бишкекский завод тяжелого машиностроения, изготавливающий крупные электрические машины [39].

Вместе с тем в России создаются или уже созданы мощности по производству промышленной продукции, выпускаемой

заводами «Кыргызкабель», «Кыргызэлектроизолит», Майлу-Суйским электроламповым заводом и Заводом сельскохозяйственного машиностроения, что приводит к значительному ослаблению зависимости России от поставок киргизской продукции.

Кроме того, РФ заинтересована в поставках своей машиностроительной продукции (зерноуборочных комбайнов, грузовых и легковых автомобилей, тракторов, бульдозеров, металлорежущих станков, кузнечно-прессовых машин) на киргизский рынок, в этой связи представляется целесообразным оказывать всяческое содействие российским производителям в целях их закрепления на рынке Кыргызстана, а также более активно использовать новые формы организации обслуживания продукции российского машиностроения.

В *химической промышленности* России и Беларуси сложились тесные кооперационные связи в производстве химических волокон и нитей, полимеров, капронового корда, лаков, красок и другой продукции. Россия заинтересована в поставках полупродуктов и конечной продукции ряда белорусских предприятий. К таким предприятиям следует отнести могилевское ПО «Химволокно» (производитель лавсанового волокна и нитей), новополоцкое ПО «Полимир» (производство нитронового коврового жгутика), лидское ПО «Лакокраска» (производитель лаков типа ПФ, дисперсий ПВА, смол), светлогорское ПО «Стекловолокно» (производитель полиэфирного волокна). Все указанные предприятия используют российское сырье и поставляют свою продукцию в основном в РФ. Многие производственные связи в области химии и нефтехимии развиваются на основе достигнутых договоренностей о сохранении специализации и кооперации промышленных предприятий [39].

Россия заинтересована в поставках из Армении хлоропренового каучука и муравьиной кислоты, производимых на Ереванском НПО «Наирит», которое является монополистом в СНГ по производству этой продукции. В 1991 г. в Россию было поставлено 4397 т хлоропренового каучука и 1450 т му-

равьиной кислоты. В последующие годы поставки этой продукции неуклонно сокращались, что привело к ее дефициту на российских предприятиях.

Кроме того, из Армении в Россию поставляется карбид кальция, уксусная и пропионовая кислоты и другая продукция химической промышленности. Армения в свою очередь заинтересована в поставках из России широкой номенклатуры продукции химических отраслей, в частности синтетических и искусственных волокон и нитей, метанола, толуола, ацетона и др.

Интересы России в химической промышленности Казахстана обусловлены наличием на территории республики ряда предприятий, продукция которых необходима для российской химической промышленности. Так, в Казахстане расположены предприятия по производству желтого фосфора, дававшие более 90% всего объема этой продукции в бывшем СССР, а также предприятия по производству синтетического волокна (Кустанайское ПО «Химволокно»), триполифосфата натрия и фосфорной руды (АКХ «Каратау»), карбида кальция (ПО «Карбид»).

5.2. Создание транснациональных ФПГ с участием предприятий ЕАЭС

Российские предпринимательские структуры в транзитивный период стремились внедриться в важнейшие и наиболее перспективные отрасли промышленного производства ЕАЭС, прежде всего в ТЭК. Проникновение ряда крупных российских компаний в нефтяную и газовую промышленность стран Содружества сопровождалось торговой и инвестиционной активностью этих компаний в субрегионе, самостоятельным решением проблем взаиморасчетов и урегулированием задолженностей. Такой экспансии во многом способствовала зависимость ряда стран ЕАЭС (прежде всего Беларуси, Армении) от поставок российских энергоресурсов.

Наиболее показателен в этом отношении был пример российского концерна «Газпром», поставлявшего в страны ЕАЭС ежегодно до 50 млрд м³ газа. Концерн в транзитивный период стремился активно участвовать в освоении перспективных месторождений газа в странах-партнерах, в строительстве магистральных газопроводов [264]. Казахские власти предложили «Газпрому» участвовать в проектировании и строительстве газопровода в столице своей республики, причем финансирование проекта казахская сторона брала на себя.

«Газпрому» принадлежали 43% акций ЗАО «АрмГосГазпром», контролирующего газовую систему Армении. Армянский рынок стратегически был важен для компании, поскольку отсюда была возможность экспортировать газ в третьи страны, прежде всего в Турцию. В Казахстане с участием «Газпрома» и компании «КазТрансГаз» было создано СП по управлению газораспределительной системой этой республики [30].

Широко была представлена в постсоветских странах и другая крупная российская газовая компания — «ИТЕРА», связанная с ОАО «Газпром». В Беларуси действовала ее дочерняя компания «ИТЕРА-Бел», занимающаяся поставками газа в республику и инвестирующая средства в предприятия белорусского ТЭК и другие объекты. Компанией «ИТЕРА» и «Зарубежнефтью» (РФ) в 2001 г. было объявлено о создании СП с туркменской стороной для разработки углеводородных ресурсов Туркменистана. В течение нескольких лет «ИТЕРА» планировала инвестировать туркменские нефтегазовые проекты. Также «ИТЕРА» приобрела грузинскую муниципальную компанию «Тбилгаз» и 10% акций газовой системы Армении.

Российские компании укрепляли свои позиции в нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности стран ЕАЭС. Особую активность проявляли здесь такие структуры, как «ЛУКойл», «ЮКОС», «Славнефть», «Тюменская нефтяная компания» («ТНК») и др. В Казахстане «ЛУКойл» участвовал в разработке нефтяных месторождений «Кумколь»

в Актюбинской области, «Карачаганак» в Западно-Казахстанской области и «Тенгиз» в Атырауской области.

Российская компания «ЛУКойл» через совместные предприятия и дочерние компании участвовала в строительстве автозаправочных станций в Казахстане и Киргизии, а также в проектах в химической и нефтехимической промышленности Казахстана.

Дочерняя компания «ЛУКойл» — «LUKARCO», как и другая российская компания — «Роснефть» (через российско-британское совместное предприятие «Rosneft-Shell»), являлись акционерами *Каспийского трубопроводного консорциума* (КТК), созданного для строительства 1,5-тысячекилометрового трубопровода для транспортировки тенгизской нефти (Казахстан) в город Новороссийск (Россия). Доля этих компаний и российского государства в КТК превышала 40% [30; 39].

Российско-белорусская межгосударственная компания «Славнефть» (10,8% акций которой принадлежали правительству Беларуси, а остальные — РФ) владела 42% акций Мозырского НПЗ (Беларусь) и активно участвовала в его модернизации. В результате модернизации завод стал одним из самых современных в СНГ. Активизировалась деятельность «Славнефти» и в других странах СНГ (в частности, в Азербайджане, где компания участвовала в проектах реабилитации, разведки, разработки и добычи нефти и газа на месторождениях азербайджанского сектора Каспийского моря).

В Казахстане компания «ЮКОС» вела разведочное бурение на перспективной структуре Восточный Кашаган. В 2002 г. компания «ЮКОС» приобрела у одной из американских нефтяных корпораций 77,5% акций казахстанской компании «Уральск ойл», владеющей лицензиями на разработку нефтегазоносного блока Федоровское (запасы нефти и газового конденсата оцениваются здесь в 200 млн т, газа — в 400 млрд м³).

«ТНК» через одну из компаний, являющихся ее акционером, владела 12,5% акций казахстанской компании «Актобемунайгаз», поставляющей казахскую нефть на переработку на Орский НПЗ (Россия), входящий в состав компании

«ОНАКО», контролируемой «ТНК». «Тюменская нефтяная компания» намеревалась расширить свое присутствие на казахстанском рынке.

Жизненно важное для многих стран ЕАЭС значение имело их тесное взаимодействие с Россией в электроэнергетике, включая присутствие российского капитала в энергетической отрасли этих стран. Большинство государств ЕАЭС стремились к интеграции своих энергетических комплексов с электроэнергетикой России, которую в постсоветский период монопольно представляло РАО «ЕЭС России» [265]. В электроэнергетике стран ЕАЭС в транзитивный период развития создавались совместные предприятия с РФ.

В Казахстане РАО «ЕЭС России» приобрела в счет погашения задолженности угольный разрез «Северный» и 9-е поле разреза «Богатырь». В течение нескольких лет прорабатывался вопрос о создании российско-казахстанского СП «Экибастузская ГРЭС-2», работающего на угле, часть которого поступала с разреза «Северный». В Грузии РАО «ЕЭС России» предполагало участвовать (как непосредственно, так и через свои дочерние и контролируемые структуры) в приватизации энергетических объектов и создании на их базе совместных АО. Намечается участие России в сооружении и реконструкции энергетических объектов в Казахстане, Армении, Кыргызстане [30; 39].

Металлургическая промышленность государств ЕАЭС представляла собой уникальный комплекс сырьевой базы и исторически созданной производственно-технологической кооперации при производстве черных и цветных металлов. Поэтому вопрос формирования *транснациональных финансово-промышленных групп* (ТФПГ — основное их отличие от ФПГ заключается в том, что они обязательно имеют в своем составе юридические лица, находящиеся под юрисдикцией стран ЕАЭС, которые могут осуществлять там производственную или бытовую деятельность) в металлургических отраслях промышленности ЕАЭС был особенно актуален. В связи с этим есть все основания считать, что создание ТФПГ в

области металлургии должно способствовать обеспечению устойчивости сырьевой базы как для российских предприятий, так и для предприятий других государств ЕАЭС; рациональному использованию минерального сырья на базе их технологической кооперации; эффективному использованию производственного потенциала металлургических предприятий; увеличению выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на российском рынке и рынках других государств ближнего и дальнего зарубежья.

Исходя из структуры и специфики функционирования металлургических отраслей ЕАЭС, наиболее перспективными направлениями для создания в Союзе ТФПГ в металлургическом комплексе являются [254–263]: 1) производство черных металлов и проката (на базе производственных мощностей Южного Урала (Россия) и сырьевых источников и производственных мощностей Казахстана); 2) добыча хромитовых руд и производство хромистых ферросплавов (на базе запасов хромитового сырья Донского ГОКа и имеющихся мощностей ферросплавных предприятий России и Казахстана); 3) производство алюминия и алюминиевого проката (на базе сырьевых ресурсов и производственных мощностей России, Казахстана); 4) производство титана и титанового проката (с использованием производственных мощностей РФ, Казахстана); 5) производство редких и редкоземельных металлов (с участием предприятий РФ и Казахстана).

В перспективе представляется возможным расширение состава участников отдельных ТФПГ за счет металлургических предприятий других государств СНГ (Кыргызстана, Таджикистана и др.). Определенные шаги в направлении создания таких структур уже сделаны. В исследуемый период была разработана Концепция создания *межгосударственных финансово-промышленных групп* (МФПГ) на базе предприятий и организаций металлургической промышленности России и Казахстана, которая предназначена для целенаправленной подготовки проектов российско-казахстанских МФПГ. В Концепции дано обоснование необходимости создания

МФПГ, определен их первоочередной перечень и ориентировочный состав.

Учитывая исторически сложившуюся взаимозависимость и тесные кооперационные связи российских машиностроительных предприятий и машиностроительных отраслей других государств ЕАЭС, можно утверждать, что необходимость развития ТФПГ в этих отраслях не менее актуальна.

Наиболее тесные связи у российских машиностроительных предприятий сложились с предприятиями Беларуси и Казахстана. При этом наибольшее продвижение по пути создания ТФПГ отмечается именно в сфере машиностроения и приборостроения. Так, российские крупные машиностроительные компании, в связи с утратой части производственного и трудового потенциала, стремятся наладить сотрудничество с предприятиями из стран ЕАЭС путем создания международных объединений профильных предприятий (холдингов) типа «Агромашхолдинга», созданного в 2003 г. В его структуру вошли Волгоградский тракторный завод, «Алтайдизель», «Костанайдизель» (Казахстан), а также Красноярский комбайностроительный завод [30; 39]. Холдинг управляет пакетами акций входящих в него предприятий сельскохозяйственного машиностроения и иных отраслей, организует деятельность, связанную с привлечением инвестиций в сельскохозяйственное машиностроение и проведением НИОКР.

Для совместного производства продукции приборостроения военного и гражданского назначения в 1997 г. образована российско-белорусская ТФПГ «Оптроника». С целью разработки и производства военной и гражданской техники с участием предприятий России и Белоруссии создана ТФПГ «Точность». Для разработки и производства продукции электронного профиля в 1998 г. создана российско-белорусская МФПГ «Электронные технологии».

Исходя из уровня кооперационных и торгово-экономических связей, обоюдной заинтересованности в совместном инвестировании технического и технологического перевооружения производства, необходимости завоевания рынков сбыта

своей продукции, наиболее перспективными направлениями для создания ТФПГ в области машиностроения и приборостроения государств ЕАЭС являются: 1) разработка и производство электротехнической продукции и приборов на базе производственных мощностей России и Казахстана (главами правительств России и Казахстана заключено соглашение о создании межгосударственной ФПГ «Электрометрприбор»); 2) разработка и производство оборудования для выпуска изделий электронной техники; 3) монтаж, настройка, стыковка, сервисное обслуживание радиоэлектронных систем и комплексов войск ПВО с участием предприятий России, Беларуси, Казахстана, Армении, Кыргызстана и др. (соглашение о создании МФПГ «Гранит» подписано главами правительств государств-участников); 4) разработка и производство авиационной техники на основе конструкторских бюро имени Яковлева, Туполева, Антонова, Миля, Сухого, а также авиационных заводов и других предприятий; 5) производство автомобильной техники (грузовых автомобилей, карьерной техники, колесных тягачей) на базе российских и белорусских предприятий и финансовых структур (подписано межправительственное соглашение о создании МФПГ «БелРусАвто»); 6) производство и поставка сельскому хозяйству кормоуборочной техники с участием российских и белорусских предприятий (создание МФПГ «Кормоуборочная техника»); 7) производство и поставка сельскому хозяйству колесных тракторов с участием российских и белорусских предприятий; 8) производство металлокорда и бортовой проволоки для шинной промышленности на базе российских и белорусских предприятий, научных учреждений и финансовых структур (подписано межправительственное соглашение о создании МФПГ «Межгосметиз»); 9) производство дизельных двигателей на базе предприятий России и Казахстана [30; 39].

Следует подчеркнуть, что упомянута лишь часть из возможных проектов создания ТФПГ и других транснациональных структур в области машиностроения. На самом деле перспективных и взаимовыгодных проектов значительно больше,

и по мере улучшения экономической ситуации и начала роста производства будут появляться новые возможности производственного взаимодействия. Так, Межгосударственным советом по машиностроению разработана на перспективу Сводная программа по участию машиностроительных предприятий государств-участников ЕАЭС в совместном акционировании предприятий, создании совместных акционерных обществ и транснациональных финансово-промышленных групп. Всего программой задействовано более 70 предприятий различных государств ЕАЭС.

В области химической и нефтехимической промышленности у российских предприятий сложились тесные взаимосвязи с соответствующими структурами стран ЕАЭС, что обуславливает актуальность дальнейшего развития интеграционных процессов в этой области путем создания и развития деятельности транснациональных и межгосударственных ФПП.

В области химии и нефтехимии тесные связи у российских промышленных предприятий сложились с предприятиями Белоруссии и Казахстана. В числе уже созданных в этой области ТФПП (МФПП) можно отметить следующие группы: 1) российско-казахстанская ТФПП «Интеррос», занимающаяся, в частности, производством продукции химической промышленности; 2) российско-белорусская ТФПП «Славянская бумага», в сферу деятельности которой входит производство вискозных волокон и нитей; 3) МФПП «Интерагроинвест», занимающаяся производством и реализацией калийных удобрений.

Исходя из анализа сложившихся интеграционных связей, можно выделить следующие направления деятельности, обладающие значительными перспективами в плане создания ТФПП ЕАЭС: 1) производство и реализация минеральных удобрений; 2) производство, транспортировка и сбыт аммиака; 3) производство химических волокон и нитей; 4) производство сырья для шинной промышленности и резинотехнических изделий; 5) производство стирола и полистирола, стирольных пластиков и изделий из полистирола; 6) добыча

и обогащение апатитонефелиновых руд, производство двуокиси титана; 7) производство фотохимической продукции, кино- и фотоматериалов; 8) производство продукции тяжелого органического синтеза [30; 39].

В легкой промышленности на протяжении многих лет формировались кооперационные связи между товаропроизводителями стран ЕАЭС. В частности, легкая промышленность России, также как и Армении и Беларуси, была ориентирована на выпуск готовой продукции, в том числе и для обеспечения нужд хлопкосеющих республик. Последние, в свою очередь, являлись крупными поставщиками сырья для текстильной промышленности других республик ЕАЭС. Поэтому российская легкая промышленность заинтересована в организации совместных структур и, в частности, ТФПГ с хлопкосеющими государствами СНГ.

Вместе с тем организация в рамках ТФПГ совместного производства продукции легкой промышленности не только способствует гарантированному обеспечению российской текстильной промышленности сырьем, но и позволяет уменьшить издержки производства за счет мобилизации инвестиционных ресурсов, повысить качество выпускаемой продукции и расширить рынок сбыта. Работа в этом направлении уже начата.

5.3. Формы производственно-экономического сотрудничества

Промышленная специализация и кооперирование. Необходимость развития новых форм экономического сотрудничества со странами ЕАЭС диктуется задачей активизации деятельности национального бизнеса. И такая активизация усилий национальных производственных, финансовых и торговых структур на постсоветском пространстве и их переплетение с соответствующими региональными структурами крайне

необходимы как для решения конкретных задач развития отечественной промышленности, так и в целом для стимулирования интеграционного процесса в промышленной области.

Особую актуальность приобретает развитие взаимодействия со странами ЕАЭС в рамках базовых отраслей промышленности, что обусловлено крайне неэффективным использованием имеющегося производственного, ресурсного и финансового потенциала государств ЕАЭС. Например, производственный потенциал машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий стран Союза в транзитивный период использовался лишь на 35–50%, а по отдельным видам продукции тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, строительно-дорожной техники и станкостроения загруженность была еще ниже [81, с. 82]. Ситуация усугублялась необходимостью реконструкции и технического перевооружения большинства существующих производств, а также потребностью во вводе новых мощностей для выпуска продукции, соответствующей современным требованиям науки, техники и технологии. Представляется, что решать эти проблемы можно будет в более сжатые сроки и с большей эффективностью при использовании форм интеграционного взаимодействия, диктуемых новыми экономическими реалиями.

Следует отметить, что современные формы взаимодействия в промышленности широко использовались государствами и коммерческими структурами дальнего зарубежья в их отношениях с ЕАЭС.

Инвестиционная привлекательность многих государств ЕАЭС была оценена инвесторами дальнего зарубежья, которые стали проводить намного более активную политику проникновения в промышленность стран Союза путем создания транснациональных производственных структур и полностью принадлежащих им предприятий, использования инвестирования на компенсационной основе, международного лизинга и других форм взаимодействия. При этом позиции российских промышленных структур во многих государствах ближнего зарубежья значительно ослабли.

В постсоветский период развития предприниматели новых суверенных государств ЕАЭС гораздо охотнее принимали инвестиции из западных стран, нежели из России или других союзных стран. При этом все более характерной становилась ситуация, когда Россию вообще не рассматривали в качестве потенциального инвестора, особенно если речь шла о крупномасштабных проектах по добыче и переработке полезных ископаемых.

Вместе с тем, создавая СП в добывающих отраслях промышленности республик ЕАЭС, в большинстве случаев западный инвестор ставил задачу быстрого, но не глубокого освоения месторождений и вывоза добытого сырья. При этом, как правило, не рассматривалась возможность переработки его на месте и использования в тех или иных отраслях национальной промышленности, в результате чего ограничивались возможности для развития обрабатывающих отраслей, что способствовало превращению стран ЕАЭС в ресурсный сегмент мирового рынка.

Даже в случае внедрения в обрабатывающие отрасли, западный инвестор делал акцент на организацию сборочных производств (автосборочные заводы, сборка программных устройств и бытовой техники), нацеленных на расширение сбыта зарубежной продукции на рынках стран ЕАЭС. Такие предприятия чаще всего рассматривались как плацдарм для завоевания емкого рынка ЕАЭС.

Есть все основания утверждать, что правительственные и промышленные круги дальнего зарубежья объективно заинтересованы в сохранении существующего технологического отставания и низкого уровня промышленного производства стран ЕАЭС, поскольку тем самым создавались благоприятные условия для расширения сбыта зарубежной продукции на пространстве ЕАЭС и сохранения ее доминирующего положения на мировых рынках.

Таким образом, в соответствии со стратегической линией государственных и промышленных кругов дальнего зарубежья, при таком варианте развития взаимодействия, перспективы

развития могут иметь лишь три группы национальных отраслей: сырьевые, «грязные» (в экологическом отношении) и некоторые обрабатывающие производства, основанные на применении сравнительно дешевой и вместе с тем квалифицированной рабочей силы стран ЕАЭС. Развитие в странах Союза обрабатывающих, в особенности наукоемких и высокотехнологичных отраслей, не отвечало интересам инвесторов промышленно развитых стран и их группировок.

Поэтому РФ и другие страны ЕАЭС при развитии перспективных форм интеграционных связей должны исходить из задач подъема базовых отраслей промышленности всего Союза и совместного производства продукции высокой степени переработки, предназначенной как для обеспечения внутренних потребностей ЕАЭС, так и для выхода на мировые рынки. Именно взаимовыгодность хозяйственных контактов должна стать стимулом развития сотрудничества в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности.

В ЕАЭС с момента его образования существовал ряд факторов, формирующих заинтересованность постсоветских стран-партнеров в устойчивом долговременном сотрудничестве: взаимодополняемость производственных структур, традиции сотрудничества, территориальная близость, наличие общей транспортной инфраструктуры и другие. Вместе с тем, как показали наши исследования, развитие перспективных форм взаимодействия в транзитивный период существования ЕАЭС сдерживалось следующими причинами: а) неразвитостью рыночных механизмов, призванных стимулировать использование адекватных форм сотрудничества; б) отсутствием необходимой нормативно-правовой базы на межгосударственном и национальном уровнях, увеличивающейся неоднородностью национальных хозяйственных механизмов; в) слабостью коммерческих структур, которые должны выступать в качестве основной движущей силы интеграционных процессов; г) ограниченностью ресурсов, вызванной глубоким экономическим кризисом на всем постсоветском пространстве.

На нынешнем этапе развития, характеризуемом постепенным устранением обозначенных сдерживающих факторов и значительным продвижением по всем направлениям создания рыночной экономики, появилась возможность эффективно использовать новые формы взаимодействия в базовых отраслях промышленности.

Нам представляется, что перспективные *формы экономического сотрудничества* на территории ЕАЭС можно разделить на 3 группы: *1 группа* — формы, связанные с МРТ: а) специализация производства; б) промышленное кооперирование; в) переработка давальческого сырья; г) толлинговые операции; *2 группа* — формы, связанные с совместной инвестиционной деятельностью: а) межгосударственные целевые комплексные программы и инвестиционные проекты; б) концессионные договоры; в) соглашения о разделе продукции; г) международный лизинг; д) инвестирование на компенсационной основе; *3 группа* — формы, связанные с развитием, расширением и совершенствованием управления предприятиями: а) совместные предприятия; б) предприятия со 100% капиталом из одного государства ЕАЭС на территории другого; в) предприятия со смешанным капиталом (РФ, другие страны ЕАЭС и страны дальнего зарубежья); г) транснациональные корпорации; д) транснациональные и межгосударственные финансово-промышленные группы.

Следует подчеркнуть, что эта классификация является достаточно условной, поскольку перечисленные формы взаимодействия тесно переплетены между собой и оказывают значительное влияние друг на друга. Так, например, транснациональные производственные структуры являются как закономерным результатом развития МРТ и совместной инвестиционной деятельности, так и фактором, стимулирующим развитие этих процессов.

Каждая из форм сотрудничества имеет свои экономические, организационные и иные особенности. Их гибкое использование может обеспечить в одних случаях быстрое получение необходимых финансовых ресурсов (концессии), в дру-

гих — ускоренное освоение выпуска новой конкурентоспособной продукции без крупных первоначальных затрат (лизинг); привлечение государственных средств для стимулирования развития перспективных направлений промышленного производства (межгосударственные программы и проекты); объединение инвестиционных ресурсов и снижение издержек производства (корпоративные формы взаимодействия) и т. д. Вместе с тем общим для всех рассматриваемых форм экономического сотрудничества является то, что выгоды, полученные в результате их использования, способны существенно повысить конкурентоспособность промышленной продукции и, как следствие, создать условия для устойчивого экономического роста.

При этом не представляется возможным заранее дать универсальные рекомендации по использованию той или иной формы взаимодействия. Ее выбор в каждом отдельном случае должен быть обусловлен экономическими, финансовыми, политическими, организационными и иными факторами, оказывающими влияние на принятие оптимального решения.

При рассмотрении конкретных форм экономического взаимодействия на пространстве Содружества представляется целесообразным начать с форм, основанных на МРТ, поскольку они не только широко используются в мировой практике, но и получили существенное развитие в рамках когда-то единого экономического пространства СССР.

Однако в современных условиях такие традиционные формы, как специализация и промышленное кооперирование, предстоит развивать на новой экономической и геополитической основе. Это принципиально изменяет сложившиеся в прошлом подходы и заставляет учитывать многие факторы, ранее не принимавшиеся в расчет: таможенные ограничения, конъюнктуру рынка, стоимость и квалификацию рабочей силы, расстояния перевозок, наличие и стоимость необходимых сырьевых и энергетических ресурсов.

Известно, что для промышленного комплекса бывшего СССР была характерна высокая степень региональной специа-

лизации, которая после образования СНГ стала межгосударственной. Эта особенность продолжала оказывать значительное влияние на товарную структуру внешней торговли и характер экономического взаимодействия между странами ЕАЭС.

Следует отметить, что под региональной специализацией мы понимаем рациональное территориальное разделение труда между регионами и в пределах их территорий, являющееся необходимым условием эффективного размещения производства в условиях рыночной экономики. Такая специализация, осуществляемая между различными государствами, входящими в определенное интеграционное объединение, становится межгосударственной.

Развитие межгосударственной специализации в рамках ЕАЭС должно обеспечить значительный экономический эффект в силу увеличения концентрации производства, роста размеров специализированных предприятий, улучшения качества продукции и снижения издержек при ее производстве. Такое утверждение основывается как на опыте развития специализации в бывшем СССР, так и на практике использования этой формы взаимодействия в промышленно развитых странах дальнего зарубежья.

В рамках развития базовых отраслей промышленности можно выделить несколько видов специализации на выпуске изделий определенного рода (предметной специализации).

1. *Специализация по производству готовой продукции.* При такой специализации государства ЕАЭС сосредотачивают усилия на производстве определенной номенклатуры продукции или ее типоразмеров, а от производства другой продукции отказываются в пользу стран — партнеров по ЕАЭС. При этом высшей стадией специализации по готовым изделиям, способной принести наибольший экономический эффект, является специализация по производству комплексного оборудования и систем. В этом случае объектом международной специализации являются не отдельные машины, их блоки или узлы, а полные комплекты для сооружения целых заводов или других промышленных предприятий. Поэтому наибольшие пер-

спективы в рамках ЕАЭС имеет специализация на поставке комплектного оборудования для возведения предприятий металлургической промышленности, химических и машиностроительных заводов, тепловых и атомных электростанций.

2. При *специализации по производству деталей и узлов* предприятия различных стран ЕАЭС производят отдельные детали, узлы или агрегаты, а затем поставляют их предприятию, осуществляющему на этой основе монтаж конечной продукции. Наибольшие перспективы такая специализация имеет в области тракторного, сельскохозяйственного, дорожного машиностроения, автомобилестроения, станкостроения, авиастроения, в производстве других видов сложной машиностроительной и электротехнической продукции ЕАЭС. В отличие от специализации по готовым изделиям, такой вид специализации в обязательном порядке сопровождается кооперированием.

3. *Технологическая специализация* — специализация по технологическим операциям, предусматривающая сосредоточение усилий предприятий различных стран ЕАЭС на выполнении отдельных операций при изготовлении какого-либо продукта. В этом случае страны обмениваются не самими продуктами, а реализуют различные стадии технологического процесса производства продукта. Технологическая специализация представляет значительный интерес при организации переработки минерального сырья, месторождения которого находятся в различных странах ЕАЭС. Также этот вид специализации актуален при использовании технологических мощностей, построенных для обеспечения потребностей всех стран СНГ. Так, например, почти все мощности по переплавке лома свинца остались в Казахстане и на Украине, а в России — лишь небольшое предприятие на Урале обеспечивает 6% переработки имеющихся ресурсов [145, с. 55].

С точки зрения взаимодействия базовых отраслей промышленности, приоритетное значение в ЕАЭС, как нам представляется, имеет развитие поддетальной и технологической специализации. Специализация по выпуску готовой продук-

ции сегодня актуальна с точки зрения согласованного использования мощностей, созданных для обеспечения потребностей бывшего СССР и избыточных для национальных государств Союза, в которых расположены такие предприятия. При этом неперенным условием развития специализации является обеспечение ее экономической эффективности.

Другой формой разделения труда между промышленными комплексами стран ЕАЭС является *кооперирование производства*. Кооперирование представляет собой производственные связи между различными предприятиями, участвующими в изготовлении конечного продукта, но при этом сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность [145, с. 34–35].

Кооперирование тесно связано со специализацией, а именно — с подетальной и технологической специализацией. Однако отметим, что кооперирование обязательно предполагает специализацию предприятий на изготовлении частичных продуктов — деталей, узлов, агрегатов, продуктов переработки сырья, которые являются компонентами при изготовлении конечной продукции. Специализация же может осуществляться и без кооперирования — например, специализация по производству готовой продукции.

Основные проблемы в системе промышленного кооперирования стран ЕАЭС связаны с унаследованными от бывшего СССР изъянами этой системы, ограниченностью финансовых средств, общей технической и технологической отсталостью, проводимыми структурными преобразованиями, а также с рядом причин политического и психологического характера.

Есть все основания утверждать, что результатом процесса развития промышленного кооперирования в ЕАЭС должно стать сокращение времени и стоимости запуска в производство новых видов продукции, снижение капиталоемкости производства, повышение полноты использования разработок партнеров и рост выпуска конечной продукции. В частности, сроки налаживания нового производства при кооперировании сокращаются в среднем на 14–20 месяцев, а стоимость освоения производства — на 50–70% [82].

Система производственной кооперации российских промышленных предприятий с промышленными структурами стран ЕАЭС возникла из существовавшей на территории СССР системы разделения труда и производственной кооперации внутри народнохозяйственного комплекса в целом, а также внутри промышленных комплексов, чье производство располагалось на территории нескольких союзных республик. Естественно, что это наследие в значительной мере сказывается на развитии процессов промышленного кооперирования в транзитивном периоде развития.

До введения таможенных ограничений, роста цен на энергоносители и увеличения транспортных тарифов в СНГ продолжала существовать созданная еще в советское время производственная кооперация. Однако уже с середины 1993 г. старые кооперационные отношения начали распадаться в связи с необходимостью использования новых экономических подходов к выбору партнеров. Промышленные предприятия стали осуществлять ревизию производственных связей в направлении поиска более приемлемых партнеров в ближнем и дальнем зарубежье.

Из кооперационных цепочек выпали многие предприятия, расположенные в окраинных государствах ЕАЭС, не располагающих к тому же в достаточном количестве квалифицированной рабочей силой (Кыргызстан, Армения). Положение усугубилось весьма своеобразной кадровой политикой новых независимых государств по вытеснению специалистов некоренных национальностей.

На свертывание кооперационных связей оказала влияние и общая техническая и технологическая отсталость многих предприятий стран ЕАЭС в условиях отсутствия средств на их модернизацию.

В результате упомянутых причин объективного и субъективного характера интенсивность кооперационного взаимодействия резко снизилась и республики ЕАЭС оказались владельцами промышленного потенциала, обеспечить нормальное функционирование которого они в одиночку были

просто не в состоянии. К тому же выпускаемая многими предприятиями продукция в объемах, соответствующих их номинальным мощностям, оказалась избыточной для внутренних национальных рынков.

В течение транзитивного периода в целях устранения препятствий субъективного характера, стоящих на пути развития кооперационных связей, проводилась определенная работа и налажены необходимые эффективные механизмы. Все страны ЕАЭС 23 декабря 1993 г. подписали многостороннее Соглашение об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств — участников ЕАЭС, предусматривающее создание необходимых условий для свободного перемещения продукции (неприменение пошлин, налогов, акцизов и др.), поставляемой в рамках такой кооперации. При этом аналогичные меры поддержки предусмотрены и для поставок в рамках таможенных режимов переработки товаров, а также в отношении предоставляемых услуг.

Проведена работа по разработке и принятию на национальных уровнях унифицированных нормативных актов, устанавливающих условия осуществления соответствующих поставок, порядок перемещения таких товаров через таможенную границу, порядок применения налога на добавленную стоимость по кооперированным поставкам товаров (работ, услуг).

Наибольшее количество кооперационных поставок и соответственно отраслевых соглашений приходилось на машиностроение и металлообработку, металлургию, химию и нефтехимию, отрасли ОПК. Например, даже в постсоветский период около 8000 предприятий России были связаны по кооперации с белорусскими партнерами.

Значительные перспективы в ЕАЭС имеет сотрудничество предприятий по совместному сооружению крупных промышленных объектов, при котором предприятия различных стран не только поставляют и монтируют разнообразное оборудование, но также выполняют проектные, строительные и инженерные работы. При этом значительный эффект может

быть достигнут в результате использования квалифицированных специалистов из различных стран ЕАЭС, имеющих наибольший опыт проведения соответствующих работ. Представляется принципиально важным, что после завершения сооружения объекта сотрудничество отдельных государств-участников может быть продолжено в рамках выпуска на этом объекте готовой продукции. Следует подчеркнуть, что многие крупные производственные проекты практически невозможно реализовать без объединения усилий сразу нескольких стран ЕАЭС.

Существует также необходимость сохранения и развития ряда поставок в рамках таможенных режимов переработки товаров. При этом в ЕАЭС возможно использование двух разновидностей этой формы взаимодействия: 1) переработка давальческого сырья на условиях полного возврата компенсационных товаров, с оплатой услуг переработчика в денежной форме; 2) осуществление толлинговых операций, т. е. переработки товаров на условиях оплаты работы частью готовой продукции.

Хотелось бы обратить внимание на то, что страны ЕАЭС стали использовать эту форму взаимодействия, в том числе и на территории СНГ. Так, в последние годы белорусские швейные фабрики производят около 80% продукции из давальческого сырья и по технологиям зарубежных фирм. Однако такую форму необходимо использовать выборочно, с известной степенью осторожности, поскольку она не всегда отвечает интересам национальных предприятий. С экономической точки зрения выгоднее оплатить поставки сырья или получить его в собственность на иной основе, закупить или разработать необходимые технологии и таким образом стать собственником конечной продукции [85].

Однако в ряде случаев использование поставок в рамках таможенных режимов переработки, является единственным способом выживания отечественных предприятий. В частности, такая ситуация сложилась в металлургии. Так, в результате сокращения поставок хромовой руды из Казахстана боль-

шая часть мощностей российских металлургических предприятий, обеспечивавших переработку этой руды, оказалась незагруженной. Выход из создавшейся ситуации был найден в принятии предложения японской фирмы (получившей в управление казахстанский горно-обогатительный комбинат) о переработке хромовой руды на условиях толлинга.

В заключение следует отметить, что специализация и промышленное кооперирование должны стать сильным стимулятором развития технического прогресса на экономическом пространстве ЕАЭС и повысить эффективность функционирования национальных промышленных комплексов. Кроме того, специализация и промышленное кооперирование тесно связаны с другими формами экономического сотрудничества и способны инициировать возникновение транснациональных производственных структур, осуществление межгосударственных комплексных программ и инвестиционных проектов, а также других форм взаимодействия.

Межгосударственные целевые комплексные программы и инвестиционные проекты

При рассмотрении перспективных форм производственного сотрудничества в промышленности невозможно обойти стороной комплексные программы и инвестиционные проекты по наиболее важным производственным и научно-техническим проблемам, имеющим межгосударственный характер. Такие программы и проекты разрабатываются и реализуются с привлечением государственного капитала или с предоставлением государственной поддержки в иных формах — налоговые льготы, государственные гарантии. Эти формы экономического взаимодействия выступают в качестве прямых макроэкономических регуляторов, призванных стимулировать согласованное развитие промышленных комплексов стран по ключевым направлениям.

Несмотря на то, что основным источником капитальных вложений в условиях рыночной экономики становятся соб-

ственные и привлеченные средства предприятий, государственные инвестиции остаются важнейшим средством достижения стратегических экономических целей и задач, в том числе и в применении к международному производственному сотрудничеству. В условиях продолжающегося экономического кризиса и дефицита инвестиционных ресурсов, участие государств в согласованном стимулировании ключевых направлений интеграционного взаимодействия базовых отраслей промышленности стран ЕАЭС приобретает особое значение.

На наш взгляд, межгосударственные проекты и программы как форма интеграционного взаимодействия стран ЕАЭС обладают наибольшими перспективами при реализации следующих задач: 1) осуществление масштабных проектов, требующих единовременного приложения крупных объемов материальных и финансовых ресурсов, аккумулировать которые не под силу отдельным странам ЕАЭС; 2) развитие и модернизация производств, связанных тесными кооперационными связями с предприятиями других стран ЕАЭС; 3) модернизация и поддержание необходимых объемов производства предприятий-монополистов, в продукции которых нуждаются государства – участники ЕАЭС; 4) создание новых производств, призванных обеспечить потребности стран ЕАЭС в определенных видах продукции.

Исходя из имеющихся программ и предложений стран ЕАЭС, можно констатировать, что в транзитивный постсоветский период развития их промышленности наибольшие перспективы имела реализация ряда российско-белорусских проектов и программ, из числа которых можно выделить следующие, наиболее важные, производственно-экономические программы.

1. *Развитие дизельного автомобилестроения.* Реализация программы позволит создать конкурентоспособную автомобильную технику, значительно сократить и в конечном счете полностью снять зависимость от импорта магистральных автопоездов, дорожно-строительной и другой автомобильной техники, которая находит широкое применение в газовой,

нефтяной промышленности, дорожном строительстве и строительном комплексе (Программа «Развитие дизельного автомобилестроения» утверждена на девятой сессии Парламентского собрания Союзного государства России и Белоруссии).

2. *Развитие производства грузовых автомобилей.* Программой предусматривается осуществить модернизацию Минского моторного завода (Беларусь), повысить технический уровень производства двигателей на Ярославском и Тутаевском моторных заводах (Россия), модернизировать ряд российских агрегатных заводов. Это позволит вывести совместное производство грузовых автомобилей, самосвалов, тягачей, прицепов и полуприцепов, трейлеров и специализированных прицепов на качественно новый уровень.

3. *Производство карьерной техники.* Программа позволит развить производство карьерных самосвалов, аэродромных тягачей, шлаковозов, тяжеловозов и погрузчиков, используемых в горнодобывающей, угольной промышленности, строительных организациях, на аэродромах и в металлургическом комплексе. При этом планируется организовать совместное производство данной техники на Белорусском автомобильном заводе (г. Жодино) и на Могилевском автомобильном заводе с участием российских предприятий, расположенных в городах Ярославле, Балаково, Набережные Челны и др.

4. *Производство колесных пропашных тракторов для сельского, лесного и коммунального хозяйства.* Эта программа направлена на организацию производства тракторов повышенной мощности на Минском тракторном заводе и завершение строительства Сморгонского агрегатного завода (Беларусь) при широкой кооперации с российскими предприятиями.

5. *Развитие производств химических продуктов.* Программа нацелена на развитие серийного производства оборудования для выпуска химических волокон и увеличение производства данной химической продукции.

Между тем наибольшую степень проработки имеет программа «Развитие дизельного автомобилестроения». Органи-

зация всей работы по реализации программы возложена на российско-белорусскую МФПГ «БелРусАвто».

Следует подчеркнуть, что выше были перечислены лишь первоочередные проекты и программы в области базовых отраслей промышленности, по которым имеются наиболее существенные наработки. На самом деле, поле совместной деятельности в области реализации межгосударственных проектов и программ значительно шире.

Так, пакеты предложений инвестиционных проектов ЕАЭС, сформированные Межгосударственным экономическим Комитетом на основе предложений стран СНГ по инвестиционному сотрудничеству, охватывают 400 межгосударственных инвестиционных проектов различной отраслевой направленности. Вместе с тем следует отметить, что не все проекты требуют участия государства в их реализации. Большая часть из них может быть реализована совместными усилиями промышленных субъектов стран ЕАЭС с использованием собственных и заемных средств. Привлечение же государственного капитала или предоставление государственной поддержки в иных формах целесообразно лишь в отношении ограниченного круга совместных проектов и программ, направленных на стимулирование ключевых направлений и способных дать существенный импульс развитию экономики в целом.

Вместе с тем, при условии осуществления продуманной инвестиционной политики и объединения ресурсов заинтересованных стран ЕАЭС, участие государства в реализации совместных проектов и программ способно привлечь несравнимо большие объемы частных инвестиций и обеспечить технический и технологический прорыв по ряду ключевых направлений.

Концессионные формы сотрудничества. В числе перспективных форм экономического взаимодействия в промышленности ЕАЭС необходимо отметить и концессионные соглашения. Несмотря на то, что в транзитивный период эта форма только начинала получать распространение во взаимоотношениях республик и их производственных субъектов (напри-

мер, в нефтегазодобыче, осуществляемой промышленными структурами России в Казахстане), она обладает определенным потенциалом и представляет интерес для отраслей национальной промышленности ЕАЭС.

Исторически концессии как узаконенная форма договорных отношений государства и частных инвесторов возникли в целях привлечения капитала инвесторов в развитие национальной экономики. При этом, как правило, негосударственным инвесторам предоставлялось на срочной и компенсационной основе право пользования государственной собственностью, включая природные ресурсы, а также право на осуществление монополизированных государством видов деятельности. Концессии и сегодня широко используются в мировой практике для удовлетворения конкретных нужд и потребностей национальных производств.

Предметом концессий может быть спектр видов деятельности по поиску, разведке, разработке, эксплуатации и восстановлению природных ресурсов на территории принимающей страны, ее континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне, а также осуществление видов деятельности, являющихся государственной монополией. Представляется, что концессионные формы сотрудничества, направленные на экономическое развитие ЕАЭС, должны не только способствовать оживлению промышленного производства, но и способны оказать стимулирующее воздействие на общее развитие интеграционных процессов в индустрии стран Союза.

5.4. Корпоративные формы взаимодействия в промышленности

Осознание необходимости развития в рамках ЕАЭС корпоративных форм взаимодействия происходило по мере развития самого Союза. Можно сказать, что поиск новых подходов к сотрудничеству крупных предприятий базовых отраслей

промышленности начался не с момента образования ЕАЭС, а ранее — по мере отказа от директивных методов управления экономикой и перехода к рыночной структуре функционирования производства.

После распада СССР в России и других странах ЕАЭС начались процессы структурной перестройки промышленности, приватизации и акционирования предприятий, радикального изменения системы инвестирования. В этих условиях проблема создания новой системы сотрудничества крупных взаимосвязанных предприятий государств ЕАЭС вышла на первый план. Представляется, что одно из центральных мест в создании такой системы должны занять именно корпоративные формы взаимодействия, реализуемые в виде *транснациональных экономических структур* (ТНЭС) Союза, функционирующих в области производственной, инвестиционной, торговой и финансово-кредитной деятельности.

Следует сказать, что под ТНЭС понимаются структуры, которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны их базирования и имеющие сеть филиалов и отделений в разных странах. При этом в зависимости от конкретных условий ТНЭС могут существовать в различных формах: корпорации; концерны; холдинги; ФПГ, *совместные предприятия* (СП) и другие структуры, основанные на взаимосвязях через механизм совместного акционирования; стратегические альянсы, являющиеся формальными союзами независимых фирм, образуемые для согласования действий, направленных на достижение определенных целей.

Как уже говорилось ранее, одной из распространенных и перспективных форм существования транснациональных экономических структур являются ТФПГ [75; 253]. В зависимости от характера финансовых взаимоотношений можно выделить следующие виды ТФПГ: 1) холдинг, при котором холдинговая компания владеет контрольным пакетом акций участников группы, в силу чего определяет стратегию деятельности группы; 2) трест, при котором трстовый отдел финансовой струк-

туры (банка) распоряжается в качестве доверительного лица акциями входящих в группу хозяйствующих субъектов и выступает в качестве координатора деятельности ТФПГ.

В зависимости от типа организационного строения ТФПГ могут быть: 1) вертикально интегрированными, объединяющими под единым контролем предприятия, функционирующие по принципу замкнутой технологической цепочки; 2) горизонтально интегрированными, объединяющими предприятия, осуществляющие полные технологические циклы одновременно в нескольких отраслях, и охватывающими сопутствующие сферы деятельности; 3) конгломеративного типа, объединяющими различные технологически не связанные между собой предприятия при финансовом контроле со стороны управляющей или головной компании.

Из перечисленных видов ТФПГ в ЕАЭС наибольшие перспективы, на наш взгляд, имеют промышленные вертикально интегрированные ТФПГ, организованные по принципу холдинга или перекрестного владения акциями. Такие группы в наибольшей степени учитывают специфику организации высокоинтегрированных промышленных комплексов стран ЕАЭС и относительную неразвитость финансовых и торговых структур. В дальнейшем в целях повышения устойчивости и расширения сфер деятельности ТФПГ могут преобразовываться в горизонтально интегрированные группы, способные взять под контроль высокотехнологичные сектора промышленности смежных отраслей и обеспечить сопутствующие услуги: маркетинг, рекламу, сбыт, сервисное обслуживание, поддержку. При этом повышение роли банковских, торговых и иных структур в ТФПГ ЕАЭС будет определяться общим ходом экономических реформ и развитием соответствующих сфер в ЕАЭС.

В числе основных задач, которые призваны решить ТФПГ на экономическом пространстве ЕАЭС, следует отметить совместное производство, совместное финансирование крупных инвестиционных проектов, совместное проведение НИОКР,

техническое содействие, взаимное лицензирование, взаимное кредитование, общий маркетинг продукции и услуг.

Необходимо подчеркнуть, что развитие в ЕАЭС ТФПГ отвечает как интересам промышленных, финансовых и иных хозяйственных структур стран, так и интересам отдельных государств и ЕАЭС в целом.

Проблема активной интеграции национальных промышленных структур в зарубежные экономики многоаспектна. Между тем основными составляющими этой проблемы, на наш взгляд, являются: 1) создание соответствующих производственных структур, способных не только выступать за границами национального государства, но и противостоять своей транснациональной деятельностью уже сложившимся аналогичным структурам из других стран; 2) правильный выбор географического направления деятельности транснациональных структур; 3) правильный выбор сферы производственной деятельности транснациональных структур.

Известно, что определенный опыт зарубежного инвестиционного сотрудничества Россия и другие страны ЕАЭС получили от СССР. Им располагали всесоюзные промышленные объединения (ВПО), которые управлялись из Госплана и действовали на территории союзных республик, а также в странах — членах СЭВ. Разумеется, они ни в коем случае не могли быть отнесены к категории ТНК, так как не обладали родовыми их признаками (частным капиталом), но определенные аналогии, с точки зрения структуры построения и управления инвестиционным сотрудничеством, вполне уместны.

Имелись в СССР и собственно ТНК, которые так не назывались, но по характеру своей деятельности полностью соответствовали этой категории хозяйственных субъектов. Например, государственная ТНК «Нафта Москва» (бывший «Союзнефтеэкспорт»), имеющая дочерние и ассоциированные фирмы и филиалы за рубежом [226].

Новые российские ТНК появились уже в транзитивный период, в их число входили компании: «ЛУКОЙЛ», РАО «Газпром», «АвтоВАЗ» и «КамАЗ» (которые создали холдинго-

вые группы из нескольких зарубежных фирм по сбыту и обслуживанию своих товаров за пределами России). А также «Алроса» — компания по добыче и продаже алмазов, кроме того, эта компания уже объявила о своих планах широкой диверсификации деятельности, в том числе по добыче золота, серебра, меди и редкоземельных металлов. Совместно с «Якутскгазпромом» в 1997 г. была создана корпорация «Алроса-газ», а позже еще и «Алроса-энергия» (совместно с РАО «ЕЭС России»).

Перечень крупнейших российских ТНК и характеристики их зарубежной деятельности можно продолжить. Между тем обобщенные данные по 20 крупнейшим российским корпорациям позволяют констатировать, что они представлены преимущественно сырьевыми компаниями, так называемыми «естественными монополиями». Многие из них были организованы как холдинги, т. е. использовали схему управления, присущую зарубежным ТНК. Эти компании, например в 1997 г., обеспечили свыше 70% объема реализации всей российской промышленной продукции, а на долю второй «двадцатки» крупных российских компаний приходилось еще 12% продаж. Таким образом, все остальные предприятия промышленного комплекса в 1997 г. произвели и реализовали менее 12% от всего совокупного объема продукции. Уровень рентабельности крупнейших российских компаний был стабильно высоким, средний показатель по «двадцатке лидеров» составлял 19%, что соответствовало «двадцатке» самых прибыльных компаний США [198].

В 1998 г. среди 50 крупнейших восточно-европейских компаний 34 компании были российскими, из них можно отметить следующие: «Газпром», «ЛУКойл», РАО «ЕЭС», «Сургутнефтегаз», «Тюменская Нефтяная Компания», «Юкос», «Сибнефть», «Славнефть», «Мосэнерго», «Восточная Нефтяная Компания», «Татнефть», «Иркутскэнерго», «Ноябрьскнефтегаз», «Норильский Никель», «Юганскнефтегаз», «Вымпел», «Башкирэнерго», «АвтоГАЗ», «Томскнефть», «Роснефть»,

«Сахалинморнефтегаз», «Красноярская ГЭС», Новолипецкий металлургический завод.

Естественные монополии РФ активно оперировали со своими активами на мировом рынке и в экономиках стран ЕАЭС. К сожалению, в российской статистике нет данных, характеризующих масштабы зарубежных активов и зарубежной деятельности отечественных ТНК. Об этом можно судить только косвенно. Отличительная особенность этих ТНК состояла в том, что их экспансия направлена не только в страны дальнего зарубежья, но и в ЕАЭС.

Состав транснациональных структур в РФ пополнялся за счет создания ТФПГ. Но прежде чем рассмотреть эту категорию российских производственных структур, осуществлявших вывоз капитала за пределы России в различных формах, следует разобраться в сущности ФПГ, тем более что в российской экономической литературе их нередко отождествляют с ТНК [124].

Итак, ФПГ по своей экономической сущности представляют собой продукт слияния финансового, промышленного и торгового капитала. Ядром этой хозяйственной структуры являются банковские и финансовые институты. Вокруг них формируются производственные предприятия, действующие на основе самофинансирования и кредитов, предоставляемых входящими в группу банками. Торговый капитал представлен торговыми компаниями, внешнеэкономическими и информационно-рекламными подразделениями, транспортными и сервисными фирмами.

Процесс создания ФПГ в России инициировался государством еще в 1993 г. Пик активности создания российских ФПГ пришелся на 1995–1996 гг. Если в 1993 г. была зарегистрирована всего одна ФПГ, то в 1994 г. — 6 ФПГ, в 1995-м — 23, в 1996-м — 34, в 1997-м — 72, в 1998-м — 150 ФПГ [194]. Эти данные о ФПГ касаются лишь официально зарегистрированных групп. Например, уже к концу 1998 г. в России официальный статус получили 75 ФПГ. В их состав вошли более 1150 промышленных предприятий, свыше 160 финансово-кредит-

ных институтов. Годовой оборот выпускаемой ими продукции составил более 10% ВВП. Из 200 крупнейших российских компаний 130 стали участниками официально зарегистрированных ФПГ. В частности, в области химической и нефтехимической промышленности действовало 6 ФПГ, в черной и цветной металлургии — 5, в автомобилестроении — 6, в общем машиностроении — 5, в приборостроении и радиоэлектронике — 5, в пищевой и легкой промышленности — 6 [194].

В действительности российские ФПГ представляли собой малую часть фактически действующих неофициальных групп и объединений. Такая динамика была связана с целым пакетом нормативных актов по этому вопросу, который привел к принятию в 1995 г. Федерального закона «О финансово-промышленных группах». В соответствии с этим законом ФПГ представляет собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании группы в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышения эффективности производства, создания новых рабочих мест. Таким образом, ФПГ были задуманы как структуры, обеспечивающие сочетание интересов макро- и микроэкономического уровней, рыночных и отраслевых проблем.

Участниками ФПГ признаются юридические лица, подписавшие договор о создании ФПГ, и учрежденная ими *Центральная компания* (ЦК). Это могут быть коммерческие и некоммерческие организации, в том числе и иностранные. Очевидно, что в этом случае они перестают быть чисто российскими, но совсем не обязательно превращаются в ТНК. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков, инвестиционных институтов и других кредитных организаций

независимо от форм собственности (в российских ФПГ пока преобладает государственная собственность).

Особый интерес при изучении ФПГ представляет вопрос об идентичности ФПГ и ТНК, даже если часть операций ФПГ осуществляется за рубежом. Такие соображения представляются неправомерными по ряду причин.

1. При образовании ТНК действует принцип «поглощения» одной компании другой. В ней капитал и власть принадлежат одной головной компании, а все ее дочерние фирмы, филиалы и представительства, располагающиеся в зарубежных странах, являются лишь «придатками» этой головной компании, звеньями единого производственного процесса, не имеющими права принятия решений и не участвующими в распределении прибыли. В ТНК, таким образом, действует принцип «матери и ее дочек».

В ФПГ все происходит с точностью до наоборот. Все ее участники являются полноправными членами одной «команды», относительно независимыми друг от друга, связанными договором о создании ФПГ, в котором на общие средства они учреждают ЦК ФПГ. ЦК является лишь координирующим органом и почти не участвует в процессе управления. Степень участия каждого члена в ФПГ определяется его долей в капитале ЦК, причем, кроме этой доли, участники могут иметь собственные свободные средства и использовать их вне ФПГ, но не за пределами страны базирования самой ФПГ. В ФПГ капитал принадлежит каждому ее участнику. Все решения в ней принимает Совет управляющих, который состоит из представителей всех ее участников. Таким образом, ФПГ — это общество практически равных участников, а значит, по своей организационной структуре — полная противоположность ТНК, как, впрочем, и по способу соединения капиталов.

2. Больше сходства с ТНК имеют холдинговые компании, однако знак равенства между ними тоже нельзя ставить, поскольку нельзя не видеть их существенных различий законодательного и организационного характера. Согласно Указу Президента РФ № 1392, *холдинговой компанией* признается

предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Предприятия — участники холдинга, контрольным пакетом акций которых владеет основная холдинговая компания, считаются ее дочерними компаниями. Холдинги образуются для содействия кооперации предприятий-смежников и проведения ими согласованной инвестиционной политики. Именно это делает их похожими на ТНК. Холдинговая компания может быть членом ФПГ, что создает на основе системы участия основные различия между ФПГ и холдингами. Однако похожие цели — создание собственной системы производства, финансирование за счет собственного капитала, захват новых рынков и поглощение новых компаний — присущи и ФПГ, и ТНК, и холдингам. Очевидно, именно эти признаки позволяют нам рассматривать ФПГ и холдинги (на основе системы участия) в качестве аналогов ТНК.

3. Отождествлять ФПГ и ТНК нельзя также из-за участия в национальных ФПГ ЕАЭС государственных предприятий и организаций (особенность транзитивного периода. — *Прим. авт.*). По классическим понятиям в современной экономической литературе, ТНК — это всегда частный капитал, его развитие происходит за счет поглощения и слияния только компаний частного сектора. Это оправдывает точку зрения о «самозарождении» ТНК под влиянием компонентов, присущих капиталистическому способу производства — конкуренции и монополии. А ФПГ организуются «сверху», по инициативе и под контролем государства, и это действительно так. Первоначально государство поощряло создание ФПГ из низкорентабельных государственных предприятий (пытаясь тем самым уберечь их от банкротства и заодно восстановить разрушенные хозяйственные связи), основными элементами которых были крупные производственные и внешнеторговые предприятия-монополисты. Однако, по нашему мнению, эта точка зрения справедлива лишь отчасти. В мировой экономической истории существует множество

примеров, когда ТНК создавались с элементами государственного участия.

4. Еще одно существенное различие между ТНК и ФПГ кроется, на наш взгляд, в территориальных особенностях их деятельности. ТНК большую часть своей производственной и сбытовой деятельности осуществляют за пределами национальных границ страны базирования материнской компании. ФПГ ЕАЭС пока оперируют только в рамках национальных экономик. Таким образом, в ЕАЭС ФПГ — крупнейшие национальные хозяйственные структуры — пока не могут быть отнесены к категории «классических» ТНК, но при определенных условиях (в частности, при поддержке государством их внешнеэкономической, и в первую очередь, инвестиционной деятельности) они вполне могут в них трансформироваться и уже делают это.

Между тем вернемся к российским ФПГ деятельность которых в основном концентрируется в металлургической, газовой и нефтедобывающих отраслях, а также в электронной промышленности, авиастроении, золотодобыче, строительстве, автомобилестроении и судостроении, т. е. наиболее технически развитых, а значит, представляющих интерес не только для ТНК дальнего зарубежья, но и для промышленности стран СНГ.

По состоянию на 01.06.2003 в России из 100 созданных и зарегистрированных ФПГ официальный статус сохраняли 89 групп, в том числе 15 транснациональных. Иностранцы участники этих ТФПГ были представлены, прежде всего, предприятиями из стран СНГ. В составе российских ФПГ действовало более 1400 юридических лиц, в том числе более 100 банков. Численность работников — свыше 1,3 млн человек. Годовой оборот продукции участников групп составлял более 10% ВВП [153].

Из 200 крупнейших банков России 48 вошли в состав ФПГ или сами создали такие группы. Из 200 крупнейших российских компаний 130 стали участниками официально зарегистрированных ФПГ. Среди наиболее крупных участни-

ков такие промышленные предприятия, как Магнитогорский, Западно-Сибирский, Орско-Халиловский металлургические комбинаты, Красноярский алюминиевый завод, АО «Авто-ВАЗ», «КамАЗ». Многие ФПГ имеют экспортную направленность. В некоторых из них в различных формах участвуют иностранные партнеры. Более половины ФПГ имели в своем составе участников, действующих в сфере НИОКР. Это ставит под сомнение оценку официальных ФПГ как ориентированных на решение краткосрочных задач своего выживания.

Предприятия, входящие в ФПГ, были расположены практически во всех регионах РФ, в то же время имеет место тенденция к регистрации и расположению центральных компаний в Центральном регионе РФ и г. Москве. В Центральном регионе было зарегистрировано более 48,5% от общего числа ФПГ (в том числе в г. Москве — около 37,5%), в Уральском регионе — около 11%, в Северо-Западном — 7% (в том числе в г. Санкт-Петербурге — 4).

В целом совокупность официально зарегистрированных ФПГ отличалась достаточно широкой диверсифицированностью, охватывая более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях экономики [135].

Отраслевое распределение ФПГ России по основным видам деятельности промышленных участников было представлено следующим образом: доля оборонной промышленности составляла 14%, химии и нефтехимии — 11%, машиностроения — 10%, стройиндустрии — 8%, автомобилестроения, приборостроения, судостроения и легкой промышленности — по 6%, металлургии и ювелирной промышленности — по 4%, ТЭК — 3%, лесопромышленного комплекса и добычи и переработки морепродуктов — по 2%.

В транзитивный период в России действовали следующие ФПГ:

- *в области добычи полезных ископаемых* — «Драгоценности Урала», «Восточно-Сибирская группа», «Металлоиндустрия», «Кузбасс»;

- в *черной металлургии* — «Объединенная горно-металлургическая компания», «Носта-Трубы-Газ», «Металлоиндустрия», «АтомРудМет»;
- в *цветной металлургии* — «ТаНАКо», «Интеррос»;
- в *общем машиностроении* — «РОССА-ПриМ», «Специальное транспортное машиностроение», «Тяжэнергомаш», «Гормаш-инвест»;
- в *автомобилестроении* (включая выпуск сельскохозяйственных машин и оборудования) — «Сибагромаш», «Нижегородские автомобили»;
- в *приборостроении и радиоэлектронике* — «Уральские заводы», «РОССА-ПриМ», «Промприбор», «Оптроника», «Оборонительные системы»;
- в *самолетостроении* — «Российский авиационный консорциум», «Двигатели НК», «АвиКо-М», «Аэрофин»;
- в *судостроении* — «Скоростной флот», «Морская техника»;
- в *области химической и нефтехимической промышленности* — «Нефтехимпром», «Русхим», «Эксохим», «Волжская компания», «Восточно-Сибирская группа», «Интерхимпром», «Арамиды и технологии»;
- в *лесоперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности* — «Вятка-Лес-Инвест», «Славянская бумага»;
- в *строительстве и строительной индустрии* — «Объединенная промышленно-строительная компания», «Средуралстрой», «Приморье»;
- в *пищевой промышленности* — «Сибирь», «Зерно-Мука-Хлеб», «Союзагропром», «Каменская агропромышленная финансовая группа»;
- в *легкой промышленности* — «Трехгорка», «Консорциум „Русский текстиль“», «Текстильный холдинг „Яковлевский“».

На основе оборонных производств были созданы ФПГ «Точность», «Вторметинвест», «Специальное транспортное машиностроение», «Оптроника», «Оборонительные системы» и др.

Таким образом, промышленные ФПГ России носили явно выраженную отраслевую направленность, которая определялась предприятием (или группой предприятий), играющим ключевую роль в деятельности объединения. Центром промышленной ФПГ могло быть [17]: 1) промышленное предприятие (или группа предприятий) общегражданского профиля; 2) промышленное предприятие (или группа предприятий) военно-промышленного комплекса; 3) промышленное предприятие (или группа предприятий) агропромышленного комплекса; 4) научно-исследовательский институт, конструкторское бюро (включая производственную базу).

Инициаторами создания производственных ФПГ общегражданского профиля выступали крупные заводы, например АО «Нижегородский автомобильный завод» — ФПГ «Нижегородские автомобили», Магнитогорский металлургический комбинат — ФПГ «Магнитогорская сталь», АО «ВАЗ» и «КАМАЗ» — «Волжско-Камская ФПГ» и т. д.

Примером ФПГ, созданной на основе предприятий оборонной промышленности, является ФПГ «Точность», объединение предприятий (разработчиков и изготовителей высокоточного и других видов вооружения, боеприпасов) и ряда кредитных учреждений. В состав группы входят ведущие научно-исследовательские и производственные предприятия оборонной промышленности: ОАО «Концерн точного машиностроения „Витязь“», ОАО «Завод им. В. А. Дегтярева», ОАО «Вятско-Полянский машиностроительный завод „Молот“», ГП «Конструкторское бюро приборостроения» (г. Тула).

Примером ФПГ, созданной на базе интеграции НИИ с производством, является ФПГ «Авангард», объединяющая следующих крупнейших российских разработчиков и производителей новых материалов: Центральный научно-исследовательский институт специального машиностроения (г. Хотьково, Московская обл.), Центральный НИИ материалов (г. Москва), Центральный НИИ конструкционных материалов «Прометей» (г. Санкт-Петербург), Центральное конструкторское

бюро специальных радиоматериалов (г. Москва), Научно-исследовательский институт технического стекла (г. Москва).

Как показывает зарубежный опыт, регулирование внутригрупповых расчетов и формирование внутригруппового спроса относятся к потенциальным преимуществам ФПГ. Степень реализации этих преимуществ зависит от используемых при создании группы механизмов интеграции. Для углубления представлений о факторах эффективности российских ФПГ целесообразно рассмотреть связь между целями, задачами создания и их результатами) и типом интеграции. В связи с этим ФПГ были классифицированы как [135]: 1) *вертикальные* — представляют объединения предприятий под единым технологическим и финансовым контролем, осуществляющие разные стадии производства того или иного товара; 2) *горизонтальные* — представляют объединения под единым контролем двух и более предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же продукцию; 3) *конгломераты* — представляют объединения, образуемые на основе соединения различных технологически не связанных между собой предприятий, находящихся на разных стадиях производства и оперирующих в различных отраслях народного хозяйства.

В свою очередь, вертикальные ФПГ могут быть двух типов: объединения нескольких предприятий по принципу «технологической цепочки» (ФПГ «Носта-Трубы-Газ», «Объединенная горно-металлургическая компания» и пр.) и объединения, сформированные вокруг одного, достаточно крупного, головного промышленного предприятия (ФПГ «Нижегородские автомобили», «Тульский промышленник», «Морская техника», «Нефтихимпром»).

Горизонтальные ФПГ также были разделены на два типа: *монопрофильные* (осуществляющие производственную деятельность в одной отрасли, например, ФПГ «Скоростной флот» (серийное производство судов на подводных крыльях и воздушной подушке, экранопланов) и *полипрофильные* «кооперативные», представляющие достаточно широкий спектр направле-

ний деятельности, предприятия-участники которых иногда связаны между собой, например, ФПГ «АтомРудМет».

Важным классификационным признаком при исследовании ФПГ являются также территориальные границы деятельности предприятий — участников объединения. Указанные обстоятельства позволяют классифицировать ФПГ по следующим категориям [17]: а) *региональная* (группа предприятий расположенных и осуществляющих свою производственную деятельность в рамках одного определенного региона (ФПГ «Восточно-Сибирская группа»); б) *межрегиональная* (группа предприятий, расположенных в различных регионах, взаимосвязанных между собой производственной кооперацией (ФПГ «Объединенная горно-металлургическая компания»); в) *транснациональная*, или *межгосударственная* (группа предприятий, среди участников которой есть юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств СНГ, имеющих обособленные подразделения на территории указанных государств, либо осуществляющих на их территории капитальные вложения, например, ТФПГ «Аэрофин»). В зависимости от территории деятельности, доля региональных ФПГ в Российской Федерации составляет 39%, межрегиональных — 47%, транснациональных — 14%.

В соответствии с дополнительными (качественными) характеристиками следует отметить, что формы консолидации собственности и интеграции предприятий, входящих в ФПГ, весьма разнообразны. Среди них и «мягкие» формы (на основе договора о создании группы и совместного учреждения центральной компании: консорциум, стратегический альянс, союз), и «жесткие» (на основе участия одной из компаний в капитале других (холдинг) или передачи части активов участников группы в доверительное управление центральной компании (трастовое управление)) [17].

И, наконец, к количественным характеристикам, позволяющим судить о размерах группы, масштабах ее производственной деятельности относятся количественные «индикаторы»: величина консолидированного капитала, объем про-

изводственной деятельности, число участников группы, среднесписочная численность работающих, количество отраслей деятельности.

Если подойти к рассмотрению ФПГ с позиции оценки, например, объема промышленной продукции, численности работающих, масштабов промышленного производства и т. п., то группы можно разделить на три вида: *крупные, средние, малые* [135].

В зависимости от численности рабочего персонала к крупным ФПГ относятся группы с численностью работающих более 100 тыс. человек, к средним — от 10 тыс. до 100 тыс. чел., к малым — менее 10 тыс. человек. Крупнейшей группой в России является ФПГ «Интеррос» (численность работающих достигает 306 тыс. человек). Далее следуют ФПГ «Магнитогорская сталь» (более 260 тыс. чел.), ФПГ «Волжско-Камская» (231 тыс. человек).

В зависимости от величины группового оборота, ФПГ можно классифицировать как крупные (ФПГ с оборотом более 1000 млн долл.), средние (от 100 до 1000 млн долл.), малые (менее чем 100 млн долл.). К крупнейшим российским группам по величине товарооборота относятся: «Волжско-Камская», «Нижегородские автомобили», «Металлоиндустрия» и др. Доля крупных ФПГ в России составляет 28%, средних — 40%, малых — 32%.

Подводя промежуточный итог рассмотрения процесса формирования и развития российских ФПГ, можно констатировать следующее.

1. «Среднестатистическая» российская ФПГ — это горизонтальное (67%) объединение среднего размера (40%), основу которого составляет промышленные предприятия (86%), использующее «мягкую» форму интеграции (94%) и носящее межрегиональный характер (47%). Поэтому говорить о строго выработанных подходах при создании и функционировании российских ФПГ или о том, что уже вырисовывается общая структура организационного строения, координирования внутригрупповой деятельности, присущая, в большей или меньшей степени, большинству групп, преждевременно.

2. Широкий спектр зарегистрированных групп доказывает, что интеграция по типу ФПГ представляет собой наиболее приемлемый экономический институт транзитивного периода и построения рыночных отношений, достаточно полно отвечающий потребностям крупных интеграционных производственных систем, с учетом специфических особенностей российского менталитета.

3. В силу специфики российских условий и наличия особого экономического и политического контекста структуры, получившие в РФ название ФПГ, пока не стали аналогом западных финансово-промышленных объединений. По сути они являются специфическим образованием, единственной интегрированной структурой, имеющей законодательное подтверждение.

Между тем дальнейшее наращивание количества ФПГ в ЕАЭС сдерживается несовершенством национального законодательства. Поэтому многие ФПГ создаются неофициально, в виде негласных картелей и альянсов. Нелегальные объединения оперируют капиталами с оборотом значительно большим, чем у официальных ФПГ. Они служат главными несущими конструкциями теневой экономики, каналами интеграции в мирохозяйственные связи. Но их «серый» цвет сдерживает их продвижение за границы своих стран.

Государства ЕАЭС должны быть заинтересованы в официальном развитии и увеличении количества ФПГ, а это означает необходимость оказания им постоянной поддержки со стороны государства.

Государственная финансовая помощь должна предоставляться под конкретные инвестиционные проекты и программы, соответствующие приоритетам структурной промышленной политики, как, например, предусмотренные постановлением Правительства РФ от 12 июля 1996 г. № 792 дополнительные меры государственной поддержки финансово-промышленной группы «Российский авиационный консорциум». И это вполне понятно, потому как данная ФПГ разворачивает

свою деятельность в такой стратегически и экономически важной отрасли промышленности, как авиастроение.

Известно, что разновидностью ФПГ, действующих на территории ЕАЭС, являются транснациональные ФПГ. Очевидно, что они тоже не могут быть отнесены к категории ТНК, так как не отвечают основным их признакам. Однако их участие в зарубежной экономике гораздо более широкое, так как не ограничивается экспортом-импортом товаров и услуг, а предполагает и инвестиционную деятельность участников в странах-партнерах.

Ярким примером ТФПГ является созданная в 1995 г. транснациональная группа «Интеррос» (Россия – Казахстан). Правительство Казахстана передало в управление этой группе госпакет акций АО «Ульба», связанного единым технологическим циклом с несколькими российскими предприятиями, производящими топливо для атомных электростанций. В этой группе представлены предприятия нефтехимии, цветной и черной металлургии, транспорта, компаний, специализирующихся на экспортно-импортных операциях. «Интеррос» – единственная ТФПГ, созданная по межправительственному соглашению, поэтому ее относят к МФПГ. Остальные ТФПГ функционируют без таковых соглашений [75]. В их числе можно назвать ТФПГ «Нижегородские автомобили», с участием предприятий России, Беларуси, Украины, Кыргызстана, Таджикистана, Молдовы. Создание ТФПГ в машиностроении, на наш взгляд, обещает стать особенно продуктивным, так как за многие советские десятилетия в этой отрасли сложились особенно тесные межреспубликанские технологические связи.

Большие потенциальные возможности создания ТФПГ имеются и в оборонном комплексе (авиастроение, ракетно-космический комплекс, гражданское машиностроение). Например, АО «Евразия», образованное в 1994 г. крупными машиностроительными предприятиями России и Узбекистана, постепенно превратилось в корпорацию с участием коммерческих структур и подразделений. Предполагается

подключение к ней промышленных и коммерческих структур Казахстана и Кыргызстана. Намечается также расширение российского объединения «Сокол» за счет привлечения предприятий Казахстана и Кыргызстана. Создана ТФПГ «Точность» (Россия, Беларусь, Украина), которая планирует создание новейших систем оружия.

По оценке МВЭС РФ, через каналы транснационализации инвестиционного и финансового капитала в машиностроительных отраслях Россия могла бы в 1,5–2 раза увеличить объем экспорта в страны СНГ машин и оборудования, узлов и деталей к ним, современных производственных и информационных технологий. Партнеры из СНГ, в свою очередь, могли бы расширить экспорт своей машиностроительной продукции в Россию, страны дальнего зарубежья, стимулировать привлечение иностранного капитала. Кроме того, транснациональные структуры могут стать интеграционными ядрами для «поляризации» промышленного пространства ЕАЭС [4].

Подводя итоги вышесказанному, отметим, что вопрос соотношения структур ТФПГ и ТНК, по нашему мнению, не является чисто теоретическим. От того, насколько название структуры отвечает ее сущности, зависит корректность учета, анализа столь важного сектора национальной экономики — ее промышленности, а значит и объективность оценки тенденций в ее состоянии и перспективах развития, в том числе и в части интеграции с другими мировыми промышленными структурами.

Расширяя инвестиционную деятельность ФПГ и ТФПГ через свои филиалы, представительства, дочерние фирмы, СП будут максимально приближать их к ТНК. Пока же вклад этих структур в импорт капитала оценивается весьма скромно. В Беларуси, Казахстане и Кыргызстане в уставных фондах совместных с Россией предприятий доля российского капитала составляла 0,4, 1,4 и 9,6% соответственно, а капитала третьих стран — 57, 41 и 56% соответственно [4].

С точки зрения отраслевой направленности зарубежных российских инвестиций следует признать, что они отдают

предпочтение сырьевым отраслям, а также созданию сбытовой сети и соответствующей инфраструктуры, обслуживающей их, т. е. товаро- и услугопроизводящей сети для обеспечения сбыта своей продукции, ее предпродажной подготовки и послепродажного обслуживания, а также для транспортного, финансового и сервисного обслуживания филиалов и отделений российских предприятий, расположенных за пределами ее территории.

Такая специализация присуща современным российским транснациональным производственным структурам, оперирующим в ЕАЭС. Но, как правило, уже на данном этапе своей деятельности, они диверсифицируются, трансформируясь в многоотраслевые. Например, «ЛУКойл» через систему СП, дочерних компаний, торговых домов участвует в добыче нефти в Казахстане, в нефтепереработке — в Казахстане и Беларуси, в проектах химической промышленности в Казахстане (рис. 4 Приложения 6). И это нормально для начального этапа экспансии любого капитала в зарубежные экономики, особенно для «молодого» российского промышленного капитала.

Вместе с тем такая специализация мало соответствует инвестиционной стратегии России. Совершенно очевидно, что более выгодно и перспективно инвестиционное сотрудничество в машиностроительных и других обрабатывающих (пусть даже первичной обработки) отраслях. И это вполне реально, особенно в сотрудничестве со странами ЕАЭС, с которыми у нее в дореформенный период были развитые кооперационные связи. Кроме того, партнеры хорошо знают возможности друг друга, а значит, могут создавать новые кооперационные цепочки.

Одна из задач промышленной политики России состоит в восстановлении на принципиально новой основе кооперационных связей с промышленно-производственными субъектами ЕАЭС. С середины 1990-х гг. в связи с кардинальными изменениями в этих странах и в России созданы благоприятные возможности (с точки зрения общепринятой мировой практики) для развития сотрудничества в области взаимного ин-

вестирования капитала. Сегодня оно осуществляется лишь на основе принципов эффективности и коммерческой выгоды, поэтому сложившиеся в прошлом как главный инструмент инвестиционного сотрудничества межправительственные соглашения сегодня лишь очерчивают общие рамки, в которых могут устанавливаться деловые связи государственных, частных и смешанных предприятий и фирм.

Широкое развитие такого сотрудничества сдерживается небольшим, как правило, хозяйственным потенциалом и средним (а иногда даже низким) по мировым меркам уровнем промышленного развития этих стран. Значит, пока их нельзя рассматривать в качестве главных партнеров России в области инвестиционного сотрудничества. Однако возобновление хозяйственных связей с этими странами, в частности вложение инвестиций в их отдельные предприятия и отрасли, способно сыграть немаловажную роль в восстановлении предприятий, отраслей и сфер экономики России. При этом не следует опасаться консервации технической отсталости партнеров или обвинений в попытке проявления их прежней экономической замкнутости.

Следует учитывать двойственность положения стран транзитивной экономики в их взаимном инвестиционном сотрудничестве. С одной стороны, они реальные конкуренты в привлечении иностранных инвестиций из третьих стран, с другой — они партнеры России «поневоле», так как до сих пор сохраняется их определенная экономическая и технологическая зависимость, идентичность проблем трансформации национальной экономики. Эта двойственность во взаимоотношениях может продлиться еще долго, поскольку проистекает из коренных изменений геополитической ситуации на постсоветском политическом и экономическом пространстве.

Бывшие республики СССР оказались сегодня периферией зарубежной Европы, они стремятся самостоятельно вырваться вперед в социально-экономическом и техническом развитии и привлечение иностранных инвестиций вполне справедливо считают условием такого прорыва. Но в иерархии по

привлекательности их для капитала из третьих стран они находятся далеко не на первом месте. Исключение составляют только наиболее «продвинутые» из них в реформах. В этих условиях заинтересованность стран ЕАЭС в инвестиционном сотрудничестве с Россией весьма возрастает.

Выступление России в качестве «донора» для своих нынешних партнеров по ЕАЭС дает возможность обеим сторонам сохранить жизненно важные хозяйственные связи благодаря приобретению пакетов акций предприятий, бывших в недавнем прошлом крупными поставщиками на советский рынок. Примером могут служить уже существующие российские прямые капиталовложения в экономику «союзных» стран, размещенные во многих отраслях: в нефтегазовом и нефтехимическом комплексе (инвестиции «ЛУКойл», «ТНК», «Газпром» и др.), в атомной энергетике («ТВЭЛ-Энергия»), цветной металлургии («Сибирский алюминий»), автостроении («АвтоГАЗ», «АвтоВАЗ», «УАЗ»), сахарной промышленности («Разгуляй») и др.

В автомобилестроительной отрасли лидирует российский «АвтоГАЗ», который на предприятии «КрымавтоГАЗ» организовал сборку своих моделей автомобилей. При этом на автомобилях устанавливаются итальянские и японские двигатели, поскольку они экспортируются в Португалию, Польшу и другие страны.

В течение последних лет создавались транснациональные российско-украинские объединения («Трансалюминий», «Транститан», «Нефтехимпром» и пр.). Некоторые из них уже начали действовать. Но наиболее перспективными, вероятно, могут оказаться такие объединения, которые ориентированы на усиление производственной кооперации в сферах передовой технологии: в ракетостроении («Морской старт»), авиастроении (самолеты АН-70, АН-140, ТУ-334), бронетанковом производстве (Т-80УД, Т-84) и др. Некоторые из этих проектов и производств становятся международными.

Наиболее успешно реализуемым направлением сотрудничества России и Казахстана является взаимодействие в

нефтегазовом комплексе. В последние годы Россия интенсифицировала сотрудничество с Казахстаном в некоторых горнодобывающих отраслях. Перспективным проектом является освоение уранового месторождения «Заречное». Участниками проекта являются российские ОАО «ТВЭЛ», «Техснабэкспорт» и «Атомредметзолото», казахстанская компания «Казатомпром» и киргизский «Карабалтинский горнорудный комбинат». Доли российской и казахстанской сторон в капитале проекта составляют по 45%. Казахстан также инвестирует в российскую добывающую промышленность. Компания «Казахмыс» планирует начать в рамках СП «РосКазМедь» разработку семи месторождений меди в Челябинской области. Компания стремится к получению лицензии на разработку Удоканского месторождения в Восточной Сибири.

В сотрудничестве с российскими автомобильными заводами на казахстанских СП организовано сборочное производство российских марок автомобилей. В 2003 г. в г. Астане подписано соглашение о создании автомобильного консорциума «Казахстан-КамАЗ». Это первый крупный российско-казахстанский проект в машиностроении. Доли участников: ОАО «КамАЗ» и ОАО «Астана-Финанс» — по 20%, остальных шести членов консорциума — по 10%. Соглашение действительно до 2015 г. Сборка новых машин будет осуществляться на ОАО «Искер» в г. Алматы. Перед консорциумом ставятся задачи расширить импорт автомобилей этой марки, организовать их ремонт, сборку тракторов, с использованием узлов и агрегатов «КамАЗа», увеличить продажи на внутреннем рынке с помощью лизинга, а также наладить производство автобусов в г. Кокшетау (Казахстан). Примеры такого сотрудничества могут быть продолжены и по другим странам ЕАЭС. И может быть, одно из главных преимуществ интеграции состоит в том, что оно дает возможность не просто сохранить и эффективно использовать сложившееся в предыдущие десятилетия ТРТ, но и развивать национальное промышленное производство на качественно ином уровне, а именно — на уровне межотраслевого МРТ.

Таким образом, результатом и условием успешных преобразований промышленности России и других стран ЕАЭС является последовательное преобразование их хозяйствующих субъектов в ведущую силу внутриэкономической и внешнеэкономической деятельности. Государство в этом процессе должно принимать самое активное участие. Важнейшие элементы такого участия, на наш взгляд, состоят: 1) в целенаправленном формировании комплекса разнообразных корпоративных производственных субъектов, взаимодействующих между собой в технологических цепочках от добычи сырья до выпуска конечной продукции. Особенно актуально это для обрабатывающих отраслей, где совместные предприятия, создаваемые ими, могут быть объединены в отраслевые ассоциации и консорциумы вместе с кооперативными и государственными предприятиями; 2) в повышении роли регионов в инвестиционном сотрудничестве за рубежом, так как именно регионы стран ЕАЭС в условиях сложного экономического положения заинтересованы в развитии своих потенциалов с его помощью; 3) в совершенствовании практики государственного регулирования различных форм деятельности иностранного капитала, которое можно осуществлять посредством выработки приоритетных направлений использования иностранных инвестиций (в отраслевом и территориальном разрезе, с постепенным их расширением) и соответствующего их поощрения, обеспечивая четкий контроль за использованием в стране иностранного капитала из специального государственного национального или межнационального координационного центра.

Исходя из мирового опыта и с учетом специфики промышленного пространства ЕАЭС есть все основания утверждать, что процесс формирования и развития деятельности ТФПГ в рамках ЕАЭС должен обеспечить следующие преимущества для национальных промышленных структур: 1) повышение эффективности производства благодаря интеграции в единую структуру научно-исследовательских, производствен-

ных, снабженческих и сбытовых структур с соответствующей экономией на издержках, присущих рыночным транзакциям; 2) снижение затрат и увеличение прибыльности за счет расширения производства и сбыта, использования преимуществ МРТ, а также получения благоприятных условий доступа к сырью, имеющемуся в различных государствах ЕАЭС; 3) снижение рисков за счет уменьшения доли инвестиций каждого из участников; 4) возможность выхода на емкие рынки стран СНГ; 5) получение реальных инвестиций от «собственных» финансовых структур; 6) повышение конкурентоспособности продукции за счет совместного проведения целевых НИОКР, внедрения новых технологий, общего маркетинга продукции и услуг и т. д.

Процесс формирования и развития ТФПГ в рамках ЕАЭС должен обеспечить для Союза в целом следующие преимущества: 1) восстановление на новой экономической основе оправдавших себя традиционных взаимосвязей производственных субъектов стран ЕАЭС; 2) возможность целенаправленного проведения совместной промышленной и инвестиционной политики и ее координации; 3) ускорение процессов производственной интеграции в рамках Союза; 4) придание в конечном итоге импульса процессам экономического сближения стран ЕАЭС ввиду высокого взаимопроникновения национальных производственных структур и формируемой на этой основе общности интересов.

Особую актуальность приобретает процесс объединения российских хозяйствующих субъектов и субъектов других стран ЕАЭС в рамках ТФПГ в связи с проводимой крупными зарубежными компаниями широкомасштабной экономической экспансии на рынках стран Содружества, так как национальным производителям приходится конкурировать с мощными интегрированными структурами, транснациональными корпорациями, концернами, консорциумами, ФПГ из стран дальнего зарубежья.

5.5. Перспективы развития промышленности ЕАЭС

Неравномерность социально-экономического и промышленного развития административно-территориальных образований стран ЕАЭС представляет собой одну из наиболее актуальных проблем транзитивного периода. Особую значимость она имеет при федеративном устройстве России, поскольку глубокие разрывы в уровнях развития территорий могут привести к политической разобщенности и экономической дезинтеграции страны. Поэтому одной из основных задач государственной экономической политики стран ЕАЭС является преодоление негативных явлений, обусловленных экономической неоднородностью национального пространства и асимметрией пространственного размещения воспроизводственных сил по регионам.

Экономическая неоднородность рыночного пространства регионов стран ЕАЭС обусловлена комплексом причин, следствием которых являются: процесс дальнейшей дифференциации регионов по уровню экономического развития, усиление экономических диспропорций, зачастую проявляющихся в крайних формах регионального сепаратизма, изоляционизма и дезинтеграции экономического пространства. Эти явления говорят о недостаточной разработанности соответствующих концептуальных основ и методологической базы доктрины регионального развития, отвечающих императивам формирования социально-ориентированной рыночной экономики [26].

Актуальность данной проблемы обусловлена отсутствием единой системы мер по устранению негативных проявлений пространственной асимметрии на экономическом пространстве ЕАЭС, что может привести к усилению экономических диспропорций, к деградации производства и многим другим негативным последствиям.

Территориальное социально-экономическое неравенство — глубинная основа общественного развития, поэтому появление региональных диспропорций неизбежно. Экономическое

пространство регионов обладает неравномерностью, возникающей в силу таких факторов, как географические, природно-климатические, исторические, экономические и т. д. Более того, территориальные диспропорции нередко являются стимулом для очередного этапа развития, которое осуществляется в основном следующим образом: в отдельных центрах сосредотачиваются новейшие технологии, творческая и подготовленная часть трудового потенциала. Постепенно эти центры, как уже было сказано в первых главах данной работы, становятся «полюсами роста», так как техногенное влияние и скачок эффективности от них распространяется вширь, на периферию, что в конечном счете (в идеале) ведет к ослаблению контрастов между регионами страны [62].

С переходом к рыночным экономическим отношениям меняются роль и значение рынка в региональном воспроизводственном процессе. Пропорции воспроизводственного процесса формируются через воздействие рыночных инструментов регулирования: цены, налоги, проценты за кредит и др.

Одним из аспектов государственного управления территориальным развитием стран остается сохранение политики бюджетного выравнивания и поддержки депрессивных территорий, что предполагает определение конкретных комплексных проектов развития для этих регионов. Вторым, не менее значимым, в этом вопросе аспектом будет ориентация государства в управлении территориями на принципах «поляризованного» или «многополярного» развития [107; 178].

В России, например, согласно разработанной Минрегионразвития РФ Концепции «поляризованного развития» страны предполагается выделение бюджетных средств так называемым «опорным» территориям, депрессивные же регионы будут получать деньги в основном на исполнение социальных обязательств перед гражданами России. «Регионы-чемпионы» должны помочь развитию экономически слабых соседних территорий, что позволит реализовать принцип субсидиарности в региональной политике [106].

Эта Концепция находит отклик в программах стратегий социально-экономического развития и других стран ЕАЭС [108]. Стремясь обосновать свою позицию, авторы концепции «поляризованного» развития ссылаются на опыт Китая, стран Евросоюза и Латинской Америки, где был реализован принцип «сфокусированного» развития. Они исходят из того, что процессы новой регионализации во многом определяются глобальным мировым курсом, который неизбежно проецируется и на промышленность ЕАЭС [24].

Но поскольку российская Концепция Минрегионразвития — документ теоретический, ее реализация может привести к диаметрально противоположным последствиям: она может способствовать экономическому росту и возрождению страны, а может стать одним из катализаторов ее деградации и распада. Однако теоретически решения, способствующие большей региональной поляризации, не всегда неэффективны, поскольку могут приводить к улучшению соответствующих экономических или социальных показателей во всех регионах. Наоборот, решения, направленные на сближение региональных показателей, могут в принципе обусловить их тотальное ухудшение. Политика регионального выравнивания предполагает достижение социально-экономического равновесия между регионами только в качестве долговременной тенденции [32].

В Концепции «поляризованного» развития России говорится, что нужно найти порядка десяти точек развития (регионы, отрасли) и вкладывать в них средства. Тогда мы получим более равномерно рассредоточенные центры капитализации страны, что, с точки зрения авторов Концепции, приведет к ускорению экономического роста. Именно в развивающихся регионах могут быть реализованы федеральные проекты, эффект от которых будет распространяться и на другие территории [59].

Необходимость повышения экономической эффективности национальных экономик стран ЕАЭС ставит перед территориями новые задачи, прежде всего связанные с выбором

конкурентоспособной индустриальной модели региональной экономики, позволяющей максимально использовать существующий потенциал (так как страны ЕАЭС пока находятся на позднеиндустриальной стадии развития хозяйства). Рассмотрим варианты таких моделей.

Мы уже говорили, что существует большое количество теорий формирования и развития конкурентоспособности. Между тем в нашей работе наибольшее внимание уделяется теории кластерного размещения и управления региональным промышленным производством в ЕАЭС. Поэтому применительно к странам Союза и их регионам существует ряд условий, как способствующих формированию кластеров, так и негативно на них влияющих. К позитивным условиям необходимо отнести существование технологической и научной инфраструктур, психологическую готовность к кооперации, основанную на исторически сложившихся производственно-экономических связях. К негативным факторам относятся: низкое качество бизнес-климата и уровня развития ассоциативных структур (торговых палат, промышленных ассоциаций), которые не справляются с задачей выработки приоритетов в развитии региональной экономики; широко используемый краткосрочный горизонт планирования, в то время как в случае кластерного управления реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5–7 лет [23].

Вследствие невозможности на первом этапе формирования организовать максимальную региональную поддержку всем промышленным кластерам, которые могут быть организованы в регионах стран ЕАЭС, необходимо четко определить региональные или промышленные кластеры, формирование которых приоритетно, и всячески способствовать их развитию, причем это могут быть как экспортоориентированные, так и импортоориентированные кластеры. Формирование таких кластеров происходит на основе анализа региональной оценки структуры внешнеторгового оборота региона (страны).

Теоретический опыт выделения региональных и промышленных кластеров уже сегодня имеется в России, Беларуси,

Казахстане и других странах ЕАЭС. Учеными этих стран разработан целый ряд подходов и критериев выделения и классификации кластеров, выделены и изучены зависимости между кластерным разделением регионов и отраслей по различным показателям, например по развитию инвестиционного потенциала.

Кластерное разделение регионов достаточно сильно подчеркивает связь между показателем индекса инновационности и тем, насколько крупным является центр изучаемого региона, что подчеркивает значимость формирования крупных городов для развития инновационного потенциала региона. Например, экспертами российского ЦСР «Северо-Запад» было проведено сопоставление результатов распределения регионов по индексу инновационности и распределению технологичных отраслей по регионам. Были рассмотрены 10 наиболее технологичных отраслей (согласно классификации технологичности, применяемой странами ОЭСР). На основе материала, полученного в результате индексирования, эксперты выделили 6 групп (кластеров) регионов России, характеризующихся разным уровнем инновационности. На основе этой классификации была создана карта российского инновационного пространства. Такой опыт рациональной организации национального производственно-экономического пространства можно использовать и в других странах Содружества независимых государств, особенно при проведении промышленной политики. Поэтому кратко остановимся на характеристике *типов регионов-кластеров в России* [186].

Кластер первого типа характеризуется высоким уровнем развития человеческого капитала, поэтому здесь производят больше новых знаний. Сюда отнесены два федеральных центра — города Москва и Санкт-Петербург.

Регионы *второго кластера* (например, Нижегородская, Свердловская, Московская области, Республика Татарстан) являются ведущими по «рыночной» составляющей инновационности, т. е. там высок показатель коммерциализации разработок, используется наибольшее число передовых технологий, производится наибольшее число инновационной продукции.

В кластеры первого и второго типа попали регионы-лидеры с наибольшим инновационным потенциалом. К этой категории отнесено 9 субъектов РФ — возможных «полюсов роста» для экономики. Имея сравнительно одинаковый уровень инновационности, кластеры существенно отличаются.

Регионы *третьего кластера* (например, Республика Башкортостан, Ростовская, Ярославская и Омская области, Приморский край) имеют более низкий интегральный индекс инновационности. Однако уровень показателей, характеризующих качество человеческих ресурсов и рыночную составляющую инновационности, здесь примерно одинаков. В большинстве регионов кластера есть крупные города, кадры для создания новых знаний.

Регионы *четвертого кластера* (например, Липецкая, Тюменская, Курская и Брянская области, Краснодарский и Красноярский края) уступают третьему по индексу человеческих ресурсов и индексу создания новых знаний, однако по индексу вывода инновационной продукции на рынок находятся на уровне третьего кластера. Эти регионы можно охарактеризовать как процессинговые центры для производства наукоемкой продукции. В них производится продукция с использованием передовых технологий, но нет должного числа специалистов для создания новых технологий и знаний.

В *пятом кластере* собраны регионы (например, республики Карелия, Саха (Якутия); Курганская, Смоленская, Астраханская и Читинская области), не относящиеся к числу лидеров ни по одному из показателей, однако имеющие шансы изменить ситуацию. Для этого регионам необходимо серьезно модернизировать систему образования и производственную базу.

В *шестом кластере* оказались регионы, отстающие по всем показателям (например, республики Калмыкия — Хальмг Тангч, Алтай; Псковская и Магаданская области, а также автономные округа) [186].

Известно, что Россия с начала XXI в. стремительно прогрессирует как инвестиционное пространство: экономика,

выросшая почти в два раза по сравнению с 2000 г., более чем в два раза выросший консолидированный бюджет страны, огромный стабилизационный фонд, крупнейшие в мире резервы Центробанка. Плюс достаточно высокое внимание государства к стратегическим горизонтам планирования, плюс постоянно растущая оснащенность федеральной и региональной власти современными инвестиционными инструментами.

Очевидно, что подобный рост качества государства и бизнеса как инвестиционных партнеров должен привести Россию к реализации принципиально иных инвестиционных амбиций. Было заявлено, что объем инвестиционных проектов, которые будут реализованы в стране до 2015 г. совместными усилиями бизнеса и государства, составит более 400 млрд долл. США. Речь шла, по сути, о новой волне индустриализации страны — к такому выводу пришли участники IV Красноярского экономического форума «Индустриальная основа развития России» [169].

Российскими экспертами в течение 2006 г. велись исследования всех инвестиционных планов крупных компаний — лидеров основных отраслей российской промышленности. Границей отсечения в исследовании была выбрана сумма в 100 млн долл. США (меньшие по масштабу проекты в исследование не попали). Горизонт реализации большинства проектов укладывался в границы 2015 г., некоторые нефтегазовые проекты распространялись до 2020 г. Это 304 инвестиционных проекта в одиннадцати основных отраслях российской промышленности.

И по числу проектов, и по суммам инвестиций здесь доминирует восточная часть страны. Отсюда следует, что российская экономика подошла к необходимости нового экономически обоснованного этапа инфраструктурного и промышленного освоения Сибири и Дальнего Востока.

Все это ни в коем случае не означает, что на территории европейской части страны до 2020 г. будет вложено меньше инвестиций, чем в Сибири и на Дальнем Востоке. Просто бу-

дущее европейской и азиатской частей страны по выбранному типу развития существенно различается, и это различие будет только усиливаться. И здесь эксперты подходят к одному из принципиальных выводов исследования — будущее Сибири и Дальнего Востока связано, скорее всего, с новой индустриализацией, новым периодом инфраструктурного освоения, новым периодом разработки месторождений. Экономическое развитие в азиатской части страны — это капиталоемкий промышленный рост [169].

Развитие европейской части России будет связано с дальнейшей терциализацией, т. е. с развитием экономики услуг и знаний вокруг крупных городов и транзитных центров. Это развитие будет в значительно меньшей степени индустриальным. Инвестиционных проектов станет намного больше, чем на востоке, но все они будут заметно менее капиталоемкими.

Если перейти к отраслевому анализу выявленного потенциала промышленного развития России, то можно выделить наиболее крупные тенденции, которые существенно повлияют на экономическую специализацию *федеральных округов* (ФО) и помогут выделить промышленные кластеры, способные стать «полюсами роста».

К примеру, в Центральном федеральном округе максимум инвестиционных проектов будет сосредоточен в энергетике — и это объяснимо и справедливо. Энергодефицит уже стал сдерживающим фактором развития агломерационной экономики европейской части страны.

За Северо-Западным федеральным округом выявленные планы компаний сулят закрепление нефтегазовой специализации.

В Южном ФО намечается серьезное развитие инфраструктуры, из отраслей промышленности — энергетике и химической промышленности.

В развитии Приволжского ФО наиболее заметными окажутся проекты в химической промышленности, энергетике и машиностроении.

Уральский федеральный округ продолжит наращивать нефтегазовую специализацию, заодно развивая инфраструктуру и энергетику.

Наиболее заметным фактором в инвестиционном развитии Сибирского федерального округа станет расширение нефтегазового сектора, а также следующего этапа его передела — химии органического синтеза. Все это будет сопровождаться развитием инфраструктуры.

В Дальневосточном федеральном округе развитие нефтегазового сектора будет происходить еще быстрее, чем в Сибирском ФО [169].

Перспективные инвестиционные проекты российской промышленности в отраслевом и региональном разрезе были представлены следующим образом. В цветной металлургии заявлено к реализации 35 крупных проектов. По количеству проектов это одна из обеспеченных стратегическим видением отраслей. Несмотря на многочисленные проекты в цветной металлургии, центр тяжести в отрасли практически не изменится, оставшись в пределах Красноярского края, где запланировано несколько крупных инвестиционных проектов в основном в алюминиевой и свинцово-цинковой промышленности.

Значительное количество инвестиционных планов имеется в черной металлургии и угольной промышленности — 50 проектов, с расположением географического центра этих проектов на Урале.

Нефтегазовый комплекс планирует меньшее по сравнению с металлургией количество проектов, но почти каждый из них уникален — это 24 проекта. И это объяснимо: Россия вплотную подступила к необходимости осваивать или труднодоступные месторождения с неразвитой транспортной инфраструктурой (север Красноярского края, Республика Саха), или шельф.

Электроэнергетика страны — абсолютный лидер по количеству заявляемых инвестиционных проектов: 84 проекта. Совокупность их инвестиционных планов в значительной

степени сконцентрирована в европейской части страны. Это более чем объяснимо, ведь именно здесь наиболее остро стоит вопрос дефицита электроэнергии.

Химическая промышленность России переживает явное возрождение. Компании намерены реализовать в ближайшие годы 20 инвестиционных проектов (Северо-Западный регион, Восточная Сибирь, Дальний Восток).

Значительно скромнее, оснащены проработанными планами развития машиностроительные компании. Они заявили 13 проектов (ЕЧР).

В лесопромышленном комплексе компаниями заявлено 30 проектов (европейский Север, Восточная Сибирь, Дальний Восток). Разумеется, ресурсный и промышленный потенциал РФ позволяет надеяться на разработку и реализацию существенно больших инвестиционных планов лесопромышленных компаний. Но пока не удастся преодолеть нацеленность отрасли на первую стадию передела, капитал с трудом идет в лесопереработку и еще сложнее — в крупные целлюлозно-бумажные проекты. Нужны более конструктивные меры промышленной политики в этом секторе индустрии.

Безусловно, выявленный в ходе исследования инвестиционный потенциал не является точной картой будущих «полюсов роста» российской экономики, несмотря на то, что в исследование включались только реальные инвестиционные планы реальных компаний. Конечно же, целый ряд из этих проектов, возможно, не будет реализован, зато будут реализованы некоторые другие, о которых экспертам и инвесторам пока ничего не известно [169].

В Казахстане связывают развитие регионов с учетом формирования региональных и промышленных кластеров, способных стать своеобразными «полюсами роста» национальной экономики. Например, в республике были разработаны мастер-планы развития пилотных кластеров, в их числе «Текстильная промышленность» в Южно-Казахстанской области, «Металлургия» в Карагандинской области, «Нефтегазовое машиностроение» в Западно-Казахстанской области,

«Нефтегазовый казахстанский сектор Каспийского моря» в прилегающих к Каспию регионах страны и другие [108].

Современная концепция трансграничного сотрудничества в сфере регионального развития предлагает переосмыслить застаревшие представления об административно-территориальном устройстве стран ЕАЭС, доставшемся в наследство от советской системы, о развитии этих территорий, о присущих им проблемах и т. д. К тому же находясь на экономических задворках страны, они испытывают традиционное невнимание к себе со стороны центральных властей и становятся заложниками региональных социально-экономических диспропорций. Для самостоятельного решения своих проблем чаще всего у них нет ни средств, ни возможностей. Как результат — многие регионы превращаются в депрессивные отсталые территории. Между тем от уровня развития этих территорий, от качества жизни населения зависит многое, в том числе и целостность рубежного государства.

Широко известен в мире опыт стран Западной Европы, которые для решения таких проблем и для выравнивания уровней развития европейских регионов, стирания границ между ними, с целью создания единой терпимой и процветающей Европы в 1980 г. приняли «Европейскую рамочную конвенцию о трансграничном сотрудничестве между территориальными общинами или властями», направленную на более тесное сотрудничество между приграничными регионами в сфере экономики, экологии, науки, культуры. Для этих целей в Западной Европе были созданы еврорегионы [41].

Еврорегионы, как форма приграничного сотрудничества, способствуют не только усилению и углублению добрососедских отношений между государствами, но и являются своеобразным инструментом для интеграции стран в международные структуры.

Для более ясного экономико-географического представления о еврорегионе выделим характерные условия сотрудничества сопредельных стран. Прежде всего, это наличие участка общей государственной границы и добровольное стремление

сторон к углублению среднесрочной и долгосрочной трансграничной кооперации через гармонизацию субрегиональных планов социально-экономического развития территорий. В качестве одного из дополнительных условий может быть указано наличие согласованного списка готовых к совместно-му выполнению проектов, реализация которых принесет явно выраженный трансграничный эффект, что и является приоритетным для участников еврорегиона.

За последние 10 лет на постсоветском пространстве был создан целый ряд еврорегионов с участием РФ и Беларуси, которые могли бы в перспективе стать «полюсами роста» для этих стран [20; 42; 196]. К примеру, с 1995 г. действует еврорегион «Буг» в составе Волынской области (Украина), Брестской области (Беларусь) и Люблинского воеводства (Польша).

В 2003 г. был создан еврорегион «Днепр» в составе Брянской области (Россия), Гомельской области (Беларусь) и Черниговской области (Украина). Среди направлений деятельности еврорегиона — обеспечение опережающего инновационного развития трех соседних областей за счет реализации совместных инвестиционных проектов, углубление производственной кооперации, создание СП и т. п.

Между тем абсолютно очевидно, что многие институциональные преобразования, хорошо зарекомендовавшие себя в качестве регионально ориентированных механизмов западноевропейской и центральноевропейской интеграции, не могут быть применимы в полной мере для субъектов России или отдельных стран ЕАЭС в связи с невозможностью их членства в Евросоюзе. В целом можно констатировать, что система аргументации авторов-разработчиков и сторонников создания еврорегионов в приграничных регионах России и Беларуси является слабой, не строится на фундаменте современных европейских исследований и в значительной степени не учитывает динамику внутренне- и внешнеполитических изменений, равно как и региональные социально-экономические реалии.

Как уже упоминалось ранее, важным и необходимым фактором развития рыночных отношений в странах ЕАЭС является привлечение в их экономику иностранных инвестиций. По общему правилу, сложившемуся в международных экономических отношениях, иностранные инвесторы приносят на территорию другого государства не только капитал, но опыт и знания, которые способствуют экономическому росту такой страны.

В последние десятилетия одним из направлений реформ в странах, переходящих от централизованной плановой экономики к рыночному хозяйству, и в частности России и других странах ЕАЭС, стало формирование *специальных экономических зон (СЭЗ)* и *территорий приоритетного развития (ТПР)*. Целью создания СЭЗ и введения на ТПР стран ЕАЭС специального режима инвестиционной деятельности является привлечение инвестиций в приоритетные отрасли промышленного производства для создания новых рабочих мест и трудоустройства работников, которые высвобождаются в связи с закрытием или реструктуризацией убыточных предприятий. А также внедрение новых технологий, модернизация действующих производств, развитие внешнеэкономических связей, увеличение поставок на внутренний рынок высококачественных товаров и услуг, создание современной производственной, транспортной и рыночной инфраструктуры, эффективное использование природных ресурсов [196]. Таким образом, СЭЗ, возможно в перспективе, смогут стать «полюсами роста» на всем постсоветском пространстве (это доказывает, например, опыт создания и функционирования СЭЗ в Китае).

Следует отметить, что в различных странах преобладают те или иные виды экономических зон: зоны свободной торговли, предпринимательские зоны и технологические парки. Киотской конвенцией от 18 мая 1973 г. установлено два наиболее общих вида зон — это коммерческая и промышленная свободные зоны. Под *коммерческой СЭЗ* понимается зона, куда «товары допускаются для последующей продажи, а их пере-

работка и использование в производстве обычно запрещены». *Промышленная СЭЗ* подразумевает, что «товары, допущенные к ввозу, могут быть подвергнуты разрешенным операциям по переработке». В последнее время преобладающей тенденцией в мире стал переход от создания преимущественно экспорто-ориентированных зон производственного назначения, целью которых в основном было пополнение валютных ресурсов соответствующих стран, к образованию технопарков.

В Беларуси в транзитивный постсоветский период также были созданы и приступили к своей непосредственной деятельности специальные экономические зоны, такие как «Брест», «Минск», «Гомель — Ратон», «Витебск», «Гродноинвест», «Могилев» и др. К концу 2005 г. в них было зарегистрировано 278 резидентов, из которых реально работали 260 [196].

В Казахстане к 2008 г. предполагалось завершение строительства СЭЗ «Ондустик» в Южно-Казахстанской области, завершение формирования индустриальных зон в городах Астана и Темиртау.

Между тем судить об экономическом состоянии, точном количестве и реальном функционировании СЭЗ стран ЕАЭС в транзитивный период было затруднительно. Так как общественность этих стран и потенциальные зарубежные инвесторы не получали объективной, подкрепленной статистическими обзорами и экспертными оценками информации как в целом о состоянии инвестиционного рынка стран Содружества, так и о положении дел в отдельных свободных (особых) зонах. Поэтому отнюдь не случайно у специалистов в области инвестиций и бизнесменов формировалось мнение о том, что «эти зоны почти не работали». И как отмечалось в экономической литературе — положение СЭЗ в странах ЕАЭС являлось весьма неустойчивым, в том числе и в связи с имеющимися упущениями и недостатками в правовом регулировании отношений, связанных с их созданием и функционированием [27].

Как уже упоминалось нами ранее, важнейшим элементом развития международных экономических отношений конца

XX — начала XXI в. являлась деятельность ТНК. В мировой глобализующейся экономике ТНК и ФПГ являются мощными и влиятельными субъектами, финансовые возможности их нередко превышают ВВП ряда крупных государств. В ожесточенной конкуренции за ресурсы и рынки сбыта эти объединения, как правило, всегда выигрывают. Поэтому центральное место в системе взаимодействий промышленных комплексов стран ЕАЭС в перспективе предстоит занять вертикально или горизонтально интегрированным ТФПГ, которые при определенных условиях могут стать «полюсами роста» для экономик стран ЕАЭС.

И все же говорить о триумфальном шествии постсоветских ТНК по просторам ЕАЭС пока не приходится. Становление многих корпораций шло медленно. Этому мешали различия национальных законодательств, разная степень реформирования экономик, условия финансово-экономического взаимодействия и другие причины. К сожалению, в основополагающих документах ЕАЭС вопрос о создании и развитии ТНК пока не нашел должного отражения. Так, в ЕАЭС не был определен единый статус ТНК, из-за чего их становление происходило крайне медленно. Преодолеть эти трудности, отыскать пути соединения интересов — значит проторить дорогу одному из прогрессивных рыночных процессов в мировом хозяйстве, где ТНК давали в исследуемый нами период свыше 6 трлн долл. США внешнего товарооборота и являлись «локомотивами» мирового хозяйства [33].

Особое место в промышленности стран ЕАЭС занимали в транзитивный постсоветский период зарождающиеся технопарковые структуры, формирующиеся на основе территориальной концентрации организаций народнохозяйственного комплекса с мощным интеллектуальным потенциалом и производством продукции на уровне мировых стандартов, способные со временем стать «полюсами роста» в экономиках стран ЕАЭС.

Известно, что Концепция промышленной зоны как средства индустриализации сформировалась в Великобритании

в конце XIX в. В первой половине XX в. промышленные зоны страны снабжались коммуникациями, затем строительство фабрик в них принимало организованный характер. Развитием промышленных зон начинали заниматься частные девелоперы — в результате их усилий по облагораживанию и улучшению территории эти зоны становились промышленными парками. Опыт правительств и фирм Великобритании, США, Канады перенимался странами Западной Европы, а затем в течение 1960-х гг. распространялся по всему миру. Сегодня в более чем 90 странах мира функционируют более 20 тыс. промышленных парков [268]. Появлялись такие парки и на территории ЕАЭС. Поэтому рассмотрим критерии выделения промышленных парков, а также их географию на примере некоторых стран ЕАЭС.

Итак, всякая организованная промышленная зона имеет статус *промышленного парка*, если обладает набором следующих отличительных признаков: 1) земля принадлежит управляющей компании или арендуется ею и есть план развития территории; 2) присутствует качественная инженерная инфраструктура, управляющая компания помогает резидентам подключиться к коммуникациям, обеспечивает охрану территории, пожарную безопасность; 3) управляющая компания помогает резидентам организовать свой бизнес, обладая некоторыми полномочиями по размещению объектов в пределах промышленного парка и выступая посредником между инвестором и региональной администрацией; управляющая компания предоставляет инвесторам набор деловых услуг (курьерских, логистических); 4) управляющая компания согласовывает проекты зданий, управляет строительными проектами или даже предлагает в аренду собственные здания на территории парка [268].

Одной из важнейших целей создания технопарков в странах СНГ является сохранение научно-технического потенциала, использование мощностей ОПК. Например, российская модель технопарков была связана со специализацией на термоядерном синтезе, композиционных материалах, аэрокосми-

ческой технике, военных технологиях. Примерами отечественных технопарков могут служить такие структуры, как: «Российская кремниевая долина» (г. Зеленоград), «Экотехнополис» (г. Троицк в Московской области), «Информград» (г. Обнинск в Калужской области), «Заречный» (п. Заречный в Свердловской области), «Сибирский технополис» (г. Новосибирск) и др. [135].

В Казахстане было создано 15 технопарков и 16 бизнес-инкубаторов в городах Курчатове, Степногорске, Приозерске, пос. Алатау, также планировалось создание и развитие сети технологических парков и технологических бизнес-инкубаторов по приоритетным направлениям, в том числе с международным участием. В 2004 г. была создана Национальная инновационная система, в рамках которой образованы три региональных технопарка в городах Алматы, Караганде и Уральске, в которые поступило около 100 проектов. Была активизирована инновационная деятельность и в других регионах страны, где к концу 2008 г. должны были действовать 6 региональных технопарков, 12 технологических бизнес-инкубаторов и элементов вспомогательной инфраструктуры (сервисно-технологических центров). Технопарки и бизнес-инкубаторы должны сформировать своеобразный «инновационный пояс» вокруг базовых отраслей промышленности, к которым относятся нефтегазовый, горно-металлургический сектора экономики, а также строительная и агропромышленная сферы [101].

В Беларуси к 2010 г. должны будут функционировать 10 технологических парков, новые инновационные и центры трансфера технологий. В ближайшие годы в стране планировалось создать на базе новейших технологий не менее 100 предприятий, на которых будут действовать 386 новых производств. Еще около 800 предприятий серьезно модернизируются [198].

Таким образом, промышленные парки смогут стать наиболее перспективной формой для развития регионального малого и среднего предпринимательства. Между тем в транзи-

тивный постсоветский период в национальных законодательствах многих стран ЕАЭС не было зафиксировано понятие «промышленного парка» и не было определения его статуса. По мнению предпринимателей стран ЕАЭС, это существенно тормозило развитие промышленных парков, и к тому же вызывало не совсем верную реакцию со стороны надзорных и правоохранительных органов.

В заключение отметим, что при проведении разумной промышленной политики и внедрении в национальные экономики таких рыночных форм организации производства, как промышленные и региональные кластеры, «еврорегионы», ТНК, ФПГ и ТФПГ, СЭЗ (ОЭЗ), промышленные парки, технополисы и технопарки, СП, способных стать «полюсами роста», с одной стороны, будет усиливаться роль столичных и крупнейших региональных центров, где сосредоточены научные кадры и финансовые ресурсы. С другой стороны, может усилиться тенденция распространения «полюсов роста» в сырьевые, портовые и приграничные регионы стран ЕАЭС. В результате экономического развития этих центров их техногенное влияние и скачок эффективности должен будет распространяться вширь, на периферию, что, в конечном счете, приведет к ослаблению контрастов между промышленными регионами в странах Союза и между промышленными комплексами ЕАЭС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Переход постсоветских стран ЕАЭС от плановой социалистической экономики к рыночной капиталистической объективно ориентирован на завершение индустриального этапа развития в масштабах их национальных экономик, а переход к постиндустриальному этапу возможен лишь в процессе осуществления глобальной реструктуризации макроэкономической структуры, унаследованной от прошлого.

Транзитивная (переходная) экономика — уже не плановая, но еще и не рыночная. На стыке старой и новой экономических систем и находится переходная эпоха, характеризующаяся преобразованием всей системы общественных отношений, включая, прежде всего, отношения собственности в качестве экономических. Средства производства как объекты присвоения, сосредоточенные в реальном секторе экономики, приобретают новых собственников, призванных обеспечить дальнейший прогресс общества путем повышения производительности общественного труда на базе реализации качественно нового этапа в развитии техники и технологии. Полное овладение новой системой экономических отношений, реальным сектором экономики и выступает критерием завершенности трансформационной эпохи.

Транзитивный (переходный) период — длительный исторический процесс, в течение которого коренным образом преобразуется вся система общественных отношений, все стороны жизнедеятельности общества. Между различными типами хозяйства, между различными экономическими системами лежит длительная полоса переходного периода, который по определению не способен обеспечить немедленный экономический подъем, вследствие коренного преобразования всей системы экономических и прочих отношений.

Не составляет исключения и переходный период от плановой к рыночной экономике, от социализма к капитализму, по-

влекший за собой трансформационный экономический спад в странах ЕАЭС.

2. Экономическая неоднородность рыночного пространства ЕАЭС была обусловлена комплексом причин, следствием которых являются: процесс дальнейшей дифференциации стран и их регионов по уровню экономического развития, усиление экономических диспропорций, зачастую проявляющихся в крайних формах регионального сепаратизма, изоляционизма и дезинтеграции экономического пространства. Эти явления говорят о недостаточной разработанности соответствующих концептуальных основ и методологической базы доктрины национального и межгосударственного промышленного развития, отвечающих императивам формирования социально-ориентированной рыночной экономики ЕАЭС.

С переходом к рыночным экономическим отношениям меняются роль и значение рынка в региональном воспроизводственном процессе. Пропорции воспроизводственного процесса формируются через воздействие рыночных инструментов регулирования: цены, налоги, проценты за кредит и др.

Одним из основных аспектов государственного управления территориальным развитием стран ЕАЭС останется сохранение политики бюджетного выравнивания и поддержки депрессивных территорий, что предполагает определение конкретных комплексных проектов развития для регионов. Вторым, не менее значимым, в этом вопросе аспектом будет ориентация государства в управлении территориями на принцип «поляризованного» или «многополярного» развития.

3. Процесс интернационализации вывел мирохозяйственную сферу на качественно новый уровень, заложив основу технологического единства мирового хозяйства. В этой среде разрозненные части (звенья), относящиеся к различным национальным экономикам, соединяются в единый всемирный интернационализированный воспроизводственный процесс (цикл).

Интернационализированный воспроизводственный цикл — это вынесенный за национальные рамки процесс расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют

специфику, связанную с тем, что звеньями глобального воспроизводственного процесса выступают территориально-отраслевые национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты.

Таким образом, формируется единое интернационализированное воспроизводственное поле, которое влияет на территориальные сдвиги в промышленном производстве стран и регионов, так как имеет свою особую территориально-отраслевую структуру, свои самостоятельные составные части: интернационализированную часть производства и интернационализированную часть сферы обращения. В сумме интернационализированные части той и другой сфер и составляют, по мнению автора, транснациональные воспроизводственные полюса — территориально-отраслевые интернационализированные ядра воспроизводства. Связанные между собой производственно-экономическими связями ТНВП могут образовывать интермодальные «коридоры (оси) роста», что немало важно для проведения региональной промышленной политики любой страны. И хотя как в той, так и в другой сферах остаются неинтернационализированные национальные части индустрии (и довольно значительные), они выступают в роли задела для включения в процесс интернационализации.

Отношение национальной индустрии и ТНВП строится на понимании и выделении этапов зарождения ТНВП учитывая его изменчивый, блуждающий характер, ибо участвующие в нем структуры (корпорации, консорциумы, концерны и т. п.) в условиях жесткой конкуренции вынуждены менять свой статус (национальный либо транснациональный), распадаются или сливаются в зависимости от форм товара, которым оперируют (товар-объект, товар-программа) и т. д. Предпосылкой этому является быстрая смена пластов экономической и производственной деятельности, подключение и отторжение различных хозяйственных единиц, инфраструктур, региональных группировок, национальных производств и т. д.

При проведении разумной промышленной политики и формировании в странах ЕАЭС ТНВП в виде промышлен-

ных кластеров, «еврорегионов», ТНК, ФПГ и ТФПГ, СЭЗ, промышленных парков, технополисов и технопарков, СП, способных стать «полюсами роста», с одной стороны, усилится роль столичных и крупнейших региональных центров, где сосредоточены научные кадры и финансовые ресурсы. С другой стороны, усилится тенденция распространения «полюсов роста» в сырьевые, портовые и приграничные регионы ЕАЭС. В результате экономического развития этих центров их техногенное влияние и скачок эффективности будут распространяться вширь, на периферию, что в конечном счете приведет к ослаблению контрастов между регионами стран ЕАЭС и между самими странами.

4. Экономический спад в 1991–1999 гг., связанный с распадом СССР и последовавшим за ним социально-экономическим кризисом, а также снижение доли отраслей реального сектора экономики в большинстве стран ЕАЭС произошли, прежде всего, за счет промышленности. Ее уровень в валовой добавленной стоимости в среднем по ЕАЭС сократился с 38 до 29%. В ряде республик (Беларусь, Казахстан) доля промышленности была выше средних по ЕАЭС показателей. При этом значимость указанной отрасли в структуре валовой добавленной стоимости в Казахстане по сравнению с 1991 г. даже возросла.

Важнейшим результатом хозяйственных реформ в странах ЕАЭС являлось изменение структуры промышленного производства по формам собственности. В процессе хозяйственной реформы происходили довольно существенные изменения удельного веса различных форм собственности в производстве промышленной продукции, в численности предприятий и занятом на них промышленно-производственном персонале. За время реформирования экономик стран ЕАЭС существенно сократилась роль государственной и муниципальной собственности, но в то же время резко вырос удельный вес частной собственности. Это наиболее распространенная по численности предприятий форма собственности в промыш-

ленности России, Армении, Казахстана, Кыргызстана (в среднем более 75%).

В промышленности существенно снизился уровень специализации и кооперирования, сократилось число переделов, заметно вырос удельный вес добывающих отраслей, т. е. наряду с падением объемов производства происходила редукция (упрощение) структуры промышленности. Помимо этого, в промышленности сохранялась тенденция диверсификации бизнеса, с созданием крупных вертикально и горизонтально интегрированных структур с поставщиками сырья и потребителями продукции. Однако при этом развивалось и противоположное направление — даже крупные структуры «избавлялись» в ряде случаев от недостаточно эффективных производственных звеньев, модернизация которых требовала значительных средств, что влияло на изменение состава и географических границ отдельных специализированных воспроизводственных контуров. Кроме того, в связи с высокой энергоемкостью большинства национальных производств формировалась и укреплялась тенденция приобретения энергоемкими компаниями энергетических активов. Происходило усиление территориальной концентрации производства в регионах — традиционных лидерах отраслевого производства.

5. Важнейшие изменения в структуре промышленности стран ЕАЭС проявляются при сопоставлении пропорций добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности. Рациональное сочетание в структуре промышленности страны добывающих и обрабатывающих отраслей обеспечивает нормальное функционирование всего индустриального комплекса страны. Отрасли добывающей промышленности (добыча минерального топлива, руд черных и цветных металлов, горно-химического и минерально-строительного сырья, лесозаготовка и т. п.) являются базовыми практически для всех производственно-технологических процессов. Кроме этого, как показал опыт реформирования промышленности стран ЕАЭС, добывающие производства успешнее адаптировались к условиям рынка, чем обрабатывающие. Во многом это объ-

ясняется высоким качеством и уникальностью природного сырья, а также переориентацией добывающих предприятий с традиционных рынков стран ЕАЭС, которые переживали тяжелый кризис, на успешно работающие рынки сырья и полуфабрикатов дальнего зарубежья.

Сокращение удельного веса обрабатывающих отраслей промышленности было связано не только с более низкими темпами падения производства в добывающих отраслях, но и с кризисным положением в отраслях машиностроения и металлообработки, химической и легкой промышленности. Основная проблема предприятий данных отраслей, и в первую очередь машиностроения — сокращение инвестиций (особенно со стороны государства).

Структурные преобразования, произошедшие в отраслях промышленности стран ЕАЭС за время экономических реформ оказались малоэффективными. Более удачно «вписались» в новые условия хозяйствования добывающие отрасли промышленности и естественные монополии, постепенно превратившиеся в национальные и международные ФПП и ТНК.

6. Рациональное сочетание в национальной промышленности стран ЕАЭС крупных, средних и малых по размеру предприятий еще не было сформировано. Крупные предприятия из-за спада производства не выполняли своей функции — придания всей промышленности стабильности, устойчивости и надежности. Более того, в значительной мере проявлялись их негативные стороны — негибкость, застой, примат корпоративных интересов. Средние предприятия еще слабо использовали свои уникальные возможности по приспособлению к особым запросам рынка. Во многом это происходило из-за ограниченного спроса на товары производственного потребления — машины, оборудование, комплектующие. Малые предприятия испытывали огромные трудности со сбытом своей продукции на традиционных рынках отечественных и зарубежных предприятий пищевой и легкой промышленности из-за невысокого качества выпускаемой продукции, что объяснялось отсутствием у них средств для организации кон-

троля над качеством сырья и соблюдением технологического процесса.

7. Для промышленности стран ЕАЭС с начала экономических реформ была характерна устойчивая тенденция к сокращению объемов производства и ассортимента продукции по всем отраслям. Различные темпы спада объемов производства в отраслях промышленности были обусловлены структурной перестройкой всех национальных и в целом регионального хозяйства. При этом следует отметить, что тенденции структурной перестройки в отраслях специализации и обслуживающих отраслях были неодинаковы.

Спрос традиционных и новых потребителей на внешних рынках оказывал на отрасли специализации национальной промышленности стран ЕАЭС в целом благоприятное воздействие. Экспорт продукции отраслей специализации был относительно стабильным, что позволило сохранить ряд предприятий от банкротства и продолжить их развитие.

К отраслям, обслуживающим производственные потребности, относятся машиностроение (производство машин и оборудования, ремонт техники), промышленность строительных материалов, отдельные отрасли топливно-энергетического комплекса. Для обслуживающих производство отраслей промышленности за время хозяйственных реформ были характерны такие же темпы падения объемов производства, как и для отраслей специализации.

8. Для промышленности ЕАЭС в постсоветский период были характерны следующие *типы трансформации* территориально-организационной структуры промышленных предприятий: ТТ-1 — полное исчезновение отдельных элементов территориально-организационной структуры обрабатывающих и добывающих отраслей; ТТ-2 — уменьшение элементов со следующими подтипами: ТТ-2а — уменьшение величины элементов и уменьшение количества элементов; ТТ-2б — уменьшение величины элементов при увеличении их количества; ТТ-2в — уменьшение величины элементов при преимущественной их ориентации на экспорт; ТТ-2г — уменьшение

величины элементов, с дальнейшей стабилизацией производства; ТТ-3 — появление новых элементов территориально-организационной структуры промышленных отраслей с подтипами: ТТ-3а — появление новых элементов при их преимущественной ориентации на экспорт; ТТ-3б — появление новых элементов при их преимущественной ориентации на внутренний рынок; ТТ-4 — стягивание элементов к наиболее богатым природным ресурсам; ТТ-5 — увеличение размеров (объемов) элементов и увеличение их количества со следующими подтипами: ТТ-5а — увеличение размеров элементов и увеличение их количества при преимущественной ориентации на экспорт; ТТ-5б — увеличение размеров элементов и увеличение их количества при преимущественной ориентации на внутренний рынок; ТТ-6 — незначительные изменения размеров (объемов производства) элементов по сравнению с советским периодом.

9. В индустрии стран ЕАЭС происходила трансформация территориально-отраслевой структуры промышленных узлов и центров. В переходных экономических условиях преобладающим типом промышленных узлов и центров выступали локальные территориально-отраслевые системы, ограниченные одним географическим пунктом, структура которых состояла из нескольких производственных групп предприятий (дополняющих и обслуживающих) и непромышленной сферы. Ограниченный внутренний спрос в период экономического кризиса обуславливал разрыв национальных производственно-технологических связей между предприятиями, входящими в промышленные районы, узлы и центры ЕАЭС. Кроме того, на базе природных ресурсов за годы экономических реформ сформировались промышленные центры, в которых основные производства были представлены добывающими отраслями. Подобные центры имели узкую специализацию и простую структуру.

Крупные промышленные узлы за счет высокой диверсификации отраслевой структуры находились в более благоприятном положении по производительности труда, финансово-

му результату и рентабельности, чем средние и малые узлы и центры.

Благополучие обрабатывающих отраслей в промышленных узлах во многом определялось финансовым положением предприятий ведущих отраслей промышленности (которое зависело от уровня спроса на производимую ими продукцию), выгодностью транспортно-географического положения, а для добывающих отраслей — размерами природно-ресурсного потенциала.

Для промышленных узлов смешанного типа (добывающих и обрабатывающих отраслей) финансовые и инвестиционные ресурсы предприятий добывающих отраслей были невелики и не могли обеспечить значимую поддержку обрабатывающих отраслей, так как большая часть инвестиций в основной капитал приходилась на собственные средства предприятий. Между тем среди отраслей промышленности ЕАЭС наибольшая доля инвестиций приходилась на отрасли топливно-энергетического комплекса, черную и цветную металлургию, лесозаготовительную и пищевую промышленность.

Основные отрасли промышленных узлов стран ЕАЭС по величине и особенностям структурных преобразований в ходе рыночных реформ можно было разделить на три группы: 1) не требующие значительных затрат для адаптации к условиям рынка; 2) требующие частичной замены отраслей специализации; 3) требующие коренной замены отраслей специализации.

Следует отметить промышленные узлы с высокой долей обрабатывающих производств (в том числе оборонного комплекса) и несущественной долей добывающих. Подобная структура предполагала значительную зависимость промышленных узлов от государственных источников поступления материальных и финансовых ресурсов. Одним из эффективных направлений реформирования структуры таких узлов была конверсия оборонных производств. Отрасли оборонной промышленности, которые требовали коренной замены отрас-

лей специализации производства, в крупных промышленных узлах находили для этого больше благоприятных условий.

Наиболее устойчивыми в топливно-энергетических промышленных узлах являлись энергетические производства. Нефтегазодобывающие центры стран ЕАЭС за последние годы даже увеличили выпуск продукции. В то же время некоторые угледобывающие предприятия из-за высокой себестоимости добычи угля или сокращения эксплуатационных запасов были законсервированы. Между тем постепенно в хозяйственный оборот отдельных стран ЕАЭС вовлекались новые месторождения нефти, газа, угля. На их базе открывались новые предприятия. Это тоже может в перспективе изменить территориально-отраслевую структуру промышленных узлов, которые имеют в своем составе топливно-энергетические производства.

В промышленных узлах, имеющих в своем составе крупные машиностроительные предприятия, постепенно происходила серьезная структурная перестройка. В результате проводимой конверсии удельный вес оборонной продукции на машиностроительных предприятиях в 1990-е гг. снизился почти до половины от выпускаемой ими промышленной продукции. Для отраслей машиностроительного комплекса это выражается в свертывании оборонных заказов и сокращении производства оборудования и механизмов для отраслей специализации. Поэтому практически во всех отраслях промышленных узлов стран ЕАЭС происходило снижение доли машиностроения в производстве промышленной продукции и численности промышленно-производственного персонала.

В относительно благополучном положении находились машиностроительные предприятия промышленных узлов, обслуживающих транспорт. Это отрасли, которые почти стабильно работали в кризисных условиях.

Ряд промышленных узлов ЕАЭС, специализирующихся на горнопромышленном производстве, в переходный период также находился в кризисном состоянии. Тяжелое положение на предприятиях данного комплекса было обусловлено в первую

очередь разрывом связей с традиционными потребителями из стран ЕАЭС из-за высоких транспортных, энергетических издержек производства продукции (руды и концентраты металлов), а также ограничения вывоза на экспорт продукции для зарубежных потребителей. К концу 1990-х гг. большинство подобного рода предприятий находилось на грани банкротства и закрытия, многие рудники были «законсервированы».

В пищевой промышленности проблема взаимных неплатежей привела к разрыву территориально-производственных связей между национальными производителями сырья (совхозами, коллективными и фермерскими хозяйствами) и перерабатывающими предприятиями (молокозаводами, мясокомбинатами, пищекомбинатами). Перерабатывающие предприятия, заинтересованные в стабильных поставках сырья, либо ориентировались на иностранных производителей и импортные поставки, либо свертывали или перепрофилировали свое производство. Иностранные компании вытесняли национальных конкурентов с рынка сырья пищевой промышленности, а затем начинали устанавливать свои правила ценообразования на территории ЕАЭС.

В перспективе для успешной адаптации предприятий промышленных узлов и центров к рыночным условиям хозяйствования потребуются изменения в отраслях их специализации — увеличение глубины переработки добываемого сырья и доли обрабатывающих производств, которые ориентируются в первую очередь на внутренний рынок (в том числе на производство потребительских товаров). В структуре промышленных узлов и центров должны произойти перестроения промышленных предприятий с производства сырья и полуфабрикатов на выпуск готовой продукции, преимущественно для внутреннего рынка, а в готовой продукции должна увеличиться доля товаров конечного потребления.

10. Повышение эффективности функционирования предприятий в промышленных узлах во многом зависит от рационализации их структуры. Одно из направлений рационализа-

ции заключается в кластерном подходе к изменению структуры промышленных узлов.

В современной промышленности России, Казахстана уже начали развиваться кластеры, формирующиеся вокруг ключевых отраслей химической и нефтегазовой промышленности, автомобилестроения, металлургии, в судостроении. Но эти кластерные системы пока не могут быть в полной мере отнесены к настоящим кластерам, где существует отлаженная система множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов.

Формирование кластерных территориально-производственных систем в странах ЕАЭС возможно на основе наиболее развитых промышленных узлов. Ведущими производствами в этих кластерных системах могут выступать предприятия отраслей специализации существующих промышленных узлов. Продукция этих предприятий уже сейчас обладает высокой конкурентоспособностью благодаря использованию высококачественных природных ресурсов и уникальных технологий.

11. Анализ региональных изменений в промышленности ЕАЭС показал, что трансформационного спада не удалось избежать ни одной из постсоветских стран, хотя масштабы спада производства были разными. Так, общее падение ВВП в 1998 г. (год высшей точки кризиса) по отношению к 1989 г. составило в среднем по странам СНГ — 46,1%, при этом в России — 39,8%, в Беларуси — 36,6, в Армении — 50,1, в Казахстане — 39,2, в Кыргызстане — 46,9%.

В результате в ЕАЭС произошел общий спад промышленного производства. В целом по ЕАЭС его уровень в 2000 г. составил 60% от уровня 1991 г. (для сравнения, спад ВВП — 67,2%). Выпуск промышленной продукции сильнее всего сократился в Киргизии и Армении. В России и Казахстане снижение объемов промышленного производства было на уровне среднего по ЕАЭС значения.

В промышленности одних стран (Армения, Казахстан) увеличилась доля добывающих отраслей, а в промышленно-

сти других стран (Россия, Кыргызстан) незначительно увеличилась доля обрабатывающих производств. Между тем сохраняющаяся примитивизация экономики привела к полной зависимости стран от выживания их сырьевых отраслей. Однако доля обрабатывающей промышленности оставалась стабильной в Беларуси и Армении.

Преимущество отдельных стран (Армения), отличавшихся относительно современной структурой промышленности, было почти утрачено в связи с потерей рынков сбыта продукции перерабатывающих отраслей. Произошла деиндустриализация экономики Армении и Кыргызстана.

12. Экономический кризис 1991–1999 гг. привел к усилению гипертрофии отраслей ТЭК в структуре промышленности стран, богатых топливно-энергетическими ресурсами (РФ, Казахстан). Доля ТЭК в промышленном производстве возросла во всех странах ЕАЭС. Максимального уровня она достигала в Казахстане, Армении, РФ. Наименьшее значение в промышленном производстве топливно-энергетические отрасли имели в Беларуси.

Рост производства продукции металлургических отраслей в ряде стран ЕАЭС и незначительные темпы снижения по сравнению с другими отраслями обрабатывающей промышленности привели к тому, что в структуре промышленного производства доля металлургического комплекса возросла практически во всех республиках ЕАЭС. Новой тенденцией в развитии металлургического комплекса ЕАЭС стало определяющее влияние металлургии на экономику таких стран, как Кыргызстан (ранее не специализировавшихся на производстве металла). Высокий уровень металлургии в промышленном производстве отмечался в Казахстане и России.

Республики, обладающие наиболее развитым машиностроением в докризисный период (Россия, Беларусь), во многом сохранили свою специализацию несмотря на то, что удельный вес отрасли в общем объеме промышленности заметно сократился. Только в Узбекистане доля машиностроения и метал-

лообработки в общем объеме промышленного производства сохранялась на прежнем уровне.

За 1991–1999 гг. только в двух странах отмечалось увеличение производства на предприятиях химической и нефтехимической промышленности — это Беларусь. Россия частично смогла сохранить объемы выпуска продукции данной отрасли. В остальных странах ЕАЭС сокращение производства было катастрофическим — падение превышало 50% от уровня 1991 г. Такие темпы сокращения производства, в химической и нефтехимической промышленности обусловили сокращение объемов данной отрасли в общем объеме промышленного производства большинства стран ЕАЭС, за исключением Беларуси.

Единственной в легкой промышленности страной, работающей на привозном сырье, но сумевшей выйти на рынок с конкурентоспособной продукцией, стала Беларусь.

Только в Беларуси объем пищевой промышленности превысил уровень 1991 г. Минимальным сокращение объемов производства было в РФ и в Армении. Между тем в структуре промышленного производства доля пищевой промышленности возросла в Армении и России. Значительный удельный вес отрасли в общем объеме производства сохранился в Беларуси.

13. В конце XX — начале XXI в. в большинстве стран ЕАЭС наблюдался рост доли отраслей реального сектора экономики, прежде всего за счет промышленности. Ее уровень в валовой добавленной стоимости, в среднем по ЕАЭС, возрос.

За анализируемый период промышленное производство в среднем по ЕАЭС увеличилось в 2,6 раза. Более чем в среднем по Союзу возросло производство в Казахстане, России, Армении и Беларуси. В Кыргызстане наблюдался минимальный рост.

В отраслевой структуре промышленного производства были заметны различия в темпах роста выпуска продукции. К 2007 г. доля ТЭК в промышленном производстве возросла во всех странах ЕАЭС. При этом максимального показателя

она достигала в Казахстане. Наименьшее значение в промышленном производстве топливно-энергетические отрасли имели в Армении. Между тем нефтяной и газовой отраслям стран ЕАЭС в 2006 г. не удалось достичь показателей 1990 г., и только угольная промышленность смогла в 2006 г. превысить показатели 1990 г. на 14%.

В структуре промышленного производства доля металлургического комплекса возросла практически во всех республиках ЕАЭС. Утвердилась и сложившаяся еще в кризисный период развития тенденция в развитии металлургического комплекса ЕАЭС — осталось определяющим влияние металлургии на экономику таких стран, как Армения и Кыргызстан, начавших специализироваться на производстве металла лишь в 1990-е гг. Высокий уровень металлургии в промышленном производстве сохранялся в России и Казахстане.

Для большинства стран ЕАЭС в 2000–2014 гг. была характерна стагнация или сокращение объемов производства в машиностроении и металлообработке. Минимальное сокращение и даже рост объемов производства в отдельных подотраслях отмечались лишь в России и Беларуси. Существенно изменилась структура производства машиностроительного комплекса. Снизились объемы производства в станкостроении — отрасли, определяющей качество и технологический уровень промышленной продукции. Россия и Беларусь, практические монополисты на рынке металлорежущих станков ЕАЭС, сократили свое производство.

В целом по ЕАЭС увеличилось производство грузовых и легковых автомобилей. В производстве грузовых автомобилей лидировали Беларусь, РФ и Казахстан. Увеличила производство тракторов Беларусь, а вот Россия сократила производство. Можно сказать, что республики, обладающие наиболее развитым машиностроением и в посткризисный период, во многом сохранили свою специализацию, несмотря на то, что удельный вес отрасли в общем объеме промышленности этих стран заметно сократился.

В химической и нефтехимической промышленности сокращение производства продукции было во многом обусловлено либо кризисом, либо подъемом в отраслях-потребителях. Некоторый подъем в автомобильной промышленности, сельскохозяйственном машиностроении увеличил спрос на шинную продукцию. Продолжившийся спад производства в легкой промышленности привел к сокращению производства химических волокон и нитей. Увеличилось производство минеральных удобрений для сельского хозяйства. Максимальная доля химического производства в общей структуре обрабатывающей промышленности была в Беларуси и России.

За 2000–2014 гг. положение в легкой промышленности начало стабилизироваться. За счет частичного обновления основных фондов был налажен выпуск наиболее качественной отечественной продукции, увеличилось производство тканей. Лидерами здесь были РФ и Беларусь. Увеличили производство тканей Казахстан, Россия и Беларусь. Сократил производство тканей Кыргызстан.

Доля пищевой промышленности в общей структуре обрабатывающей промышленности оставалась высокой в Армении. Между тем к концу 2014 г. насыщенность товарами народного потребления и расширение торгового ассортимента во всех странах ЕАЭС происходили преимущественно за счет импортной продукции.

Таким образом, обобщая состояние модернизационного процесса в промышленности стран ЕАЭС, приходится делать вывод о том, что он находится в начальной фазе, а его инновационно-инвестиционная составляющая еще не достигла размеров, которые могли бы обеспечить модернизацию промышленного пространства стран и региона в целом. Сдерживающими факторами модернизации производственного пространства ЕАЭС остаются недостаточное взаимодействие как на двусторонней, так и на многосторонней основе, а также разновекторная внешнеэкономическая ори-

ентация. Если странам не удастся в ближайшей перспективе договориться об усилении взаимодействия в этой сфере, то между странами возникнет опасность усиления разрыва по уровню промышленного развития, что еще более ослабит позиции экономического пространства ЕАЭС в мировом хозяйстве.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Авдеенко В. И., Котлов В. Л.* Производственный потенциал промышленного предприятия. М.: Экономика, 1989. 240 с.

2. *Агафонов Н. Т.* Основные проблемы формирования промышленных комплексов в восточных районах СССР. Особенности развития и размещения промышленности. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1970. 168 с.

3. *Агафонов Н. Т.* Территориально-производственное комплексообразование в условиях развитого социализма. Л.: Наука (Ленингр. отд.), 1983. 168 с.

4. Актуальные проблемы развития ВЭС России. М., 1997. 124 с.

5. *Алаев Э. Б.* Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь. М.: Мысль, 1983. 350 с.

6. *Алексеев А. И., Мироненко Н. С.* Территориальная организация и интеграция в мировое хозяйство России на рубеже веков // Известия РАН. Сер.: География. 2000. № 6. С. 18–27.

7. *Алисов Н. В.* Первичные ячейки отраслевой и территориальной структуры промышленности // Вопросы географии. М.: Мысль, 1979. Сб. 112: Размещение хозяйства и научно-техническая революция. С. 25–31.

8. *Алматов А. А.* Управление реструктуризацией предприятий. М., 2000.

9. *Аукуционек С. П., Батяева А. Е.* Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность. М.: Наука, 2000. 139 с.

10. *Бадман М. К.* Территориально-производственные комплексы: теория и практика предплановых исследований. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1980. 256 с.

11. *Бакланов П. Я.* Генетические и структурные особенности формирования ТПК // Особенности размещения производства и населения на Дальнем Востоке. Владивосток: ДВНЦ АН СССР, 1976. С. 3–13.

12. *Бакланов П. Я.* Динамические пространственные системы промышленности (теоретический анализ). М.: Наука, 1978. 132 с.

13. *Бакланов П. Я.* Пространственные системы производства (микроструктурный уровень анализа и управления). М.: Наука, 1986. 150 с.

14. *Бакланов П. Я.* Потенциальные структуры в территориально-производственных системах // Экономическая и социальная география на пороге XXI в. Смоленск: Изд-во СГУ, 1997. 300 с.

15. *Бакланов П. Я.* Дальневосточный регион России: проблемы и предпосылки устойчивого развития. Владивосток: Дальнаука, 2001. 144 с.

16. *Бакланов П. Я.* Современные теоретические проблемы экономической географии // Вестник МГУ. Сер.: География. 2004. № 4. С. 7–11.

17. *Балацкий Е. В.* Сдвиги в отраслевой структуре переходной экономики // Вестник РАН, 1998. Т. 68. № 3. С. 195–202.

18. *Баранский Н. Н.* Экономическая география. Экономическая картография. М.: География, 1956. 366 с.

19. *Баранский Н. Н.* Избранные труды. Научные принципы географии. М.: Мысль, 1980. 239 с.

20. Безопасность и международное сотрудничество в поясе новых границ России / под ред. Л. Б. Вардомского и С. В. Голунова. М. Волгоград, 2002.

21. Беларусь и Россия. 2004: стат. сб. / Минстат Беларуси; Росстат. М., 2004. 158 с.

22. Беларусь и Россия. 2002: стат. сб. Минск, 2002. 165 с.

23. *Битков В. П.* Факторы структурных изменений в промышленности экономического района // Региональные факторы развития общественного производства. М.: СОПС, 1980. С. 36–42.

24. *Блудова С. Н.* Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона // Вестник СевКавГТУ. Сер.: Экономика. 2004. № 2.

25. *Бугаев В. К.* Территориальная структура экономического района. Л.: Наука (Ленингр. отд.), 1986. 166 с.

26. *Бурмистрова А. А.* Асимметрия пространственного размещения воспроизводственных сил в национальном хозяйстве России: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. Тамбов, 2007. 40 с.

27. *Васильев Л.* СЭЗ: мифы и действительность // Биржевые ведомости. 1995. № 1–2.

28. *Войнарченко М. П.* Особливості навчання та підготовки фахівців для роботи у кластерних структурах // Нові виробничі системи і економічний розвиток України: матеріали економічного самміту (Луцьк, 30 січня 2003 р.). Київ: ВЦ «СОФІЯ-А», 2003. С. 48–54.

29. *Вебер А.* Теория размещения промышленности (с прил. работы Шлира «Промышленность Германии с 1860 г.»). Л.; М., 1926.

30. Вопросы глобализации и регионализации на пространстве бывшего СССР. Проблемы постсоветских стран. Вып. 4. М.: ИМЭПИ РАН, 2002. С. 68–93.

31. *Воробьев В. В.* [и др.]. Некоторые географические проблемы развития Сибири // Советская география. Л.: Наука, 1984. С. 168–181.

32. *Высоцкий В. Н., Якобсон А. Я.* Поляризованное развитие в региональной политике (итоги исследований): препринт. Новосибирск, 1987.

33. География мирового хозяйства / под ред. Н. С. Мироненко. М.; Смоленск: Изд-во СГУ, 1997. С. 177–188.

34. *Глазьев С. Ю.* Экономическая теория технического развития. М.: Наука, 1990.

35. *Горячева А. М., Липец Ю. Г.* Статистические подходы к выделению территориально-производственных сочетаний: доклад на 40-ю сессии Международного статистического института (Варшава, 1–9 сентября 1975 г.). М: ЦЭМИ, 1975. 14 с.

36. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики: учебник для вузов. М., 2004.

37. *Грицай О. В., Иоффе Г. В., Трейвиш А. И.* Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991. 168 с.

38. Двустороннее сотрудничество стран СНГ: современное состояние, новые возможности // Проблемы постсоветских стран. Вып. 7. М.: ИМЭПИ РАН, 2005. 261 с.

39. Деловая газета (Казахстан). 2003. № 38.

40. *Демьяненко А. Н.* Территориальная организация хозяйства на Дальнем Востоке России. Владивосток: Дальнаука, 2003. 284 с.

41. Европейский союз на пороге XXI в.: выбор стратегии развития. М., 2001.

42. Еврорегионы с участием России, Украины и Беларуси [Электронный ресурс] // Материал из Википедии — свободной энциклопедии. 2007. 2 сентября.

43. *Жупанский Я. И., Игнатенко Н. Г.* Количественные и качественные показатели экономико-географического исследования территориально-производственных комплексов. Черновцы: Изд-во Черновиц. ун-та, 1981. 61 с.

44. *Заставный Ф. Д.* Экономические проблемы развития территориально-промышленных комплексов (очерки теории). Львов: Изд-во Львов. ун-та, 1969. 248 с.

45. *Заусаев В. К.* Экономика комплексного ресурсопользования в регионах с сырьевой специализацией хозяйства. М.: Наука, 1992. 160 с.

46. *Зверев М. К.* Система и объект в экономической и социальной географии // Системные географические исследования Калининградской области. Калининград, 1984. С. 28–35.

47. *Зимин Б. Н., Одессер С. В.* Эволюция старопромышленных районов развитых капиталистических стран и использование результатов ее изучения для условий СССР // География и проблемы регионального развития. М.: ИГ АН СССР, 1989. С. 220–234.

48. *Игорева И.* ЗИЛ лишается прописки // Российская газета. 2008. 29 апреля.

49. Изменения в территориальных структурах хозяйства и расселения Дальнего Востока при переходе к рыночной

экономике / П. Я. Бакланов [и др.]. Владивосток: Зов тайги, 1996. 195 с.

50. Инвестиции в России. 1997. № 7.

51. *Ишмуратов Б. М.* Интеграционные процессы в современном производстве и вопросы совершенствования его территориальной организации // География и природные ресурсы. 1987. № 1. С. 3–10.

52. *Ишмуратов Б. М.* Региональные системы производительных сил (методологические основы географического анализа). Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1979. 237 с.

53. *Ишмуратов Б. М.* Сибирь в российской и мировой перспективе: очерки социально-экономической и политической географии. Иркутск: Оттиск, 2003. 173 с.

54. *Ишмуратов Б. М.* Территориальная организация природопользования в таежных районах // География и природные ресурсы. 1994. № 4. С. 114–120.

55. *Калашникова Т. М.* Производственно-территориальный комплекс как сложная территориальная система. М.: Изд-во МГУ, 1970. 59 с.

56. *Калашникова Т. М.* Социальные аспекты хозяйственных территориальных комплексов в СССР // Вопросы географии. М.: Мысль, 1980. Сб. 115: Экономическая и социальная география. С. 100–108.

57. *Кибальчич О. А.* Современное состояние и практические аспекты учения о производственно-территориальных комплексах // География СССР. М.: ВИНТИ, 1970. Т. 17. С. 7–15.

58. *Кистанов В. В.* Территориальная организация производства (отраслевой, районный и народнохозяйственный аспект). М.: Экономика, 1981. 232 с.

59. *Кынев А.* «Полюса роста» и «мертвые зоны». Что сулит России новая концепция социально-экономического развития регионов // НГ. 2005. 16 сентября.

60. *Клюев Н. Н.* Эколого-хозяйственная трансформация постсоветской России и ее регионов // Известия РАН. Сер.: География. 2004. № 1. С. 37–45.

61. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. М., 1925. Т. 1. Вып. 1. С. 28–79.
62. *Княгинин В., Щедровицкий П.* Промышленная политика России. М., 2005. 159 с.
63. *Комаров В. В.* Прямые иностранные инвестиции и политика транснациональных корпораций // Промышленность России. 1999. № 1. С. 45–51.
64. *Колосовский Н. Н.* Основы экономического районирования. М.: Госполитиздат, 1958. 200 с.
65. *Колосовский Н. Н.* Перспективы хозяйства Дальнего Востока // Бюл. Госплана. 1923. № 11, 12. С. 102–110.
66. *Колосовский Н. Н.* Производственно-территориальное сочетание (комплекс) в советской экономической географии // Вопросы географии. Сб. 6: География хозяйства СССР. 1917–1947. 1947. С. 133–168.
67. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / под ред. Н. С. Мироненко. М.: Пресс-Соло, 2002.
68. *Космачев К. П.* Процесс хозяйственного освоения территории как объект экономико-географических исследований // Докл. Ин-та геогр. Сибири и Дальнего Востока. 1969. Вып. 24. С. 65–75.
69. *Кочетов Э. Г.* Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов. М.: Норма, 2006. 528 с.
70. *Красникова Е. В.* Экономика переходного периода: учеб. пособие для студ., обуч. по спец. «Экономика» и др. экон. спец. 2-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2006. 341 с.
71. *Кузнецов В.* «Великая мутация» и Западная Европа // Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 1. С. 97–101.
72. *Кузьмин С. А.* Социальные системы: опыт структурного анализа. М.: Наука, 1996. 191 с.
73. *Лажнецов В. Н.* Территориально-производственные комплексы в системе региональной экономики (методологи-

ческий аспект) // География и природные ресурсы. 1982. № 3. С. 8–13.

74. *Лаженицев В. Н.* Территориальное развитие: методология и опыт регулирования. СПб.: Наука, 1996. 109 с.

75. *Ленский Е. В., Цветков В. А.* Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1993.

76. *Липсиц И. В., Кашин В. К., Никологородский Д. Ю.* Российская промышленность в интерьере кризиса // Социологические исследования. 1996. № 1. С. 24–36.

77. *Маергойз И. М.* Территориальная структура народного хозяйства и некоторые подходы к ее использованию в свете социалистической интеграции // Вестник МГУ. Сер.: География. 1975. № 4. С. 3–21.

78. *Маергойз И. М.* Территориальная структура хозяйства. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1986. 304 с.

79. *Мироненко Н. С.* Введение в географию мирового хозяйства: международное разделение труда: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2006. С. 194–196.

80. *Мироненко Н. С., Федорченко Л. В.* Эволюция территориальной структуры промышленного производства в экономически развитых странах в послевоенный период // Вестник МГУ. Сер. 5: География. 1999. № 6. С. 27–32.

81. Межгосударственный экономический Комитет Экономического союза СНГ: информационный бюллетень. 1996. № 3.

82. *Метаморфозы в пространственной организации мировой экономики: монография / под ред. проф. И. А. Родионовой.* М.: Универ. книга, 2016.

83. *Минакир П. А.* Системные трансформации в экономике. Владивосток: Дальнаука, 2001. 536 с.

84. *Минакир П. А.* Экономическое развитие региона: программный подход. М.: Наука, 1983. 223 с.

85. *Милиц А. А.* Экономическая оценка естественных ресурсов. М.: Мысль, 1972. 302 с.

86. *Михайлов Ю. П.* К вопросу о территориальной организации общества и организации территории // География и природные ресурсы. 1998. № 4. С. 10–17.

87. *Михайлов Ю. П.* Системный подход и география // Методологические вопросы географии. Иркутск: Ин-т геогр. Сибири и Дальнего Востока СО АН СССР, 1977. С. 9–23.

88. *Михайлов Ю. П.* Становление новой научной парадигмы социально-экономической географии // География и природные ресурсы. 1986. № 1. С. 24–32.

89. *Мошков А. В.* Территориально-производственное комплексобразование на Дальнем Востоке. Владивосток: Дальнаука, 2001. 56 с.

90. *Мошков А. В.* Промышленные узлы Дальнего Востока. Владивосток: Дальнаука, 2005. 192 с.

91. *Мячин В. А.* Территориальная организация системы расселения страны (на примере СССР и США): автореф. дис. ... канд. геогр. наук. М.: ИГ АН СССР, 1988. 130 с.

92. На пороге новой регионализации: докл. Центра стратегических исследований Приволжского фед. округа. Н/Новгород, 2001. С. 17.

93. Народное хозяйство РСФСР в 1985 г. М.: Финансы и статистика, 1986. 398 с.

94. Народное хозяйство СССР в 1984 г. М.: Финансы и статистика, 1985. 631 с.

95. Национальная экономика: учебник / под ред. П. В. Савченко. М.: Экономист, 2006. 813 с.

96. *Некрасов Н. Н.* Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. М.: Экономика, 1978. 344 с.

97. *Никольский И. В.* Роль отраслей хозяйства в формировании районных производственных комплексов // Вестник МГУ. Сер.: География. 1970. № 2. С. 42–51.

98. *Никсон Ф.* Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности / пер. с англ. М.: Изд-во стандартов, 1990. 231 с.

99. *Никульников Ю. С.* Объект освоения в свете некоторых положений теории познания и тенденций развития географи-

ческой пауки // Теория хозяйственного освоения территории. Иркутск: Ин-т геогр. Сибири и Дальнего Востока СО АН СССР, 1979. С. 117–126.

100. *Оболенский В.* Россия в международном разделении труда: вечный поставщик энергоресурсов? // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 6. С. 71–84.

101. О дальнейших мерах по реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.: Указ Президента Республики Казахстан от 30 марта 2006 г. № 80 // Казахстанская правда. 2006. 1 апр.

102. *Осинов В. А., Шарыгин М. Д.* О движущих силах развития территориально-производственных комплексов (на примере горнозаводского Прикамья и тюменского Приобья) // Природные ресурсы и размещение производительных сил Тюменского Приобья. Тюмень: Изд-во Тюмен. ун-та, 1980. С. 115–123.

103. О стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 гг. от 17 мая 2003 г. № 1096 // СААП Республики Казахстан. 2003. № 23–24.

104. *Паламарчук М. М., Горленко И. А., Яснюк Т. Е.* Минеральные ресурсы и формирование промышленных территориальных комплексов. Киев: Наук. думка, 1978. 219 с.

105. *Паламарчук М. М.* [др.]. Территориальная структура производственных комплексов. Киев: Наук. думка, 1981. 311с.

106. *Перельгин Ю.* Политика поляризованного развития // Экономика России: XXI в. 2006. № 20.

107. *Перельгин Ю., Княгинин В.* Пространственное развитие России в долгосрочной перспективе // Российское Экспертное Обозрение. 2007. № 1–2: Россия: карты будущего.

108. *Пилипенко И. В.* Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве // Известия Академии Наук. Сер.: Географическая. 2003. № 6. С. 15–25.

109. *Пилипенко И. В.* Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. М.; Смоленск, 2005. 496 с.

110. *Пилипенко И. В.* Региональная модель геоэкономической стратегии повышения конкурентоспособности России: перспективы развития региональных инновационных систем в Томской и Новосибирской областях // *Безопасность Евразии*. 2005. № 2. С. 418–429.

111. Планирование размещения производительных сил в период построения основ управления и развития социализма / В. П. Можин [и др.]. М.: Экономика, 1985. 304 с.

112. *Портер М.* Конкуренция. М: Изд. дом «Вильям», 2002. 496 с.

113. *Праги У. Р.* О мерах экономико-географического положения // *Изв. ВГО*. 1981. Т. 113. Вып. 1. С. 51–70.

114. *Приваловская Г. А., Волкова И. Н.* Влияние ресурсопользования на социально-экономическое развитие сырьевых районов // *Известия РАН. Сер.: География*. 2004. № 6. С. 5–16.

115. *Приваловская Г. А.* Ресурсопользование в современном экономическом пространстве России // Там же. 2002. № 2. С. 5–14.

116. *Приваловская Г. А., Рунова Т. Г.* Территориальная организация промышленности и природные ресурсы СССР. М.: Наука, 1980. 253 с.

117. Проблемы постсоветских стран. М.: ИМЭПИ РАН, 2000–2003. Вып. 1–4.

118. *Пробст А. Е.* Вопросы размещения социалистической промышленности. М: Наука, 1971. 379 с.

119. Промышленность Республики Саха (Якутия), январь–декабрь 2004. Якутск, 2005.

120. Промышленность в странах Содружества независимых государств: стат. сб. М.: Госкомстат СНГ, 2015. 306 с.

121. Промышленность России: стат. сб. М.: Госкомстат России, 1996, 2000.

122. Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры? // *Материалы XXIII ежегод. сессии экон.-геогр. секции Междунар. акад. регионального развития и сотрудничества (Липецк, 2–5 июня 2006 г.)*. М., 2006. С. 30.

123. Пространственные трансформации в российской экономике / под общ. ред. П. А. Минакира. М.: Экономика, 2002. 424 с.
124. Путь в XXI в. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999. Гл. 17.
125. Регионы России в 1999 г. М.: Госкомстат России, 2000.
126. Регионы России в 2001 г. М.: Госкомстат России, 2002.
127. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. М.: Статистика России, 2002.
128. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. М.: Статистика России, 2006.
129. *Родионова И. А.* Мировая экономика: индустриальный сектор. М.: РУДН, 2010.
130. Российский статистический ежегодник, 2002. М.: Госкомстат России, 2003.
131. Российский статистический ежегодник, 2003. М.: Госкомстат России, 2004.
132. *Радаев В.* Деформация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6.
133. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: стат. сб. / Росстат. М., 2007. 991 с.
134. Российская Федерация. Социально-экономическая география: учеб. пособие для студентов педвузов / под общ. ред. А. В. Волгина. М.: Школьная Пресса, 2001. С. 162–163.
135. Региональная экономика: учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2007. 666 с.
136. *Рогов Ю. В.* Основы формирования геоэкономических регионов современной России. Иркутск, 2002.
137. *Рогов Ю. В.* Становление геоэкономической стратегии управления национальным хозяйством. Иркутск, 2002.
138. Россия в цифрах. 2007: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2007. 495 с.

139. Россия и Закавказье: реалии независимости и новое партнерство / под ред. Р. Авакова, А. Лисова. М., 2000.

140. Россия и страны Центральной Азии: взаимодействие на рубеже тысячелетий / отв. ред. Л. З. Зевин; Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2006. 224 с.

141. *Савельева И. Л.* Роль минеральных ресурсов в формировании порайонной структуры энергопроизводственных циклов // География и природные ресурсы. 1982. № 1. С. 95–172.

142. *Сапир Е. В.* Геоэкономическое измерение локальных систем. М., 2004.

143. *Саушкин Ю. Г.* Географическая наука в прошлом, настоящем, будущем. М.: Просвещение, 1980. 269 с.

144. *Саушкин Ю. Г.* Экономическая географии: история, теория, методы, практика. М.: Мысль, 1973. 559 с.

145. *Семенов К. А.* Международные экономические отношения: курс лекций. М.: Гардарики, 1998.

146. *Серов Н. К.* Процессы и мера времени. Проблемы методологии структурно-диахронического исследования в современной науке. Л.: Наука, 1974. 191 с.

147. *Силаев Е. Д.* Производственно-территориальные комплексы. Баку: Азернешр, 1968. 262 с.

148. *Сыркин В. И.* Региональное развитие в переходной экономике. Владивосток: Дальнаука, 1997. 132 с.

149. *Смирнягин Л. В.* Районирование общества: теория, методология, практика (на материалах США): автореф. дис. ... д-ра геогр. наук / Мос. гос. ун-т. М., 2005. 29 с.

150. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. Э. Автухова. М.: Финансы и статистика, 1991. 256 с.

151. Содружество Независимых Государств в 2007 г.: стат. ежегод. / Межгос. стат. комитет СНГ. М., 2008. 685 с.

152. Содружество Независимых Государств: экономическая, социальная и политическая география: учеб. пособие / под общ. ред. Н. В. Каледина, В. В. Ятмановой. СПб., 2008.

153. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия), 2004. Якутск, 2005. 504 с.

154. Страны-члены СНГ: стат. ежегод. М.: Финансовый инжиниринг, 1992. 605 с.

155. *Строев Е. С., Бляхман Я. С., Кротов М. И.* Экономика Содружества Независимых Государств накануне третьего тысячелетия. СПб.: Наука, 1998. 580 с.

156. Теория хозяйственного освоения территории / под ред. К. П. Космачева. Иркутск: Ин-т геогр. Сибири и Дальнего Востока, 1979. 126 с.

157. Территориальная структура производственных комплексов / под ред. М. М. Паламарчука. Киев: Наук. думка, 1981. 311 с.

158. Территориально-производственные комплексы: планирование и управление / под ред. А. Г. Аганбегяна. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1984. 246 с.

159. Территориально-производственные комплексы: предплановые исследования / М. К. Бандман [и др.]. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1988. –270 с.

160. Трансформационная экономика России: учеб. пособие / под ред. А. В. Бузгалина. М., Финансы и статистика, 2006. С. 63–89.

161. *Трейвиш А. И.* Ограничения в развитии России: новый геодетерминизм // Россия в современном мире: поиск неинтеллектуальных подходов: сб. ст. Третьих сократических чтений по географии / под ред. В. А. Шупера. М.: Компания Спутник+, 2002. С. 126–144.

162. *Тюнен И. Г.* Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике. М.: Экон. жизнь, 1926.

163. *Узяков М. Н.* Трансформация российской экономики и возможности экономического роста. М.: Изд-во ИСЭПН, 2000. 360 с.

164. Факторы и тенденции развития структуры народного хозяйства СССР. М.: Наука, 1977. 292 с.

165. *Феодоритов В. Я.* Пространственное неравновесие экономических систем // Равновесие и неравновесие соци-

ально-экономических систем. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1998. С. 159.

166. *Филиппов П. Н.* Интернационализация межотраслевых комплексов (на примере энергетических кластеров Северо-Запада России и Финляндии): автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 24 с.

167. Формирование и развитие территориально-производственных комплексов. Киев: Изд-во АН УССР, 1984. 197 с.

168. *Ханташкеева Т. В.* Типы трансформации территориально-организационной структуры ресурсопользования и их социально-экологические последствия в восточных регионах России // Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры?: материалы XXIII ежегод. сессии экон.-геогр. секции Междунар. акад. регионального развития и сотрудничества (Липецк, 2–5 июня 2006 г.). М., 2006. С. 155.

169. *Хлопонин А.* Плюс индустриализация всей страны // Энергия промышленного роста. 2007. № 3.

170. *Хорев Б. С.* Территориальная организация общества (актуальные проблемы регионального управления и планирования в СССР). М.: Мысль, 1981. 320 с.

171. *Хрущёв А. Т.* География промышленности СССР: итоги и перспективы научных исследований // Советская география. Л.: Наука, 1984. С. 142–154.

172. *Хрущёв А. Т.* География промышленности СССР. М.: Высш. школа, 1990. 223 с.

173. *Хрущёв А. Т.* Промышленные узлы СССР и принципы их типологии // Вестник МГУ. Сер. 5: География. 1970. № 2. С. 15–25.

174. *Хрущёв А. Т.* Социально-географические аспекты развития промышленных комплексов // Вопросы географии. М.: Мысль, 1980. Сб. 115: Экономическая и социальная география. С. 109–116.

175. *Хрущёв А. Т., Черниченко Г. А.* Энергопроизводственные циклы как метод анализа структурно-территориальных особенностей промышленных комплексов // Теоретические аспекты географии. М.: Мысль, 1984. С. 86–102.

176. *Часовский В. И.* Индустрия стран СНГ в условиях трансформационной экономики // Региональные исследования. 2008. № 5. С. 71–82.

177. *Часовский В. И.* Механизмы и этапы интеграции промышленности стран СНГ в региональные и мировые индустриальные структуры // Актуальные проблемы современной географии: сб. науч. ст. Вып. 5. Смоленск: Универсум, 2007. С. 301–309.

178. *Часовский В. И.* Поляризованное развитие и территориальная организация промышленности стран СНГ: современное состояние и тенденции развития // Региональные исследования. 2008. № 2. С. 52–63.

179. *Часовский В. И.* Промышленность стран СНГ: тенденции регионального развития // Известия РГО. Т. 140. Вып. 2. 2008. С. 11–21.

180. *Часовский В. И.* Трансформация территориально-отраслевой структуры хозяйства нового российского пограничья // Известия Академии наук. Сер.: Географическая. 1999. № 1. С. 67–72.

181. *Черкашин А. К.* Полисистемный анализ и синтез. Приложение в географии. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1997. 502 с.

182. *Чешков М. А.* Глобалистика. Путь самоопределения // Труды Клуба ученых «Глобальный мир». М.: Новый век, 2003. Т. 4.

183. *Чистобаев А. И.* Прогнозирование и планирование развития районных комплексов взаимосвязанных отраслей // Проблемы перспективного территориального планирования. Л.: Изд-во ГО СССР, 1984. С. 49–63.

184. *Чистобаев А. И., Баженов Ю. Н.* Территориальные комплексные программы. Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. 229 с.

185. *Чистобаев А. И., Шарыгин М. Д.* Экономическая и социальная география // География в системе наук. Л.: Наука (Ленингр. отд.), 1987. С. 148–168.

186. ЦСР «Северо-Запад» составил инновационную карту России // Проект ЦСР «Северо-Запад»: Анализ перспектив

технологического развития регионов России в рамках проведения научно-технологического форсайта РФ 13.09.2007.

187. *Шаблій О. И.* Межотраслевые территориальные системы. Львов: Вышш. школа, 1976. 200 с.

188. *Шарапов А. Р.* Методология управления региональными промышленными системами и отраслевыми комплексами. Казань, 2004. 327 с.

189. *Шарыгин М. Д.* Дробное районирование и локальные территориально-производственные комплексы. Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 1975. 139 с.

190. *Шарыгин М. Д.* Региональная организация общества. Пермь, 1992. 204 с.

191. *Шарыгин М. Д., Зырянов А. И.* Ресурсный уровень территориальных социально-географических систем // География и природные ресурсы. 1981. –№ 4. С. 53–59.

192. *Шевченко Н. И.* Транснациональные корпорации в странах переходной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1999. 24 с.

193. *Шнипер Р. И.* Конкурентные позиции регионов и их оценка // Регион: экономика и социология. 1995. № 1. С. 3–24.

194. *Щетинин В. Д.* Международные экономические отношения: курс лекций / Дипл. акад. МИД РФ. Вып. 1. М.: Научная книга, 1996. 218 с.

195. Экономика переходного периода: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и др. экон. спец. / Е. В. Красникова. 2-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2006. 341 с.

196. Экономика региона: учеб. пособие / под ред. В. И. Борисевича. Мн.: БГЭУ, 2002. С. 328–333.

197. Экономика России и других постсоветских стран: учеб. пособие / под ред. А. С. Булатова. М.: Экономистъ, 2005. 415 с.

198. Эксперт. 1998. № 39. С. 10–25.

199. *Якобсон А. Я.* Исследование зарубежного опыта поляризованного развития в связи с проблемами ТПК // Проблемы экономики Восточной Сибири. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1981. С. 226–238.

200. *Якобсон Л. И.* Экономика общественного сектора. М.: Аспект-Пресс, 1996. 371 с.
201. *Alonso W.* Location and Land Use. Cambridge: Harvard University Press, 1964.
202. *Andersson T., Hansson B., Serger S. S., Sorvik J.* The Cluster Policies Whitebook. Malm : IKED, 2004. 248 p.
203. *Asheim B. T.* Industrial districts, inter-firm co-operation and endogenous technological development: The experience developed countries // Technological dynamism in industrial districts: An alternative approach to industrialization in developing countries. N. Y. and Geneva: UNCTAD, UN, 1994. P. 91–142.
204. *Asheim B. T., Isaksen A.* Regional Innovation Systems: The integration of Local “Sticky” and Global “Ubiquitous” Know! // Journal of Technology Transfer. 2002. Vol. 27. Is. 1. P. 77–86.
205. Azerbaijan en Figures 2006. Table 10. 2.
206. *Becattini G.* From Industrial Districts to Local Development: An Irinerary of Research. Edward Elgar Puh, 2003. 241 p.
207. *Bergman E. M., Feser E. J.* Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Application. Morgantown, 1999.
208. Boosting Innovations // Cluster Approach. OECD, 1999.
209. *Camagni R.* On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? // Urban Studies. 2002. Vol. 39. No 13. P. 2395–2411.
210. *Czamanski S., de Abblas L. A.* Identification of industrial clusters and complexes: a comparison of methods and findings // Urban Studies. 1979. No 16. P. 61–80.
211. *Dunning J. H.* International Production and the Multinational Enterprise. L.: George Allen & Unwin, 1981. 440 p.
212. *Dunning J. H.* The globalization of business: the challenge of the 1990s. N. Y.: Routledge, 1993. 467 p.
213. Energy Vision 2030 for Finland. VTT Energy. Helsinki: Edita, 2003.
214. *Enright M. J.* Regional Clusters: What we know and what we should know: Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition. Utrecht, 2002. 25 p.

215. *Enright M. J.* Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results Working Paper Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program. Hong Kong: University of Hong Kong, 2000. 21 p.

216. *Enright M. J.* The Geographical Scope of Competitive Advantage Stuck in the Region. Changing scales for regional identity / ed. by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. P. 87–102.

217. *Enright M. J., Ftoocs-Williams I.* Local Partnership, Clusters and SME Globalisation. OECD Workshop paper, 2001. 38 p.

218. *Filippov P., Dudarev G. & Osipov A.* Energy: Raw Materials, Production, Technology // Competitive Analysis of the Northwest Russian Energy Cluster. Helsinki: ETLA, Taloustieto Oy, 2003.

219. *Florida R.* The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. Basic Books, 2002. 416 p.

220. *Fredriksson C. G., Lindmark L. G.* From Firms to Systems of Firms: A Study of Interregional Dependence in a Dynamic Society // Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment, Progress in Research and Applications. Vol. 1: Industrial systems / ed. by F. E. I. Hamilton and Linge G. J. R. Chichester. N. Y., Brisbane, Toronto: Wiley, 1979. P. 155–186.

221. *Freeman C., Perez C.* Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour // Technical Change and Economic Theory / ed. by Dosi G. [et al.]. L.: Pinter Publishers, 1988. P. 38–66.

222. *Fujita M.* Urban Economic Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

223. *Gardiner B., Martin R., Tyler P.* Competitiveness, Productivity and Economic Growth Across the European Regions // ERSA Conference paper. Porto, 2004. 37 p.

224. *Gorkin A. P., Smirnyagin L. V.* A structural approach to industrial systems in different social and economic environments // Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment. Progress in Research and Applications. Vol. 1: Industrial systems / ed.

by F. E. I. Hamilton and Linge G. J. R. Chichester. N. Y., Brisbane, Toronto: Wiley, 1979. P. 25–36.

225. *Hemesniemi H., Lammi M., Ylä-Anttila P. & Rouvinen P.* (ed.) Advantage Finland: The Future of Finnish Industries. Helsinki: Taloustieto, 1996. 248 p.

226. *Hemesniemi H., Lanimi M. & Ylä-Anttila P.* Advantage Finland: The Future of Finnish Industries. Helsinki: ETLA, Taloustieto Oy, 1996.

227. *Humphrey J., Schmitz H.* Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research // IDS Working Paper. 2000. No 120. 37 p.

228. *Hertog P.* Approaches to Cluster Analysis and Its Rationale as a Basis of Policy. Brighton: University of Brighton, 1999.

229. *Isaksen A., Hauge E.* Regional Clusters in Europe / European Commission DG Enterprise // Observatory of European SMEs. Brussels, 2002. No 3. 65 p.

230. *Jacobs D. & de Man A.-P.* Clusters, Industrial Policy and Firm Strategy: A Menu Approach // Technology Analysis and Strategic Management. 1996. Vol. 8. No 4. P. 425–437.

231. *Kaplinsky R.* Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis? // IDS Working Paper. 2000. No 110. 37 p.

232. *Krugman P.* Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. March–April. Vol. 73. No 2.

233. *Lucas R. E.* On the mechanics of economic development // Journal Monetary Econ. 1998. No 22. P. 3–42.

234. *Lundvall B.-A.* The Learning Economy – Challenges to Economic Theory and Policy // Institutions and Economic Change: New Perspectives on Markets, Firms and Technology / ed. by B. Johnson, K. Nielsen. L.: Edward Elgar, 1998. P. 33–54.

235. *Lundvall B.-A., Johnson B.* The Learning Economy // Journal of Industry Studies. 1994. Vol. 1. P. 23–42.

236. *Marshall A.* Principles of Economics / Royal Economic Society. L.: Macmillan, 1890.

237. Managing national innovation system. OECD, 1999.

238. *Nesta L., Patel P., Arundel A.* Background Paper on Methods for Cluster Analysis. EU, 2003.

239. *Papagiorgion Y., Smith R.* Agglomeration as local instability of spatially uniform steady-states // *Econometrica*. 1983. Vol. 151. No 1. P. 109–119.

240. *Perroux F.* Economic Space: Theory and Applications // *Quarterly Journal of Economics*. 1950. No 64.

241. *Perroux F.* Note on the Concept of Growth Poles in Economic Policy for Development: Selected Reading / ed. by T. Livingstone. L.: Harmondsworth, 1971.

242. *Porter M. E.* Clusters and the New Economics of Competition // *Harvard Business Review*. 1998. November–December. P. 77–90.

243. *Porter M. E.* The Competitive Advantage of Nations: With a New Introduction. N. Y.: The Free Press, 1990; Palgrave Tenth Edition, 1998. 855 p.

244. *Porter M. E.* The economic performance of regions // *Regional Studies*. 2003. Vol. 37. August–October P. 549–578.

245. *Porter M. E.* Clusters and the New Economics of Competition // *Harvard Business Review*. 1998. November–December. P. 77–90.

246. *Reinert E. S.* Competitiveness and its predecessors — a 500-year cross-national perspective STEP GROUP, Report No 03-94. Oslo, 1994. 32 p.

247. *Roeland T. J., den Hertog P.* Cluster analysis and cluster-based policy making: the state of art // *Cluster Analysis and Cluster-based Policy: New perspective and Rational in Innovation policy*. Paris: OECD, 1999.

248. *Reut O.* Republic of Karelia: A Double Asymmetry or North-Eastern Dimensionalism // COPRI Working Paper 13. Copenhagen: Copenhagen Peace Research Institute, 2000.

249. *Second Tier Cities: Rapid Growth Beyond the Metropolis* / ed. by A. Markusen, Y.-S. Lee and S. DiGiovanna. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999. 404 p.

250. *Tiri M., Moreau R., Peeters L.* Identification of clusters in Switzerland // OECD Cluster Focus Group Workshop. Utrecht, 2000. May 8–9. 25 p.

251. *Wallerstein I.* The politics of the world economy. Paris, 1984. 295 p.

252. *Weber A.* Theory of the Locations of Industries. Chicago: University of Chicago Press, 1929.

253. World Investment Report 2005. UNCTAD, Geneva, 2005. 334 p.

Интернет-ресурсы

254. Металлургический портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.metalcom.ru> (дата обращения: 18.07.2017).

255. Информационно-аналитический центр «Минерал» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mineral.ru> (дата обращения: 19.07.2017).

256. Интеллект – Металл, металлургическая отрасль России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusmet.ru> (дата обращения: 29.06.2017).

257. ГК «Норильский никель» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nornik.ru> (дата обращения: 29.06.2017).

258. ОАО «Русский алюминий» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusal.ru> (дата обращения: 27.06.2017).

259. Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/> (дата обращения: 17.07.2017).

260. Группа «СУАЛ» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sual.ru> (дата обращения: 19.07.2017).

261. Уральская горно-металлургическая компания [Электронный ресурс]. URL: <http://ugmk.elem.ru> (дата обращения: 21.07.2017).

262. Группа «Северсталь» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stal.ru> (дата обращения: 19.07.2017).

263. Объединенная металлургическая компания [Электронный ресурс]. URL: <http://www.omk.ru> (дата обращения: 30.06.2017).

264. Газовые компании [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oilgaz.ru> (дата обращения: 18.07.2017).

265. ПАО ЕЭС [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gaooes.ru> (дата обращения: 16.07.2017).

266. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 21.07.2017).

267. Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.subcontract.ru> (дата обращения: 22.06.2017).

268. Информационное агентство DAILYSTROY / Промышленные парки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.daily-stroy.ru> (дата обращения: 24.06.2017).

АББРЕВИАТУРЫ

- АО — акционерное общество
АПК — аграрно-промышленный комплекс
ВВП — валовой внутренний продукт
ВРП — валовой региональный продукт
ВПК — военно-промышленный комплекс
ВЭС — внешнеэкономические связи
ГОК — горно-обогатительный комбинат
ИВП — интернационализированное воспроизводственное поле
- КТК — Каспийский трубопроводный консорциум
МРТ — международное разделение труда
МХС — мировая хозяйственная система
МФПГ — межгосударственная финансово-промышленная группа
- МХ — мировое хозяйство
НИИ — научно-исследовательский институт
НТП — научно-технический прогресс
ОПК — оборонно-промышленный комплекс
ОАО — открытое акционерное общество
ПО — производственное объединение
ПГА — промышленно-городская агломерация
ПКА — промышленно-коммерческая агломерация
ПТС — производственно-территориальное сочетание
ПИИ — предприятие, принадлежащее иностранному инвестору
- ПЗИ — прямые зарубежные инвестиции
СП — совместное предприятие
ТЭК — топливно-энергетический комплекс
ТОПС — территориально-отраслевая промышленная система
- ТНК — транснациональная корпорация

ТПК – территориально-производственный комплекс

ТПР – территория приоритетного развития

ТСПР – территориальное сочетание природных ресурсов

ТНВП – транснациональный воспроизводственный полюс

ТНЭС – транснациональная экономическая структура

ТФПГ – транснациональная финансово-промышленная

группа

ФПГ – финансово-промышленная группа

ЭГП – экономико-географическое положение

ЭПЦ – энергопроизводственный цикл

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

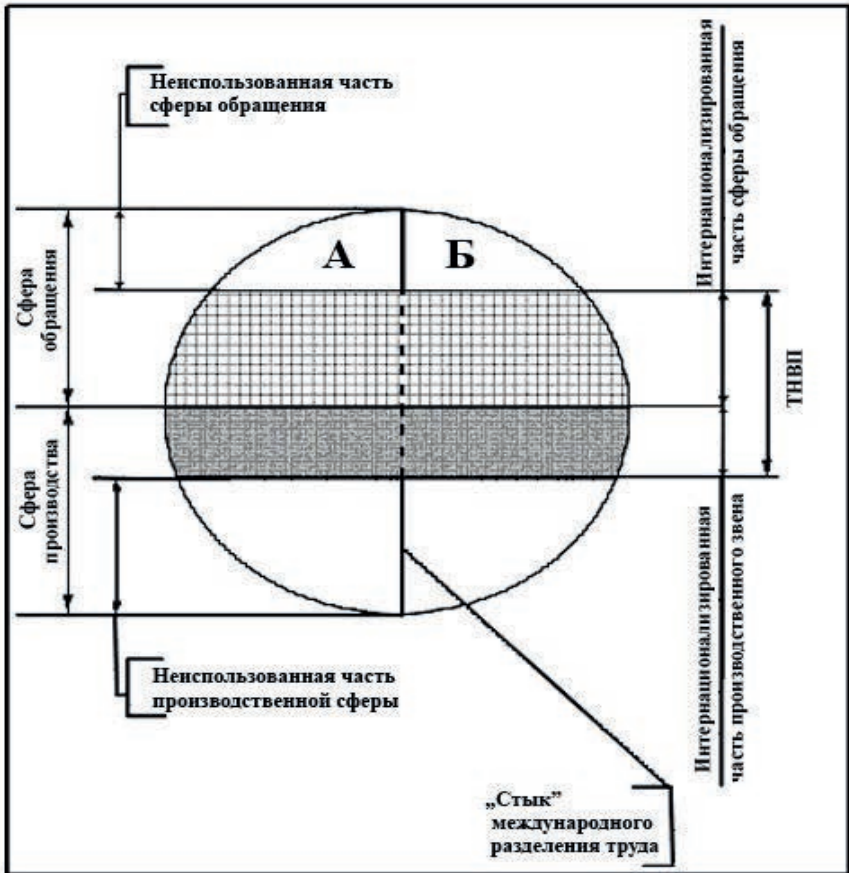


Рис. 1. Пространственно-отраслевая схема транснационального воспроизводственного полюса (ТНВП):

А, Б — национальные промышленные комплексы и производства (составлено автором)

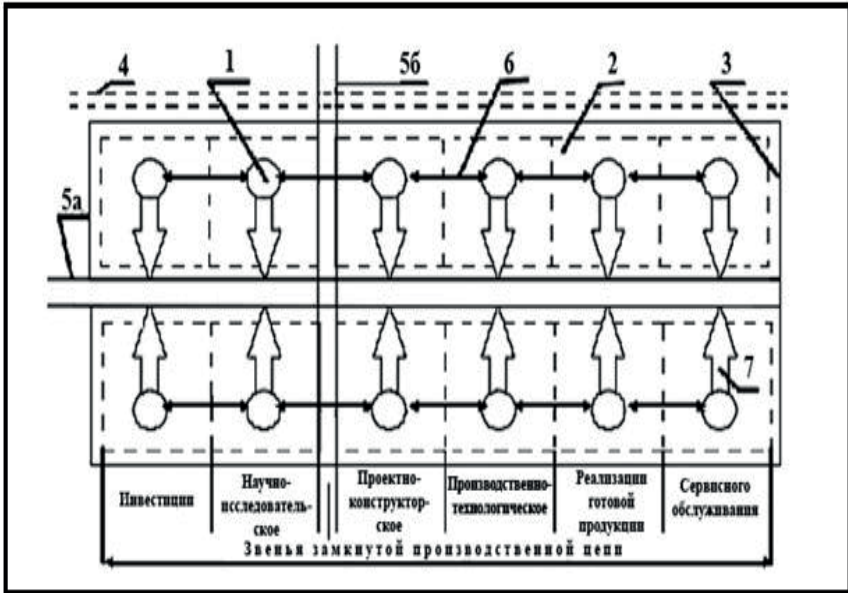


Рис. 2. Транснациональная территориально-производственная модель (единичные организационно-производственные модули и их взаимосвязи при компоновке субъектов транснационального общения):

- 1 – отдельная национальная территориально-производственная единица (предприятие);
- 2 – единичный модуль – организационно-производственная структура (экономико-географическая структура функционирования отдельной производственной ячейки);
- 3 – интернациональная организационно-производственная структура;
- 4 – межклавный стык (сотрудничество между интернациональными производственными структурами);
- 5 – международный стык (сотрудничество между полными национальными звеньями территориально-производственной

- цепи (5а) и национальными частями расчлененной территориально-производственной цепи (5б));
- 6 — прямые связи между отдельными национальными территориально-производственными единицами в рамках отдельных производственных звеньев;
- 7 — территориально-производственные связи между однородными предприятиями (составлено автором)

Приложение 3

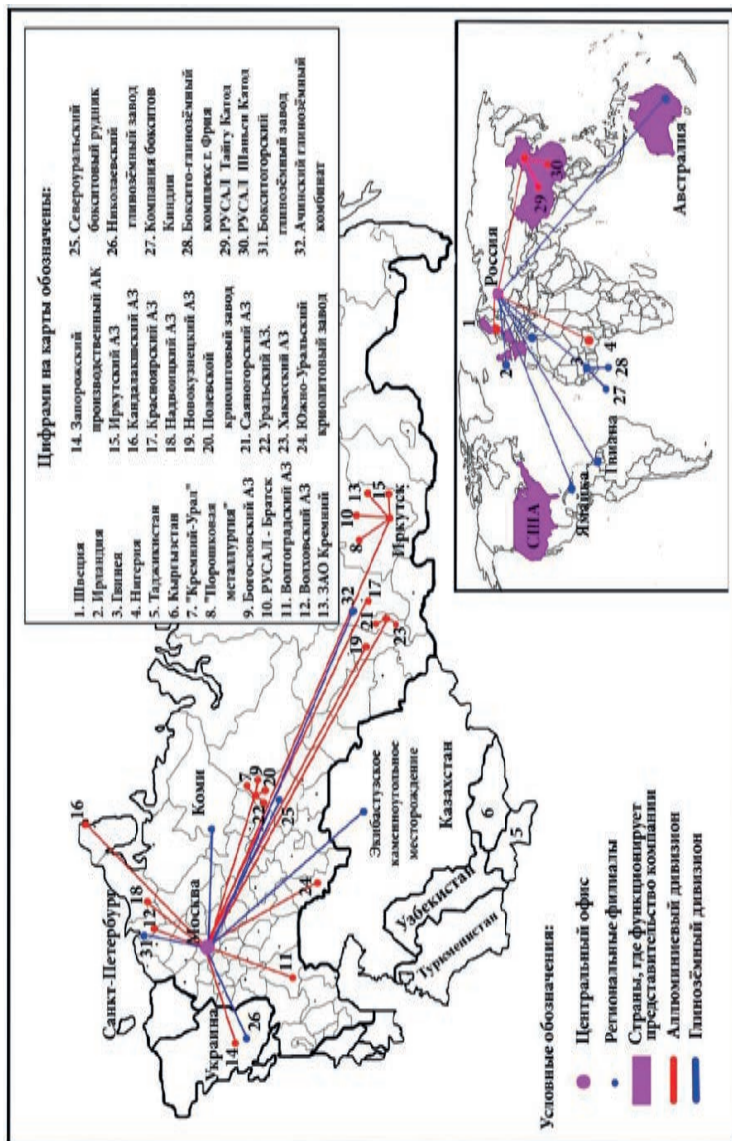


Рис. 3. Пространственная производственная структура ТНК «РУСАЛ» (составлено автором)

Приложение 4

Таблица 1

Продукция промышленности по среднегодовым курсам национальных валют к доллару США, млрд долл. США

Годы Страна	2000	2001	2002	2003	2007	2008	2009	2013
Армения	0,6	0,6	0,6	0,7	2,1	2,4	1,8	2,2
Беларусь	11,0	11,2	13,8	16,1	44,4	60,9	45,4	55,4
Казахстан	12,7	13,6	15,2	19	63,8	84,8	61,8	82,1
Кыргызстан	0,9	0,9	0,9	1,1	1,6	2,4	2,3	2,8
Россия	169	307	219	277	805	996	678	881

Приложение 5

Таблица II

Структура промышленности по видам экономической деятельности¹ в 2013–2014 гг., в текущих ценах, %

Виды производства	Армения	Казахстан	Кыргызстан	Россия	Беларусь, 2013 г.
Вся промышленность, в том числе:	100	100	100	100	100
добывающая промышленность	14,0–17,6	60,4–61,3	2,4–1,9	23–22,6	1,1
обрабатывающая промышленность, в т. ч.:	66,2–66,1	32,3–31,8	81,4–81,4	63–64,8	89,5
производство пищевых продуктов	35,2–33,7	8,9–7,5	14,3–13,6	13–11,5	20,2
текстильное и швейное	0,6–0,5	0,3–0,3	4,6–5,1	0,7–0,7	3,4
обработка древесины	0,1–0,2	0,1–0,1	0,8–0,2	0,9–0,9	1,5
химическое производство	1,8–1,0	0,9–0,9	0,5–0,4	4,8–5,0	9,2
производство неметаллических минеральных продуктов	5,9–6,1	2,0–1,7	5,4–5,0	3,1–2,9	5,3
металлургическое производство	15,9–15,4	13,0–14,0	48,7–51,1	11–12,0	6,8
производство машин и оборудования	1,0–0,3	0,5–0,5	1,0–0,7	3,4–3,2	9,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	19,8–16,3	7,3–6,9	16,2–16,7	14–12,6	9,4

¹ В соответствии с национальными статистическими классификациями видов экономической деятельности.

Приложение 6



Рис. 4. Доля регионов в производстве обрабатывающей промышленности Армении (составлено автором)

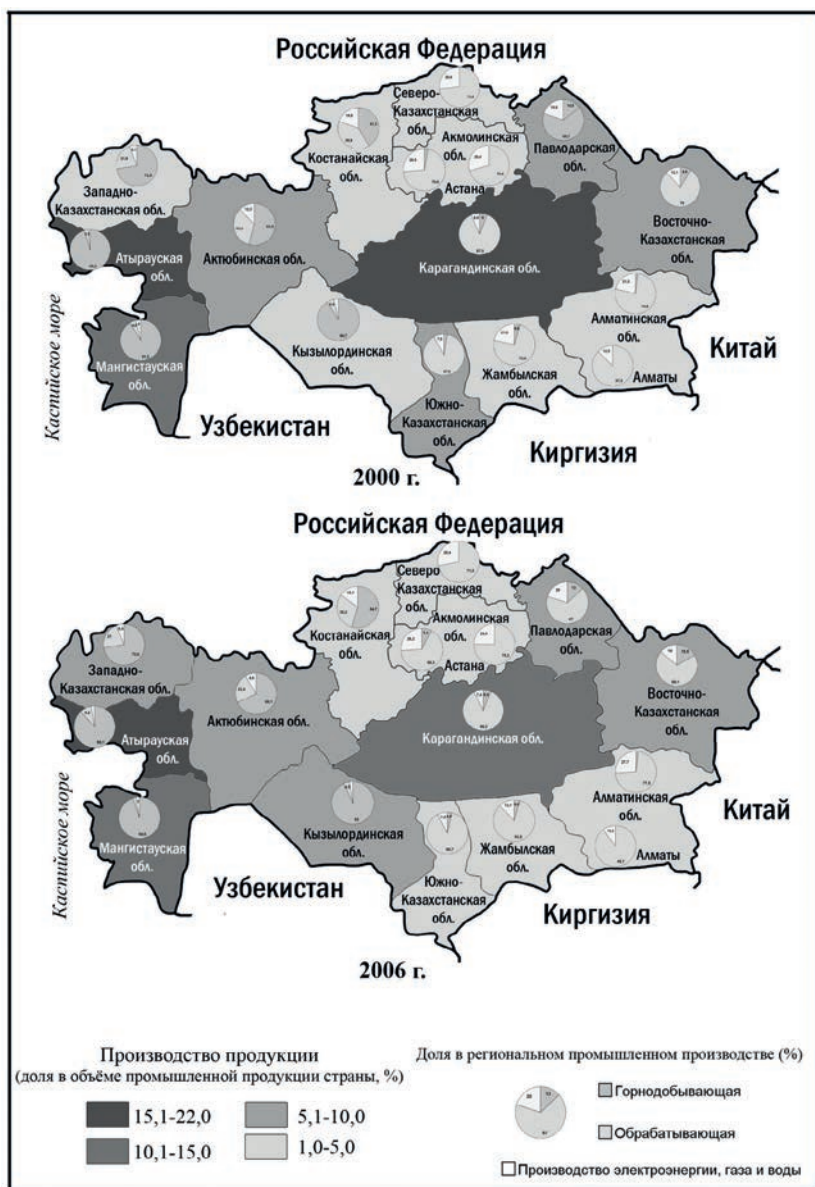


Рис. 5. Доля регионов в производстве промышленной продукции Казахстана (составлено автором)

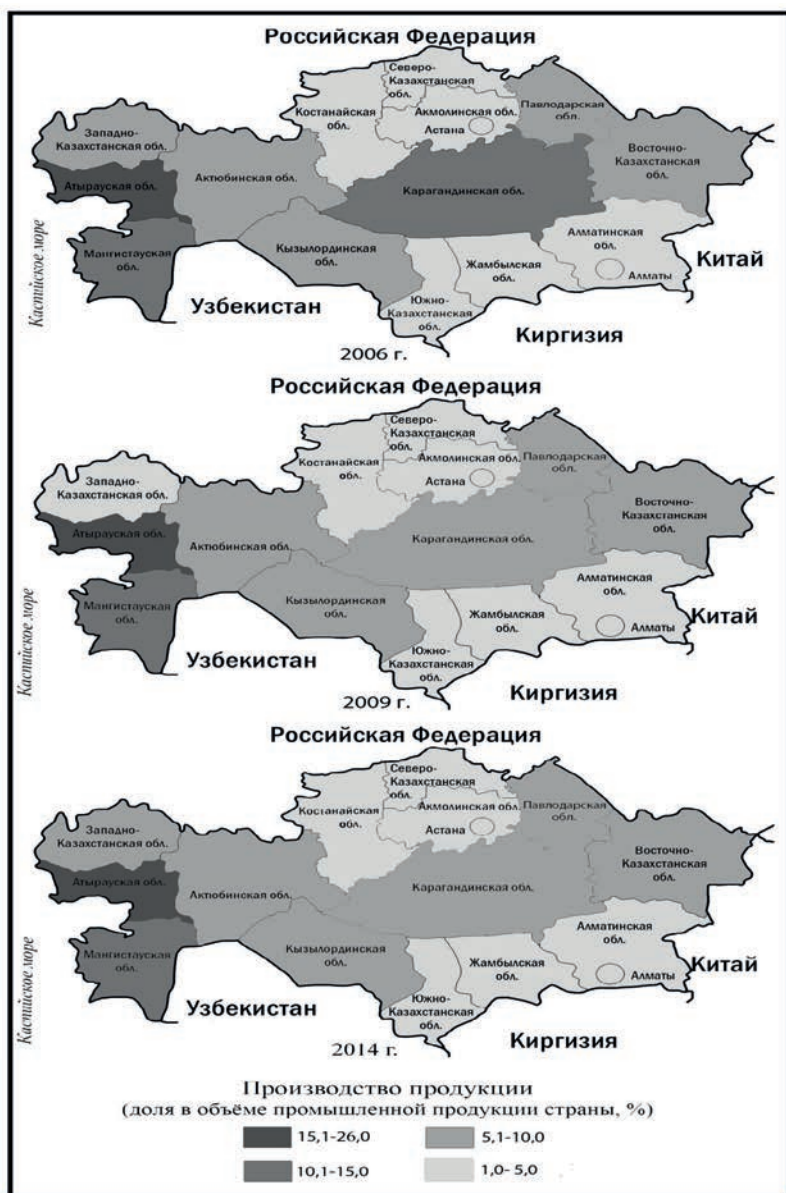


Рис. 6. Доля регионов в производстве промышленной продукции Казахстана (составлено автором)

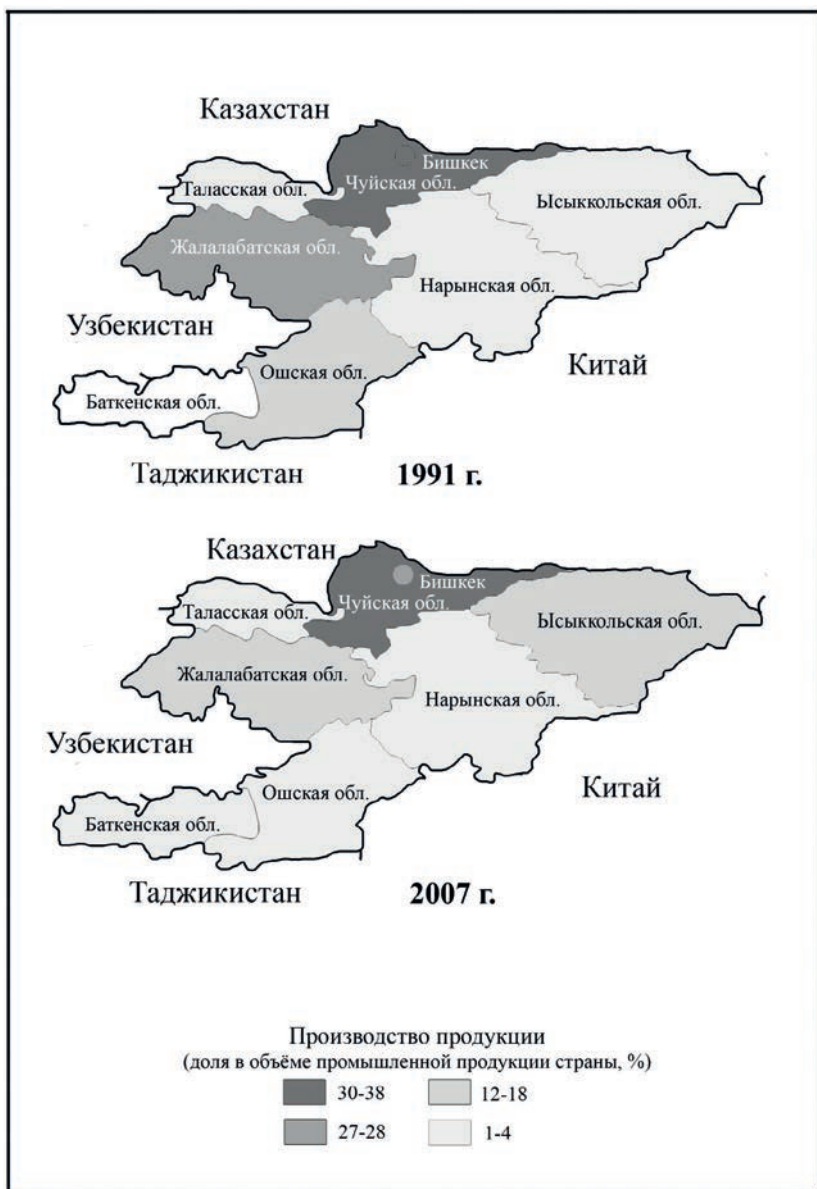


Рис. 7. Доля регионов в производстве промышленной продукции Кыргызстана в 1991, 2007 гг. (составлено автором)

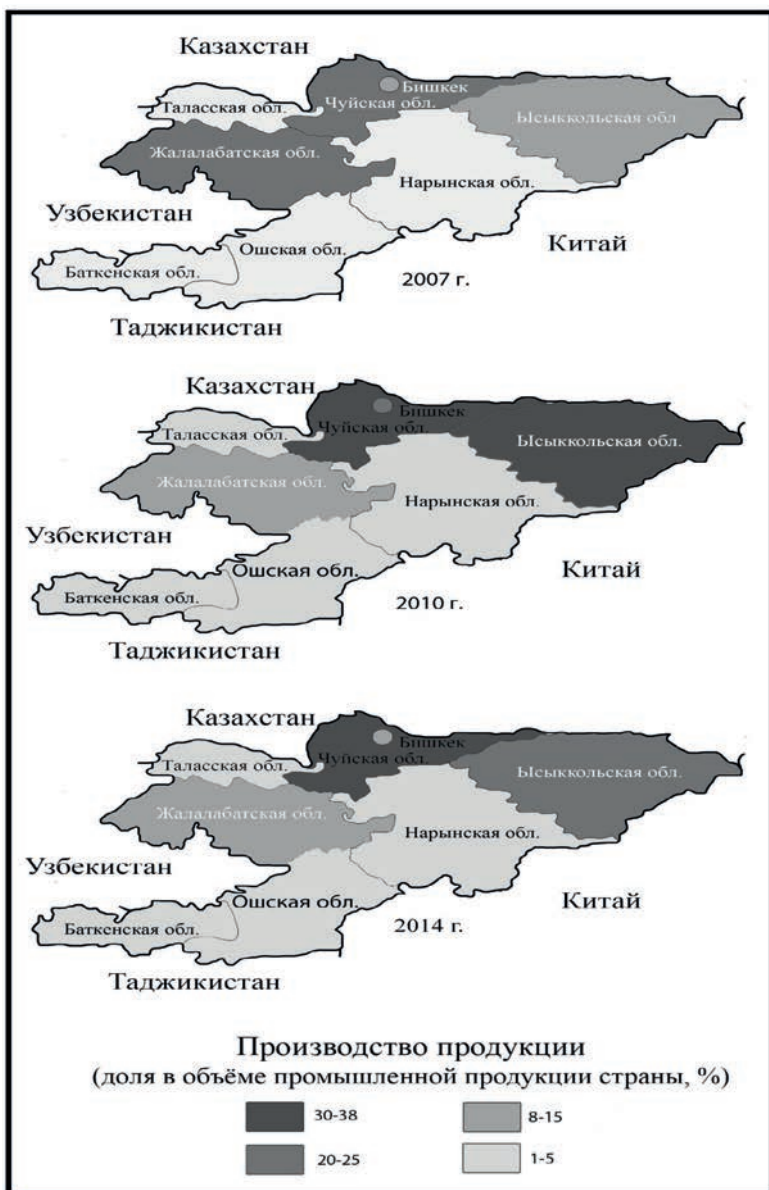


Рис. 8. Доля регионов в производстве промышленной продукции Кыргызстана в 2007, 2010, 2017 гг. (составлено автором)

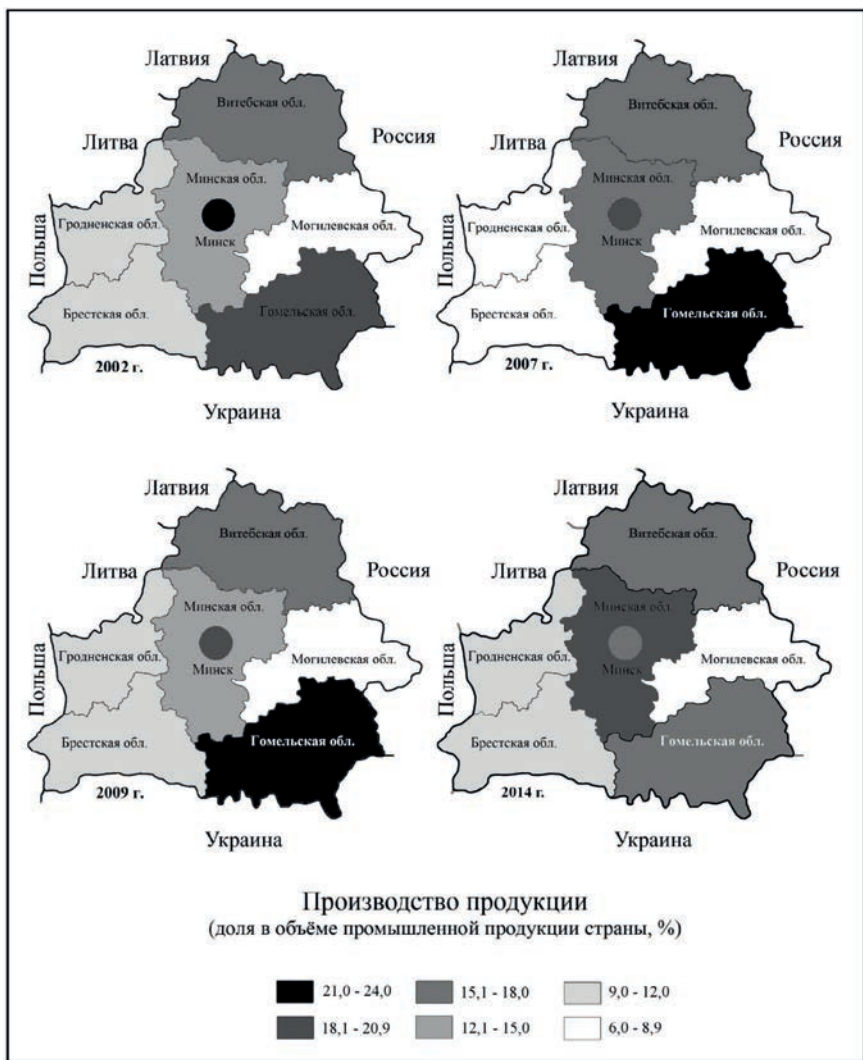


Рис. 9. Доля регионов в производстве промышленной продукции Беларуси (составлено автором)

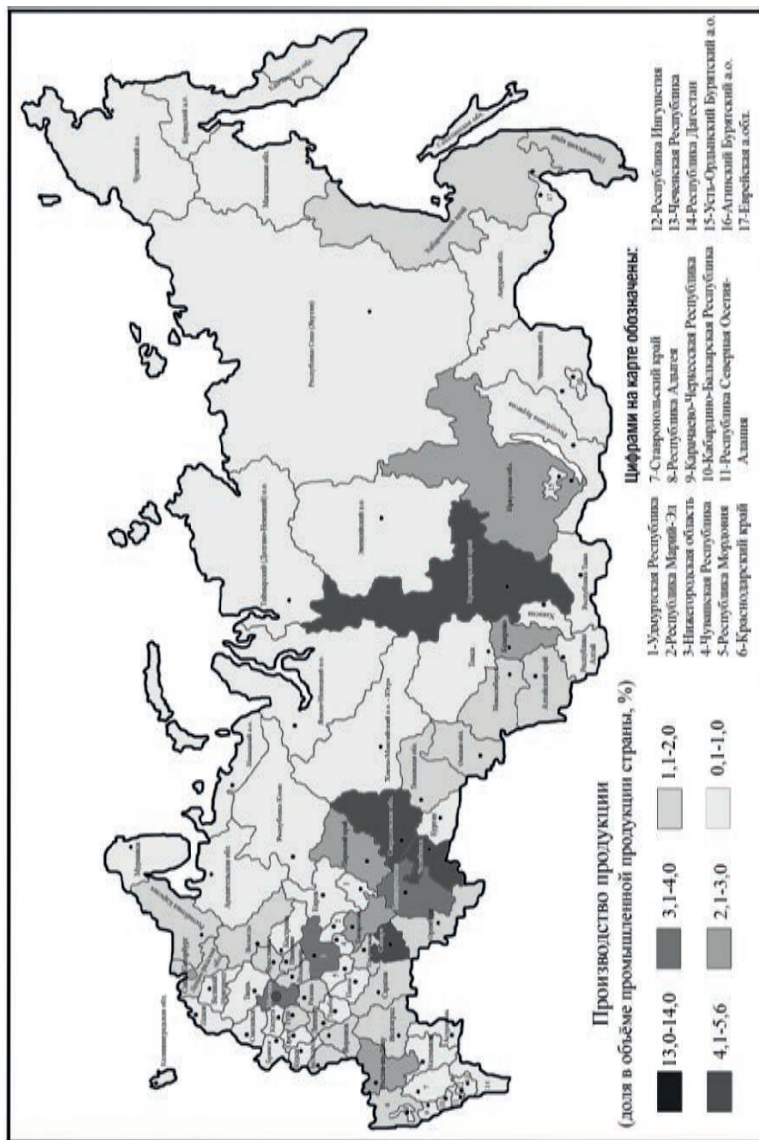


Рис. 10. Доля регионов в производстве продукции обрабатывающей промышленности России в 1992 г. (составлено автором)

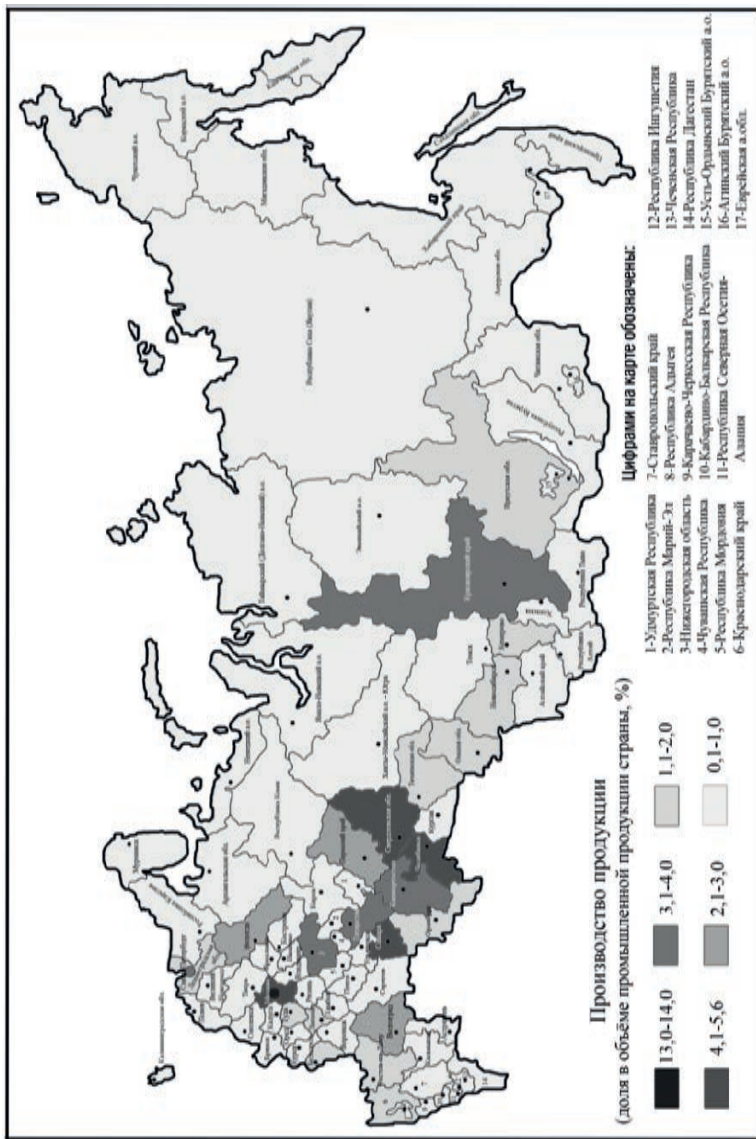


Рис. 11. Доля регионов в производстве продукции обрабатывающей промышленности России в 2006 г. (составлено автором)

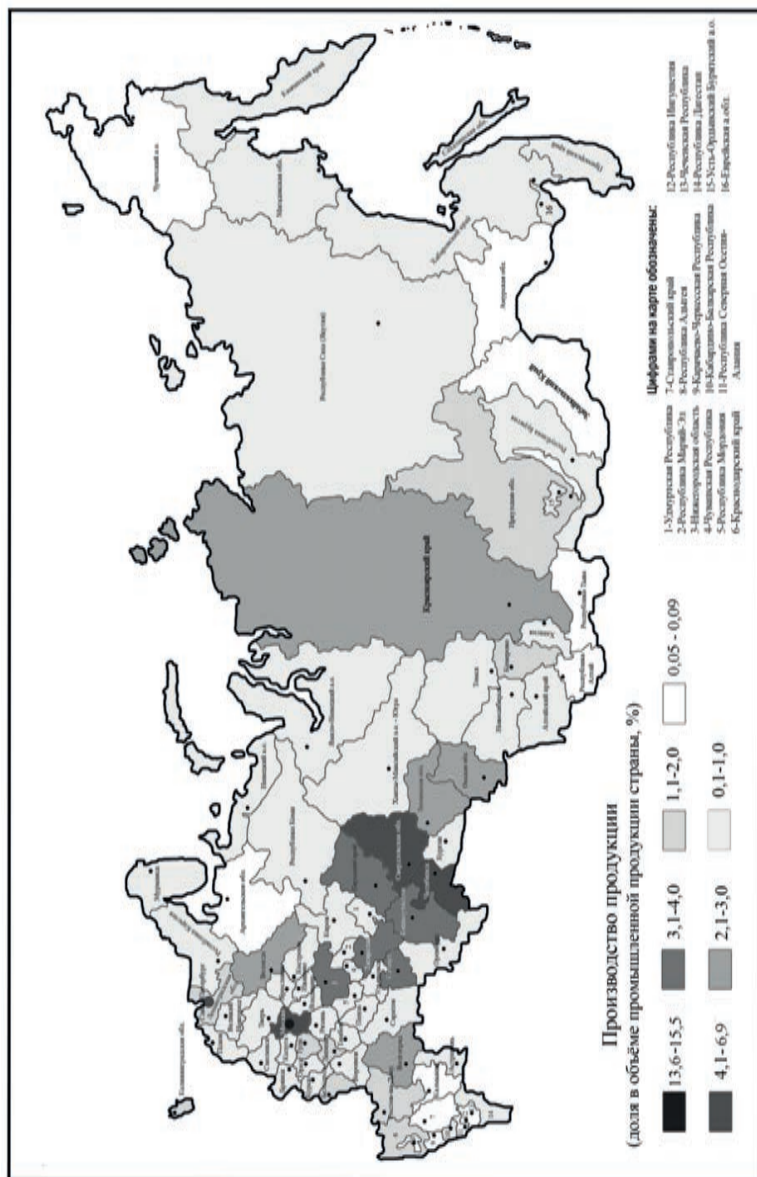


Рис. 12. Доля регионов в производстве продукции обрабатывающей промышленности России в 2008 г. (составлено автором)

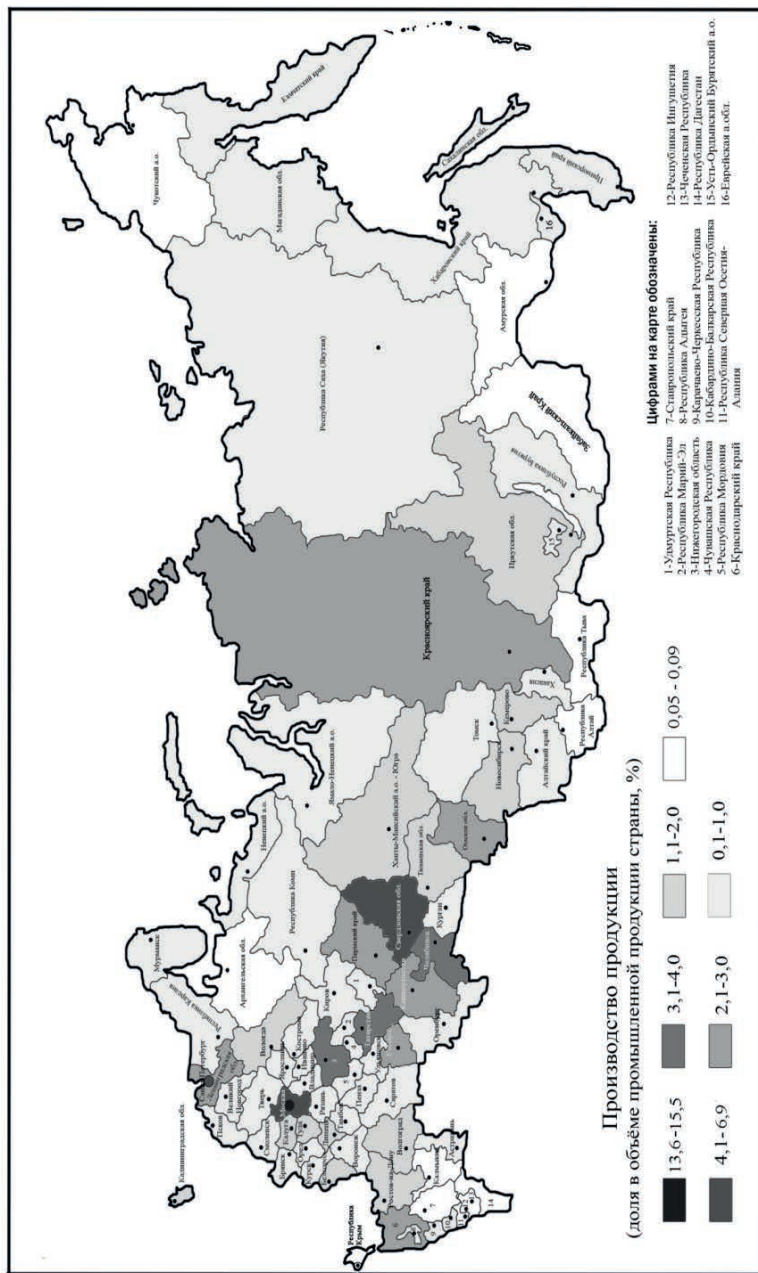


Рис. 13. Доля регионов в производстве продукции обрабатывающей промышленности России в 2014 г. (составлено автором)

Научное издание

Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики
Калининградский институт экономики

Часовский Владимир Иванович

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ИЗМЕНЕНИЙ
В ПРОМЫШЛЕННОМ
ПРОСТРАНСТВЕ СТРАН
ЕВРАЗИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Монография

Подписано в печать 19.10.2017 г.
Формат 60×90¹/₁₆. Уч.-изд. л. 19,41. Усл. печ. л. 26,38.
Гарнитура Petersburg. Тираж 600 экз. Заказ № 197.

Издательство Санкт-Петербургского университета технологий
управления и экономики
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44, лит. А
(812) 448-82-50; e-mail: izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «РАЙТ ПРИНТ ГРУПП»
198095, Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 21

ISBN 594047338-5



9 785940 473381