

Институт регионального консалтинга — студентам

Социально-экономическая география зарубежных стран:

материалы к курсу
Часть 1. Основные концепции региональной науки



Социально- экономическая география зарубежных стран: материалы к курсу

**Часть 1. Основные концепции
региональной науки**

Издательские решения
По лицензии Ridero
2022

УДК 60
ББК 3
С69

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Социально-экономическая география зарубежных стран:
С69 **материалы к курсу :** Часть 1. Основные концепции
региональной науки. — [б. м.] : Издательские решения, 2022. —
196 с.
ISBN 978-5-0059-1135-3 (т. 1)
ISBN 978-5-0059-1136-0

Пособие создано силами студентов кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова при поддержке Института регионального консалтинга. Материалы книги могут быть полезны для всех изучающих региональное развитие, проблемы социально-экономической географии и региональной экономики. Особенностью подачи материала стало сочетание теоретического обзора и попытки продемонстрировать работу рассматриваемой концепции на конкретном примере

УДК 60
ББК 3

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-0059-1135-3
ISBN 978-5-0059-1136-0

Введение

Десятилетиями социально-экономическая география зарубежных стран представляла собой по большей части *сбор данных* о размещении отраслей хозяйства — с довольно слабой *концептуальной базой* соответствующих процессов. Это не удивительно, если вспомнить, что отечественная экономическая география занималась размещением хозяйства в условиях социализма. Сама возможность применения отечественных концепций к «зарубежным капиталистическим странам» вызывала жаркие споры в профессиональной среде отечественных экономгеографов — многие представители старшего поколения помнят, как ломались копья в дискуссии о том, например, возможны ли территориально-производственные комплексы в условиях капитализма.

Между тем параллельно в «зарубежных капиталистических странах» формировались целые группы научных школ в сфере изучения размещения хозяйства и регионального развития, зачастую на стыке региональной экономики и собственно экономической географии (за рубежом все чаще используется обобщающее наименование — региональная наука, или региональные исследования: *regional science/regional studies*). Анализируя экономико-географические проблемы зарубежных стран, современные исследователи используют широкий набор понятий, сложившихся в последние примерно три десятилетия, и пока еще, к сожалению, довольно слабо знакомых отечественным географам (от «перетоков знания» до «тройной спирали»). Часть зарубежных разработок — вроде теории кластерного развития вошли и в отечественную науку; однако нередко зарубежные концепции используются в несколько суженной и искаженной трактовке (как прави-

ло, в силу инерции парадигм мышления, чуждых используемым концепциям). Зачастую исследователи, наоборот, не видят потенциал применения тех или иных концепций на нетрадиционном материале.

Институт регионального консалтинга (ИРК), в котором начинали свой путь в профессиональную аналитику уже десятки выпускников кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ, принял решение способствовать овладению актуальными концепциями в сфере региональной науки как студентами указанной кафедры, так и всеми российскими исследователями в сфере экономической географии и регионального развития. При финансовой и организационной поддержке ИРК уже подготовлена серия учебных пособий «Институт регионального консалтинга — студентам». Ранее вышедшее пособие «Эволюционное страноведение: материалы к курсу. Часть 1. Смета траектории регионального и странового развития: разбор примеров» призвано продемонстрировать спектр возможностей применения актуальных концепций региональной науки в страноведении и анализе развития отдельных регионов России и зарубежных стран (в 2022 году подготовлено второе издание пособия, исправленное и дополненное).

Для нового пособия по социально-экономической географии зарубежных стран отобраны ключевые (на взгляд редактора) направления, необходимые современному специалисту для понимания развития мировой региональной науки. В абсолютном большинстве это концепции актуальной экономической географии; кроме того, добавлены экономические понятия, без знания которых затруднено понимание мейнстрима региональной науки (так, например, тема убывающей и возрастающей отдачи является ключевой для понимания направления так называемой «новой экономической географии» в экономике), а также системы популярных прикладных мер в реги-

ональном развитии («новая промышленная политика», понятие «зависимости от колеи» и др.). Разумеется, это не исчерпывающий спектр концепций и подходов экономической географии (не говоря уже о том, что в пособии совсем не затронуты концепции социальной и других направлений общественной географии); работа над подготовкой новых материалов продолжается.

Появлению пособия в немалой степени поспособствовал труд магистранта кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова Федора Чернецкого в рамках прохождения производственной практики в Институте регионального консалтинга. Авторами разделов стали студенты указанной кафедры. В ходе практической части курса «социально-экономическая география зарубежных стран» они выполняли задание не только тщательно описать методологический контекст и суть той или иной концепции, но и продемонстрировать ее работу на конкретном примере — российском или зарубежном. Разработка задания и общая редакция проведена Надеждой Замятиной, их преподавателем и одновременно заместителем директора Института регионального консалтинга.

Коллектив авторов надеется, что представленные материалы будут полезны как студентам, специализирующимся в области социально-экономической географии и смежных дисциплин, так и всем, чья профессиональная деятельность связана с анализом и планированием пространственного развития экономики, регионального развития, государственным и муниципальным управлением и т. п.

Н. Ю. Замятина

1.1. «Районы Беккатини»: синергия факторов институциональной среды и организационной структуры производства

Характеристика концепции

Итальянский социолог Джакомо Беккатини качественно дополнил и переработал концепцию промышленного района, первоначально разработанную Альфредом Маршаллом. С её помощью Дж. Беккатини объяснил наблюдавшийся с конца 1970-х годов экономический рост «Третьей Италии» (северо-восточные и центральные регионы страны). Интересной особенностью этого района было наличие большого количества мелких фирм, зачастую одной специализации в конкретной местности, что и позволило провести аналогию с районами промышленного производства, описанными А. Маршаллом.

Согласно определению Дж. Беккатини [Beccatini,1990], промышленный район — «социально-территориальная единица, которая характеризуется активным присутствием как сообщества людей, так и совокупности фирм в одной естественно и исторически ограниченной области».

Тесные личные отношения, установленные между сообществами и предприятиями в «районе Беккатини», являются ключевым фактором, стимулирующим инновации, перетоки знаний и качество продукции. Наличие таких личных связей, с одной стороны, является препятствием для гибкости социально-экономических отношений, но, с другой стороны, вполне согласуется с существованием глубоких взаимодействий между общественными и производственными процессами.

Основные черты промышленного района в видении Дж. Беккатини [Beccatini,1990]:

- 1) Совокупность малых фирм, каждая из которых специализируется на одном шаге (или нескольких шагах/ста-

диях) производственного процесса района, что представляет собой случай достижения локализованного процесса разделение труда;

2) Специализация района состоит из фирм, которые в основном принадлежат к одной и той же отрасли, определяемой как включающие те, которые Маршалл назвал «вспомогательными отраслями», такими как компании, производящие оборудование или предоставляющие услуги другим компаниям, и которые составляют отраслевую цепочку или вертикально интегрированный сектор;

3) Местное сообщество, состоящее из сообщества людей и параллельной институциональной системы; сообщество людей должно включать систему ценностей, которая сложилась у него с течением времени и которая должна стимулировать предпринимательскую активность и внедрение инноваций. Эта система ценностей широко распространена и передается через институциональную систему, то есть рынок, фирму, семью, правительство, политические ассоциации, профсоюзы и торговые ассоциации. Например, важную роль в «районе Беккатини» играет местный банк, глубоко вовлеченный в местную жизнь. Одним из наиболее известных недостатков малых фирм по сравнению с крупными является более трудный доступ к кредитам. Местный банк может придать гораздо больший вес личным качествам того, кто хочет взять кредит, и конкретным перспективам данного инвестирования, чем банк, который менее укоренен в местной среде;

4) Чувство локальности, принадлежности к району местных агентов и участников.

Таким образом, если по А. Маршаллу индустриальный район был простым скоплением промышленных и профессиональных видов деятельности одного и того же вида, расположенных в пределах одной и той же географической области [Marshall, 1920], то итальянский район, как его описывает Беккатини, определяется наличием сообщества, которое представляет собой набор истории,

неписанных правил и общих ценностей, которые непосредственно влияют на производительность и структуру самого района.

Теоретическое поле

Значительная часть современных теорий регионального развития восходит к трудам знаменитого английского экономиста-неоклассика Альфреда Маршалла, точнее, к введенному им понятию индустриального района.

Проведенный Маршаллом анализ позволил выделить два пути повышения экономической эффективности производства: 1) крупные производственные единицы, вертикально интегрированные в единое предприятие; 2) концентрация мелких фирм, специализирующихся на едином производственном процессе в пределах ограниченного географического района [Marshall, 1879]. Таким образом, промышленный район (по Маршаллу) представляет собой скопление малых и средних фирм в одной и той же отрасли, которые стали более конкурентоспособными из-за местной специализации, а также извлекают выгоду из близости множества поставщиков и клиентов.

Причины географической концентрации фирм могут быть различными. Во-первых, потребности производителей в близости к ресурсам, от которых они зависят. Эта «примитивная» локализация особенно обусловлена физико-географическими условиями (климат, почва, шахты, карьеры, выход к реке или морю) и характеризует происхождение многих английских районов. Во-вторых, наличие города: почти каждый промышленный район был сосредоточен в одном или нескольких крупных городах. В центральных районах города арендная плата выше, что заставляет фабрики скапливаться на окраинах крупных городов и в производственных районах по соседству с ними, а не в самих городах [Marshall, 1920].

Эта «примитивная» локализация, если она длится достаточно долго, становится «более сложной» локализаци-

ей, то есть превращается в промышленный район. Это с течением времени позволяет фирмам, сосредоточенным в определенной области, получить ряд преимуществ:

1) Наследственный навык. В концентрированной области «тайны торговли перестают быть тайнами, но они витают в воздухе, и дети усваивают многие из них бессознательно» [Marshall, 1920, p. 271]. Таким образом, особые способности передаются от одного поколения к другому и становятся характерной квалификацией в этой области. Именно приведенная цитата о витающих в воздухе секретах мастерства легла в основу широко используемого в контексте перетоков знания (см. соответствующий раздел данного пособия) понятия «Атмосфера Маршалла»;

2) Рост вспомогательных производств. Когда в определенном районе создается несколько фирм, вполне вероятно, что дочерние фирмы «вырастают по соседству, снабжая его орудиями труда и материалами, организуя его движение и во многих отношениях способствуя экономии его материалов» [Marshall, 1920, p. 271];

3) Доступность узкоспециализированного оборудования. Это преимущество исходит из разделения труда и специализации, которые характеризуют район: как правило, в специализированном районе имеется большая совокупность производств одного и того же вида, даже несмотря на то, что индивидуальный капитал, занятый в торговле, не очень велик [Marshall, 1920]. В современных условиях речь идет о возможности совместного использования редкого (дорогого) оборудования; в некоторых случаях играет важную роль доступность дешевого оборудования на локальном вторичном рынке;

4) Местный рынок специальных навыков. Локализованная отрасль предлагает постоянный рынок навыков, так что у работодателей не возникает проблем при поиске нужных работников. Напротив, у изолированной фабрики могут возникнуть проблемы с поиском сотрудников [Marshall, 1920];

5) Промышленное лидерство. Этот аспект проистекает из промышленной атмосферы, в которую погружены фирмы, что стимулирует большую жизнеспособность, чем могло бы показаться вероятным ввиду непрерывной смены технологий [Marshall, 1919];

6) Внедрение новинок в производственный процесс. Как утверждает Маршалл, хорошие идеи быстро принимаются, потому что они витают в «воздухе» районов (см. выше), внедрены в социальные локальные сети.

Подводя итог наиболее важными чертами, которые характеризуют и идентифицируют промышленный район, являются: наличие особой «атмосферы»; его заселение в течение длительного периода времени (более одного поколения); высокая степень технологической взаимодополняемости; непрерывное взаимодействие в процессе конкуренции и сотрудничества.

Сильные и слабые стороны

Слабой стороной промышленных районов Дж. Беккатини считал их «вымирание» через определённый промежуток времени. Тот факт, что район остается «открытым» для различных возможных эволюций, обусловлен непостоянным сопоставлением социокультурной и собственно экономической составляющих как внутри района, так и в его отношениях с остальным миром. Однако соответствие между требованиями производственного процесса и социокультурными характеристиками населения не сохранится в течение долгого времени. Местные институты могут быть адаптированы, центр тяжести преобладающей технологии может быть смещен, чтобы соответствовать изменяющимся условиям внешних рынков, но система ценностей, преобладающая в районе, является переменной величиной, которую невозможно контролировать ни изнутри, ни извне. То есть «клей», скрепляющий людей и фирмы в районе, будет иметь тенденцию ослабевать. Распад района наступит в результате либо эндогенного

коллапса, либо подчинения какой-либо крупной фирме [Beccatini, 1991].

С другой стороны, образование новых промышленных районов весьма динамично. Они зависят от сравнительной эволюции технологий потребления и производства. Любой прогресс на пути к миниатюризации и гибкости установок и оборудования, любой прогресс на пути к дематериализации производственного процесса, любое развитие дифференциации и персонализации спроса на конечные или промежуточные товары являются стимулами к образованию новых районов и к объединению существующих [Beccatini, 1991].

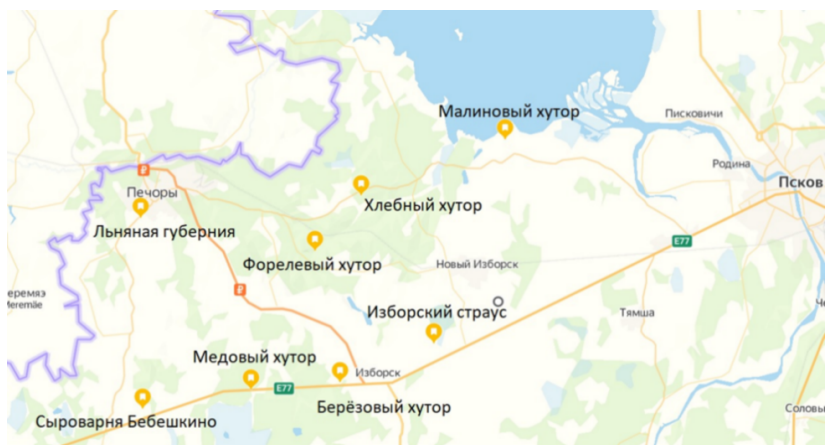
Территория

Для демонстрации концепции «районов Беккатини» выбран участок Печорского района Псковской области, расположенный между автомобильными дорогами Псков-Рига, Неёлово-Печоры и Паниковичи-Печоры.

По площади территории Печорский район (1251 км²) сопоставим с Троицким Административным Округом г. Москва (1084 км²). Однако расстояние между двумя удалёнными точками выбранного участка не превышает 30 км (рисунок 1).

Особенностью Псковской области является дисперсность расселения. На Северо-Западе хуторские населённые пункты (т. е. состоящие из одного домохозяйства) начали появляться с 70-х гг. XIX в., чему благоприятствовал ряд условий. Во-первых, очевидное влияние межэтнических контактов со странами Балтии. Во-вторых, природно-географические условия (холмистый рельеф, болота, пестрота почв), порождая невероятную мелкополосицу, одновременно облегчали «хуторизацию» [Забоенкова, 2013]. Наиболее плодородными в области являются дерново-карбонатные почвы, но они занимают всего 1,2% территории и встречаются вкраплениями среди дерново-подзолистых и в особенно Печорском районе [Хрусталева,

2016]. Таким образом, хуторское расселение обеспечивало наиболее рациональную организацию хозяйства и использования земли.



*Рисунок 1 — Размещение туристических хуторов в Печорском районе
Источник: составлено автором раздела*

«Как это работает?»

Бренд сельского туризма в Псковской области — экологичность, нетронутая природа, тишина, чистота воздуха и натуральность продуктов, от хлеба и сыров до экзотического страусинового мяса. Хутора, фермы и гостевые дома Псковской области позволяют гостям окунуться в атмосферу, свободную от городской суеты, познакомиться с особенностями быта сельской жизни, попробовать свежее испеченный хрустящий хлеб, настоящий берёзовый сок и свежепойманную форель [Туристический портал Псковской области].

В Печорском районе, недалеко от основных достопримечательностей, а именно, Изборской крепости и Свято-Успенского Псково-Печерского монастыря, появилось

множество частных ферм и музеев, причём большинство из них именуется хуторами, что указывает на небольшой размер «предприятий». Таким образом, на исторически сложившейся территории функционируют *малые фирмы, специализирующиеся на одной отрасли*.

Развитие агротуризма началось «снизу», в отличие от многих других регионов РФ. Предприниматели сами обратились за помощью к туроператору «Континент», у которого уже был опыт работы с сельскими туристами, стали искать финансирование и другие ресурсы для привлечения туристов. В региональном центре поддержки экспорта фермерам рассказали, как упаковать продукцию и где поставить дорожные указатели, как правильно сделать буклеты. К продвижению проектов привлекли блогеров, были созданы группы в соцсетях [Агротуризм в России]. Семейные связи в данном случае не прослеживаются, однако предприниматели наладили личные контакты, так как объединены одной целью — привлечение туристов на хутора. Также прослеживается роль местных институтов: владельцы «туристических» хуторов обратились в местную туристическую компанию (аналог местного банка из примеров Беккатини), которая сначала сконцентрировалась на псковских посетителях, а затем стала привлекать туристов из Москвы и Санкт-Петербурга [Агентство стратегических инициатив].

В итоге было разработано несколько туристических маршрутов: «По Печорской стороне», «Изборский тракт» [По Печорской стороне...]. В 2021 году туристический маршрут «С грохотом по фермам, или Глаза страшатся, а руки делают» от турагентства «Континент» вошел в топ-30 лучших туристических маршрутов России по итогам Всероссийского проекта по проектированию концептуальных туристических маршрутов «Открой свою Россию» [ПАИ, 2021]. Если обобщить все маршруты, то в них попадают следующие объекты: «Медовый хутор», «Берёзовый хутор», «Хлебный хутор», «Изборский стра-

ус», сыроварня «Бебешкино», музей «Льняная губерния», фермерское хозяйство «Барановское» (более известное как малиновый хутор).

«Нет ли преувеличения?»

Преувеличение, несомненно, есть. Во-первых, была сделана попытка перенести концепцию «районов Беккатини» на более дисперсную, чем в Италии, систему расселения. Такая система снижает число возможных контактов между акторами, тогда как личные отношения внутри района — одна из главных черт «районов Беккатини». Во-вторых, проследить родственные или дружеские связи между владельцами хуторов без полевых исследований не удалось. Но в то же время, анализ организации процесса «снизу» показывает, что именно фактор личных контактов запустил развитие сельского туризма в регионе. Мы видим и конкуренцию между множеством небольших местных предприятий, и их кооперацию. Местные институты (турфирма) также принимали участие в запуске и развитии нового для региона направления туризма.

В. А. Богданова

Литература

1. Becattini G. Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives / International Studies of Management & Organization. — Vol. 21. — №1. — 1991. — P. 83–90.
2. Beccatini G. The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion / Beccatini G., Pyke F. and Sengenberger W. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy. — Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. — 24 p.
3. Marshall A. Industry and Trade. — London: Macmillan, 1919. — 679 p.
4. Marshall A. Principles of Economics. — London: Macmillan, 1920. — 759 p.

5. Marshall A., Marshall M. The Economics of Industry. — London: Macmillan, 1879. — 231 p.

6. Забоенкова А. С. Хуторские расселения на территории Санкт-Петербургской и Псковской губерний в конце XIX — начале XX в. // Вестник ТГУ. — 2013. — №10. — С. 110–114.

7. Хрусталева О. А. Влияние земельной реформы на использование земель в Псковской области: Магистерская диссертация. — СПбГУ, 2016. — 141 с.

8. Агротуризм в России: от грантов до национальных маршрутов // Ассоциация туроператоров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/58842.html> (дата обращения 08.06.2022).

9. По Печорской стороне: Новый туристический маршрут разработали в Псковской области // ПАИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://informpskov.ru/news/306171.html> (дата обращения 08.06.2022).

10. Псковский тур вошел в топ-30 лучших туристических маршрутов России // ПАИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://informpskov.ru/news/375699.html> (дата обращения 08.06.2022).

11. С грохотом по фермам, или «Глаза страшатся, а руки делают» // Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://asi.ru/tourism/zagorizontme/186033/> (дата обращения 08.06.2022).

12. Сельский туризм / Туристический портал Псковской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://visit.pskov.ru/pages/selskij-turizm/> (дата обращения 08.06.2022).

1.2. Региональные инновационные системы как инструмент стимулирования эндогенного развития территорий

Проблема понимания закономерностей дифференциации уровня социально-экономического развития территорий сохраняет свою актуальность не первое десятилетие. В свете парадигмы эндогенного экономического развития большое внимание уделяется инновационному процессу. Диффузия инноваций из регионов-лидеров и ведущих экономических центров в периферийные районы представляет собой естественный эволюционный процесс, эффективность этого догоняющего развития относительно низка. Каждая итерация передачи знания и технологий даёт всё меньший мультипликативный эффект, который в итоге и вовсе сводится к нулевому эффекту. Соответственно, более эффективным путем к преодолению социально-экономического неравенства может быть повышение инновационного потенциала самих отстающих регионов за счет грамотной региональной политики, направленной на раскрытие эндогенного потенциала территорий, поддержку местных предпринимательских инициатив с учётом локальной специфики. Стимулирование развития региональных инновационных систем (РИС) как драйверов экономического роста территорий считается одним из наиболее эффективных «рецептов» региональной политики.

Характеристика концепции

Термин «региональная инновационная система» был впервые предложен Филиппом Куком, но фактически представлял собой результат переосмысления разрабатывавшейся ранее концепции национальных инновационных систем (НИС). Центральным для обеих концепций стало понятие «инноваций», под которыми (в широком смысле) подразумевают не только новые продукты или

знания, но и сопутствующие им обновления технологических процессов и форм промышленной организации [Cooke, Uranga, Etchebarria; 1998].

Классический взгляд в рамках данного подхода подразумевает, что инновации могут рождаться только в условиях динамично развивающейся экономики, обуславливающей необходимость постоянного поиска новых методов повышения эффективности и конкурентоспособности субъектов¹. Собственно, в динамичности как свойстве инноваций отражены черты эволюционного подхода, в то время как принципы неоклассической экономической теории («невидимая рука рынка», рыночное равновесие, максимизация прибыли и полезность) оказываются неприменимы. Более того, в последние годы наблюдается тренд на дальнейшее усложнение интерпретации природы инноваций: ранее они рассматривались как линейный процесс перетока знания от центров НИОКР к крупным коммерческим и некоммерческим акторам экономической системы, далее последовательно распространяющим инновацию по своим сетевым каналам. В настоящее время под инновациями понимают более сложный процесс интерактивного обмена знаниями, на стыке которых в конечном итоге рождаются новые креативные идеи. Таким образом, главным инструментом генерации инноваций выступают не конкретные научно-исследовательские центры и лаборатории, а среда богатого социального капитала (доверия, солидарности, гражданской активности, взаимодействия) [Cooke, Uranga, Etchebarria; 1998].

Ключевые динамические характеристики среды — спо-

¹ Есть и иные точки зрения, например, исследователи удаленных (северных, пустынных и иных труднодоступных) регионов многократно отмечали, что зачастую в таких регионах инновационный процесс также активен — к этому вынуждает необходимость выживания в сложных условиях.

способность к восприятию внешнего опыта (*absorptive capacity*), обучение как инструмент поддержания способности к созданию инноваций (*learning economy*), «неявное» (также используются понятия «некодифицируемое» или «нетранспортабельное» знание — передаваемое исключительно путём личного взаимодействия, *tacit knowledge*). Системный подход в свою очередь ставит акцент на возникновении разнообразных связей между отдельными элементами инновационной системы (*closely knit social-cultural links & willingness to cooperate*).

РИС состоит из трёх основных компонентов: акторов (1), сетевых связей (2) и институтов (3). Задача акторов заключается в непосредственной генерации нового знания, при этом они могут быть представлены тремя типами субъектов, активно взаимодействующих между собой (т. н. «*тройная спираль*»): бизнес-агенты, университеты и правительственные учреждения. Отдельно стоит подчеркнуть роль университетов как функциональных ядер РИС, обеспечивающих формирование высококвалифицированного человеческого ресурса территории [Schaeffer, Fischer, Queiroz; 2018]. Более того, выпускники одних вузов склонны к большему доверию друг к другу, что также способствует формированию благоприятной *среды доверия* внутри РИС. Функция бизнес-акторов состоит в реализации предпринимательской активности при комплексной поддержке со стороны местных, региональных и государственных органов управления.

В результате активного взаимодействия акторов РИС формируется плотная сеть связей, важнейшими характеристиками которой выступают подвижность и степень близости. Подвижность сетевых связей как индикатор открытости РИС часто определяется местными неформальными институтами — устоявшимися на территории, социокультурными установками населения, способствующими либо, наоборот, препятствующими местному развитию инноваций.

В случае РИС также уместно обращение к концепции *близости* (*proximity*): важную роль в формировании среды доверия играют социальный, когнитивный и институциональный виды близости (в трактовке Рона Бошмы), иными словами, землячество, самосознание и региональная политика. Таким образом, под влиянием местных институтов в рамках региона складывается среда, пронизанная тесными социальными связями (соответственно, жители имеют мощный социальный капитал); такая среда является необходимым условием непосредственного взаимодействия акторов инновационной системы, объединенных в гибкие сети через совокупность тесных формальных и неформальных связей.

Теоретическое поле

Концепция РИС представляет собой результат эволюционного перехода НИС на субнациональный уровень анализа с целью более глубокого понимания процесса создания и распространения инноваций. Работы Фримана, Лундвалля, Нельсона и др. исследователей НИС заложили мощный теоретический фундамент, основные положения которого вошли в концепцию РИС практически без изменений. Одним из первых в универсальности НИС усомнился Франко Малерба: на примере Италии он доказал, что сквозь призму государственных программ регионального развития выявить локальные источники инновационного роста невозможно. Иными словами, анализ в рамках НИС позволяет зафиксировать лишь результат внедрения инноваций, без какого-либо понимания их природы. Для Италии в целом характерно создание нового знания в пределах небольших ареалов локальных сообществ — в условиях доверия и тесных связей между акторами инновационного процесса [Cooke, Uranga, Etxebarria; 1998]. Следовательно, «районы Беккатини» являются частным примером РИС.

Постепенное смещение исследовательского интереса от концепции НИС в пользу РИС также обусловлено неод-

нозначностью интерпретации понятия «национальной системы». Фриман, Лундвалль и Нельсон рассматривали её в качестве совокупности форм общественных отношений в пределах одной страны, при этом страна представляла собой универсальное, интегрированное пространство, без какой-либо внутренней дифференциации интенсивности обмена знанием от места к месту.

Недостаток столь общего подхода — игнорирование *барьерных границ* внутри стран, особенно в случае многонациональных государств, территориальная организация которых во многом определяется идентичностью отдельных групп населения. Так, в пределах одной страны могут формироваться относительно замкнутые, автономные системы создания и последующей циркуляции инноваций (собственно, РИС). Классические примеры таких регионов — Фландрия и Валлония в Бельгии, страна Басков и Каталония в Испании, Шотландия и Уэльс в Великобритании и др. В данном случае инновационные системы локализованы чётко в пределах административно-территориальных единиц, которые в свою очередь были выделены «сверху» по принципу сохранения культурно-исторической идентичности территорий. Этот процесс формирования РИС Ф. Кук называет регионализацией (*regionalisation*).

Второй альтернативный процесс — регионализм — носит конструктивистский характер: формирование особой среды социального доверия и тесных сетевых связей происходит под действием эндогенных факторов (инициативы «снизу»), часто в условиях слабой или низкоэффективной поддержки со стороны государства. Впоследствии на базе накопленного социального капитала в регионе может быть инициировано создание новой, формально закреплённой структуры управления как выражения положительной санкции со стороны государства [Cooke, Uranga, Etxebarria; 1998].

Сильные и слабые стороны

Так как создание РИС базируется на эндогенном потенциале территории, они учитывают местный контекст и особенности сложившейся траектории регионального развития. Таким образом, происходит не агрессивное насаждение инноваций извне, а поступательное встраивание ноу-хау в культурную среду региона, что является одним из главных преимуществ подхода. Одна из основных целей РИС — стимулирование модернизации старопромышленных районов и традиционных кластеров и переход на новые, инновационные пути развития (*innovative trajectories*).

Высокая эффективность в рамках РИС достигается за счёт точечной концентрации прорывных знаний. Географическая близость обуславливает возможность взаимодействия их носителей, которое в свою очередь может быть дополнительно усилено влиянием других видов близости. В то же время устойчивый рост интенсивности инновационных процессов в ядре РИС создаёт риски углубления социально-экономического неравенства с другими частями региона. Из этого следует необходимость постоянного мониторинга ситуации и параллельного создания инструментов транслирования инноваций ядра на периферийные и полупериферийные территории. Также среди недостатков концепции стоит отметить неясность характера взаимодействия нескольких РИС одной страны, отсутствие универсальных количественных показателей, определяющих факт инновационности региональной системы, а также отсутствие универсальных механизмов формирования и функционирования РИС (таблица 1).

Таблица 1 — Сильные и слабые стороны концепции региональных инновационных систем, по Ф. Куку

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
1. Индивидуальный подход к региону (не в рамках страны, а в крупном масштабе), использование региональной специфики и местной инициативы в качестве конкурентных преимуществ; 2. Повышение эффективности инноваций за счёт концентрации прорывных знаний в конкретной точке или ареале (а не распределение по территории всей страны); 3. Смена траектории развития региона; 4. Нарастание человеческого капитала.	1. Риск углубления социально-экономического неравенства в пределах региона; 2. Не ясны возможности и перспективы взаимодействия нескольких РИС в пределах одной страны. НИС не равно сумме РИС; 3. Отсутствие универсальных количественных показателей, определяющих факт сформированной РИС. Выводы базируются на качественной, экспертной оценке; 4. Неопределённость масштаба РИС; 5. Отсутствие универсального механизма формирования РИС. Для одних важнее экстерналии МЭР (специализация), для других экстерналии Джекобе (разнообразие).

Составлено автором раздела

Вопрос о среднем территориальном охвате РИС и возможности их масштабирования также остаётся открытым. Более того, Ф. Кук утверждает, что и *кластеры М. Портера* формально представляют собой частный случай высококонцентрированной в пространстве РИС с общенациональной или глобальной специализацией. В то же время однозначно определить, с какого момента влияние кластера выходит за пределы его промышленной зоны, приобретает региональное значение и, соответственно, может рассматриваться как инновационная система, довольно сложно.

В качестве примера формирования РИС в результате расширения масштаба сетевых связей кластера с учётом фактора регионализма рассмотрим технополис «София-Антиполис».

Территория

Технопарк «София-Антиполис» был создан в 1970-х гг. на территории региона Прованс — Альпы — Лазурный берег, к северо-западу от Антиба и юго-западу от Ниццы (Южная Франция). До организации технопарка территория характеризовалась исторически сложившейся моноспециализацией хозяйства, завязанной на развитии туризма. В настоящее время регион является мощным ядром инно-

вационного развития не только Южной, но и всей Франции; среди отраслей промышленности наибольшее развитие получили микроэлектроника, фармацевтика, биотехнологии и энергетика. На 2022 г. технопарк «София-Антиполис» носит почётное название крупнейшего индустриального парка Европы: на его площадке базируется более 2,5 тыс. компаний различных областей специализации, 200 из которых являются иностранными. Численность занятых — около 40 тыс. человек, причём 11% представлены исследовательскими группами НИОКР. Основным источником высококвалифицированных трудовых ресурсов выступает Университет Ниццы, ежегодно выпускающий до 5,5 тыс. специалистов, лучшие из которых получают возможность трудоустройства в ведущих компаниях технопарка. С 1989 г. Университет Ниццы был переименован в Университет Ниццы — София-Антиполис с целью подчеркнуть глубину интеграции бизнеса, высшего образования и инноваций в рамках региона [Sophia-Antipolis, 2022].

«Как это работает?»

Реализация проекта технопарка «София-Антиполис» включала три главных этапа [Longhi, Quéré; 1993]:

I этап (1972–1975 гг.). Инициатива создания города «науки, культуры и мудрости» [Longhi, Quéré; 1993] была выдвинута Пьером Лаффитом, уроженцем коммуны Сен-Поль-де-Вансе, округа Грас, департамента Приморские Альпы, занимавшего на тот момент пост директора Высшей национальной горнорудной школы. Инициатива носила сугубо частный характер и фактически базировалась на утопических идеях Лаффита. Первым этапом реализации проекта он руководил в одиночку. Уже тогда были заложены ключевые принципы функционирования технопарка: акцент на развитие НИОКР (в то время как промышленные объекты занимали второстепенное положение) и экологичность. Проблемы, связанные со строительством дорогостоящей инфраструктуры, чуть было не со-

рвали индивидуальный проект Лаффита, однако он сумел вовремя заручиться поддержкой местных органов власти, обрисовав им перспективы инновационного развития региона при поддержке будущего технопарка [Industry Park, 2012]:

«Я должен сказать о Sophia Antipolis. Фонд был создан более 40 лет назад на частной основе, без всякой помощи со стороны правительства. Это было очень трудно. Многие думали, что мы не справимся, но все получилось...».

II этап (1976–1980 гг.). В проект создания технопарка «София-Антиполис» включились местные муниципальные власти, активно развернувшие маркетинговую кампанию по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) с целью получения дополнительного финансирования (то, чего не хватило Лаффиту при попытке индивидуальной реализации проекта). Американские фирмы, стремившиеся в тот момент усилить собственные позиции на европейском рынке, впоследствии сыграли роль ключевых инвесторов в создании технопарка «София-Антиполис». Кроме того, устойчивому росту проекта способствовало выгодное ЭП технопарка: размещение в пределах Солнечного пояса Французской Ривьеры и близость международного аэропорта Ниццы.

III этап. С 1981 г. технопарк «София-Антиполис» входит в стадию устойчивого развития, наибольшие темпы роста занятости (рисунок 2) были отмечены в таких отраслях, как микроэлектроника и фармацевтика (рисунок 3).

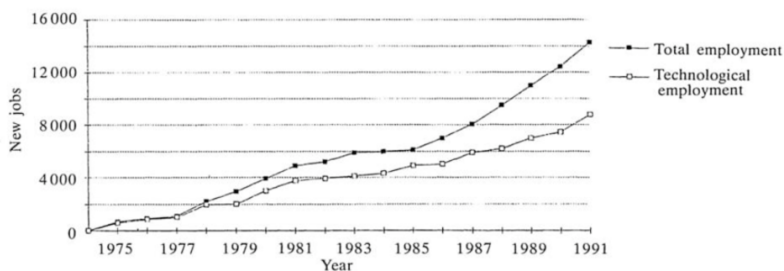


Рисунок 2 — Динамика занятости в технопарке «София-Антиполис», 1970–1990 гг. Источник: [Longhi, Quéré; 1993]

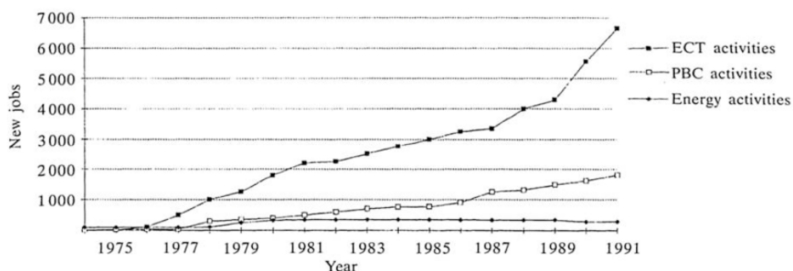


Рисунок 3 — Динамика секторальной занятости в технопарке «София-Антиполис», 1970–1990 гг. Источник: [Longhi, Quéré; 1993]

Создание мощной экономической базы укрепило региональные позиции технопарка, а также предоставило ему возможность перейти от зависимого (от ПИИ) к автономному развитию. Более того, динамичное усиление агломерационного эффекта «София-Антиполис» способствовало вытягиванию полупериферии в активные экономические отношения. Установление тесного сотрудничества с уни-

верситетом Ниццы также сыграло роль мощного драйвера развития технопарка, который ввиду построения широкой сети разнообразных связей на базе местного сообщества также может рассматриваться в качестве региональной инновационной системы.

В настоящее время наряду с международными проектами технопарк «София-Антиполис» продолжает расширять возможности развития местных стартапов, а также максимального использования регионального человеческого капитала. Создание инноваций — интерактивный процесс, следовательно, ключ к поддержанию конкурентоспособности технопарка интенсификация межличностного взаимодействия с целью усиления перетоков знания между отдельными акторами. Для этого в рамках технопарка регулярно проводятся различные отраслевые, просветительские и развлекательные мероприятия, например: *Sophia Business Angels* (площадка под стартапы, 1998 г.), форумы «*Global Forum!*» (2000 г.), *Competitiveness Cluster Forum* (2004 г.) и др. Исключительную важность накопления человеческого и социального капитала отмечал и Пьер Лаффит в своём интервью [Industry Park, 2012]:

«Мы стараемся организовывать как можно больше разных мероприятий для того, чтобы люди могли общаться... То есть, гибкость и мобильность — это тоже важные наши характеристики, они важны для будущего».

«Нет ли преувеличения?»

В данном случае определить технопарк как ядро РИС позволяют следующие признаки:

— Создание технопарка было инициировано уроженцем региона (местная инициатива) Пьером Лаффитом, однако осуществление проекта стало возможным лишь после привлечения прямой поддержки местных властей (муниципальных органов). Проект приобрёл региональное значение и признание. Активное сотрудничество с университетом Ниццы — обширный пул высококвали-

фицированных кадров. Итого: наблюдается взаимодействие трёх акторов РИС (тройная спираль!); технопарк «София-Антиполис» в роли бизнеса, региональные структуры власти в роли государства и университет Ниццы.

— Модернизация исходной хозяйственной специализации региона — переход от туризма к диверсифицированной экономике, основанной на знаниях;

— Роль *экстерналий Джекобс* как фактора развития технополиса [Industry Park, 2012]:

«...инновации происходят гораздо быстрее, когда люди, обладающие разными знаниями, разными характеристиками, представляющие разные культуры, представители промышленности, науки собираются вместе.»;

— Наличие широкой сети производственных связей, выходящих за пределы технопарка;

— Важное экономическое значение технопарка «София-Антиполис» как на региональном, так и на национальном уровнях.

Выводы

Несмотря на то, что границы применимости концепции региональных инновационных систем до сих пор остаются неопределёнными, механизмы их организации исследованы достаточно подробно для решения прикладных задач региональной политики. Создание РИС позволяет проводить постепенную модернизацию старопромышленных регионов и выводить их на новые траектории развития (*innovative trajectories*). При этом движущая сила обновления экономики рассмотренного региона — местные социальный и человеческий капиталы. Развитие, основанное на эндогенном потенциале, способствует сохранению уникальности и самостоятельности территории в рамках общей социально-экономической динамики страны.

Е. А. Парамзина

Литература

1. Braczyk H.-J., Cooke P., Heidenreich M. Regional Innovation Systems: The Role of Governances in a Globalized World. — Routledge, 2004. — 464 p.

2. Cooke P. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy // Industrial and Corporate Change. — 2001. — Vol. 10. — №4. — P. 945–974.

3. Cooke P. Regional innovation systems: Competitive regulation in the new Europe // Geoforum. — 1992. — Vol. 23. — №3. — P. 365–382.

4. Cooke P., Uranga G. M., Etzebarria G. Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions // Research Policy. — 1997. — Vol. 26. — P. 475–491.

5. Cooke P., Uranga M. G., Etzebarria G. Regional Systems of Innovation: An Evolutionary Perspective // Environment and Planning. — 1998. — Vol. 30. — №9. — P. 1563–1584.

6. Longhi C., Quéré M. Innovative Networks and the Technopolis Phenomenon: The Case of Sophia-Antipolis // Environment and Planning C: Government and Policy. — 1993. — Vol. 11. — №3. — P. 317–330.

7. Пьер Лаффит: «Нужно чтобы создались команды людей, которые будут брать в свои руки свое будущее» // Industry Park, 2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://industrypark.ru/news/208> (дата обращения 01.05.2022).

8. Our history // Sophia-Antipolis, 2022 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sophia-antipolis.fr/en/history/> (дата обращения 01.05.2022).

1.3. Тройная спираль: пример Иннополиса Тэдок (Республика Корея)

После исчезновения социалистического блока в мировой экономике практически возобладала концепция *экономики, основанной на знаниях* [Leydesdorff, 2012]. Одним из ключевых элементов в этой «новой экономике» (как ее иногда называют) стали исследовательские центры, основная задача которых — генерация инноваций. Инновации обеспечивают технологические изменения, усложнение цепочек добавленной стоимости во всех секторах экономики, рост ВВП и смену технологических укладов (движение по циклам Кондратьева). В XIX — начале XX в. вклад исследовательских центров (университетов) в экономику — линейные инновации (по модели «затраты — выпуск»). В ставшей уже классической концепции *национальных инновационных систем* (НИС) Р. Нельсона и Б. А. Лундвалля ведущую роль в создании инноваций играют фирмы (бизнес). Данная эволюционная модель имеет дело уже не с множеством отдельностей, а с сетями инноваций. Модель «*тройной спирали*» подразумевает более сложное (коэволюционное) взаимное влияние и развитие трёх основных групп акторов (институтов): университетов, государства и бизнеса [Etzkowitz, Leydesdorff, 1995]. Во главу угла ставятся уже не фирмы, а университеты.

Характеристика концепции

Концепция «*тройной спирали*» (англ. «*triple helix*») разрабатывалась на рубеже XX–XXI в. двумя экономистами: британцем Генри Ицковицем (англ. Henry Etzkowitz) и голландцем Лойетом Лейдесдорфом (англ. L. Leydesdorff) [Etzkowitz, Leydesdorff, 1995; Etzkowitz, 2003]. Она представляет процесс создания инноваций как взаимодействие университетов, бизнеса (пром-ти) и государства (UIG: *University, Industry, Government*).

В различных национальных или региональных инновационных системах (РИС) эти институты взаимодействуют с разной интенсивностью и в рамках разных иерархий. Например, в СССР и других социалистических государствах, в Латинской Америке или Норвегии ведущая движущая сила тройной спирали на протяжении XX века — государство (рисунок 4.А). В США, Швеции или странах Западной Европы элементы спирали обычно существовали независимо, взаимодействуя попарно (рисунок 4.Б) [Etzkowicz, Leydesdorff, 2000]. Наиболее сложная модель тройной спирали, возникающая в постиндустриальной экономике локально в некоторых кластерах, появляется при наложении трёх «инновационных сфер», их тесном взаимодействии не только в парах государство — университет, бизнес — государство и университет — бизнес, но в рамках трёхстороннего сотрудничества (рисунок 4.В).

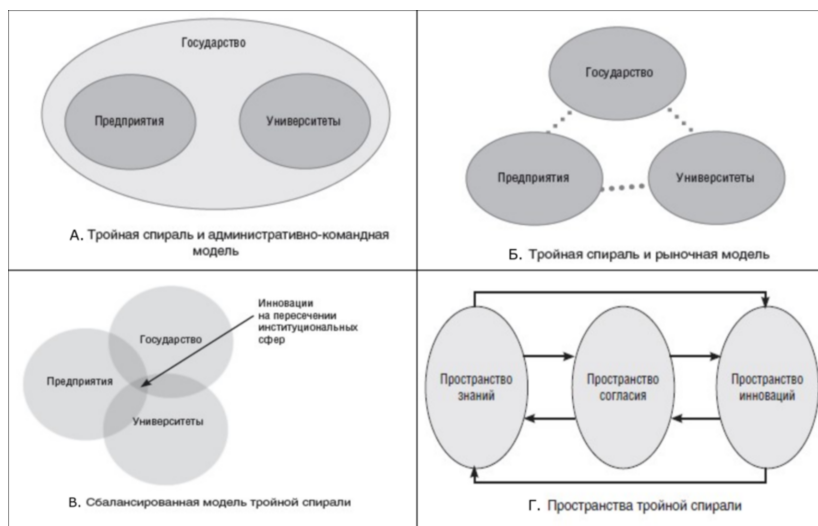


Рисунок 4 — Модели тройной спирали

Источник: [Ицковиц, 2011]

Тройная спираль образца административно-командной экономики в значительной степени рассматривается как неудачная модель развития, так как в ней чрезвычайно мало возможностей для инициатив «снизу вверх». Как считает Ицковиц, инновации в ней скорее не поощрялись, чем поощрялись. Тройная спираль в классической рыночной экономике предполагает политику невмешательства, которая в 1990-х годах зачастую становилась «шоковой терапией» для уменьшения роли государства в тройной спирали социалистических экономик.

На современном этапе большинство стран старается достичь сбалансированной модели тройной спирали. Генеральной линией становится создание инновационной среды, наполненной дочерними предприятиями университетов, трехсторонними инициативами по экономическому развитию, основанному на знаниях, и стратегическими альянсами между фирмами (крупными и малыми, работающими в разных областях и с разным уровнем технологий), государственными институтами и академическими исследовательскими группами. Эти механизмы часто стимулируются и отчасти координируются, но не контролируются государством [Etzkowitz, Leydesdorff, 2000].

На первых этапах создания нового знания основная работа ведётся внутри университетов при плотном взаимодействии с государством и при облегчённой диффузии знания в бизнес. Воплощение инновации в жизнь — прерогатива предпринимателей, опять же, в контакте с государством [Смородинская, 2011].

Инновационная среда базируется на возникновении трёх сетевых пространств. На небольшой территории в рамках научных коллективов возникает «критическая концентрация идей» — локализованное *пространство знаний* (рисунок 4.Г) [Etzkowitz, 2002]. Трансфер инноваций при встрече исследователей и бизнеса (иногда при «сводничестве» властей разных уровней) и налаживание связей между ними происходит в *пространстве согла-*

сия. Реализация совместных проектов, использование нового знания — *пространство инноваций* [Смородинская, 2011]. Три элемента системы обеспечивают непрерывность, сложность и спонтанность инновационного процесса, включающего создание и передачу нового знания [Cooke, Uranga, Etxebarria, 1993]. Государство в такой модели — один из трёх необходимых и равноправных элементов, но не главенствующий, а лишь координирующий.

Спиральная модель инноваций учитывает сложные и многочисленные связи между университетами и обществом «на разных этапах капитализации знаний» [Etzkowitz, Leydesdorff, 1995, p. 2]. При этом университет — самый гибкий институт генерации и распространения знаний, поэтому и имеет в концепции Ицковица и Лейдесдорфа более высокий статус, чем государство или бизнес [Ицковиц, 2011]. При этом изначально государство вообще не рассматривалось как институт, равный двум другим, но позже исследователи пришли к выводу, что власти (особенно региональные) также являются важным актором. А ответ на вопрос, почему же именно университеты занимают ведущую роль в модели, а не, например, исследовательские центры, заключается в крайне повышенной концентрации молодёжи (студентов) в ВУЗах, что наделяет этот институт уникальной особенностью и важным конкурентным преимуществом [Ицковиц, 2011].

Концепция родилась из сочетания двух местами противоречащих друг другу моделей: неоинституциональной модели Ицковица, фокусирующейся на межинституциональных сетях и обменах, — и модели Лейдесдорфа, рассматривающей неэволюционные механизмы обмена между функциями (создание богатства, производство знаний и нормативный контроль). В итоге, по версии Ицковица, тройная спираль — однонаправленное иерархизированное взаимодействие отдельных сфер (институтов). В этой модели может возникнуть сложная динамика, допускающая самоорганизацию для взаимной корректиров-

ки различными акторами без необходимости трехсторонней координации. Например, отношения могут быть асинхронными, но, тем не менее, отлаженными. В этих условиях дифференцированная конфигурация (по Ицковицу) сможет обрабатывать более сложные задачи, чем интегрированная (по Лейдесдорфу), поскольку интеграция в центре будет налагать (потенциально нормативные) ограничения [Leydesdorff, Sun, 2009].

Согласно Лейдесдорфу, источники инноваций в тройной спирали не синхронизированы априори и не сочетаются друг с другом в заранее определённом порядке. Эффекты тройной спирали не могут быть сведены к вкладу конкретных элементов (субдинамик) из-за ожидания нелинейных взаимодействий между ними. В его представлении, ключевая область генерации нового знания — именно наложение трёх сфер [Leydesdorff, 2012]. Подход Лейдесдорфа в большей степени находится в области теории коммуникаций, где рождение инноваций возникает при контакте трех и более акторов сети, обладающих различными ресурсами. В процессе селекции среди сложных и случайных сочетаний ресурсов разных институтов (акторов) отбирается наиболее подходящая в текущих условиях конфигурация [Leydesdorff, 2008]. «Непрерывность процесса селекции и перекомпоновки становится источником синергетического инновационного эффекта, что обеспечивает наращивание базы знаний и, соответственно, продвижение системы вперед» [Смородинская, 2011, с. 70].

В 2010-х годах авторы предложили модификацию модели, в которой появляется четвёртая спираль — *глобализация* [Leydesdorff, Sun, 2009]. Лейдесдорф обращал внимание на пример анализа ОЭСР европейских регионов, где за базовые и априорные элементы берутся административные единицы. Знания (например, патенты) рассматриваются как внешние источники экономической деятельности и анализируются только контекстуально (например, с точки зрения их количества). Однако па-

тентные портфели Пьемонта и Ломбардии могут быть взаимодополняющими и синергетическими, поэтому требуется либо переосмысление границ регионов, что возможно в случае Северной Италии, но невозможно в случае взаимодействия японских и американских акторов, либо выведение внешних (иностранных) взаимодействий в отдельный институт (спираль) [Leydesdorff, 2012].

Теоретическое поле

Сами авторы концепции тройной спирали рассматривали её как улучшение модели национальных инновационных систем (НИС) Р. Нельсона и Б. А. Лундвалля. В модели НИС фирма играет ведущую роль в процессе создания инноваций, а в её доработке Дж. Сабато («треугольник Сабато») эта роль отводится государству [Sabato, 1975]. Однако Ицковиц и Лейдесдорф указывали на изменение среды, в рамках которой функционируют три рассматриваемых института (университеты, бизнес и государство). В постиндустриальной экономике, основанной на знаниях, между ними возникают сложные и неуловимые взаимодействия и синергия, порождающие нелинейное развитие и генерацию инноваций. Изменилась функция университетов, во многом лишив специализированные отделы внутрифирменной монополии на производство инноваций. «Старая модель инноваций мертва — не следует думать, что отдел R&D придумает что-то невероятное. Это сработает, только если вы единственный игрок на рынке» [Etzkowitz, Leydesdorff, 1995].

Тройная спираль как аналитическая модель добавляет к описанию разнообразия институциональных механизмов и моделей политики объяснение их динамики [Etzkowitz, Leydesdorff, 2000]. Она побуждает исследователя размышлять о более чем двух возможных динамиках в виде рынков (бизнес) и управления (государство) [Leydesdorff, 2012].

Качественно новый способ упорядочить наши представления о взаимодействиях различных акторов в про-

цессе генерации инноваций модель тройной спирали даёт при изменении функций университетов. «Первая академическая революция» происходила постепенно и длительное время, выражаясь в добавлении к преподавательской функции университетов (передача знаний) исследовательской (создание знаний) [Etzkowitz, 2002]. «Вторая академическая революция» — становление во второй половине XIX века некоторых американских университетов как экономических акторов (сельскохозяйственные университеты) [Etzkowitz, 2002]. На их основе позже уже на закате индустриальной эпохи в ряде стран появились т. н. «предпринимательские университеты» («entrepreneurial university»), имеющие де-факто дочерние коммерческие организации, прямые двухсторонние связи с бизнесом и обширные сети выпускников. Пример такого учебного заведения — MIT (инновационный кластер «Route 128» вокруг Бостона) — технологический университет нового типа, созданный для «ознакомления промышленности со стратегическими исследованиями» [Etzkowitz, 1993]. Другой пример — Стэнфордский университет, во многом породивший Кремниевую долину в Калифорнии.

«Коммерциализации» духа университетов способствовал и частичный переход от индивидуального обучения, доминировавшего в академиях и школах веками, к групповому. Работа в студенческих коллективах («квазифирмах») в некоторых ВУЗах, например в бразильских, оказывается способной формировать на выходе готовые к работе бизнесы [Etzkowitz, de Mello, Almeida, 2005]. В постиндустриальную эпоху, в отличие от индустриальной, где инновации рождались как результат конкуренции, новое знание формируется в процессе кооперации [Смородинская, 2011].

Осознанию повышения роли университетов в инновационных системах способствовали и большая «технологизация» всех сфер жизни общества. Ицковиц и Лейдесдорф отдельно выделяют повышение «научности ведения вой-

ны», апогеем которой стал Манхэттенский проект [Etzkowitz, Leydesdorff, 2000]. На периферии, где высоко «институциональное расстояние» до национальных и даже региональных властей, университеты получили безальтернативную власть и статус *«региональных организаторов инноваций»*. Особенно заметна подобная дифференциация по линии «центр — периферия» в сверхцентрализованных инновационных системах (например, в Португалии) [Etzkowitz, 2002].

Одна из основных идей, лежащих в основе концепции инновационных систем, заключается в том, что новое знание создаётся как внутри фирм, так и через взаимодействие между институциональными агентами, такими как университеты, бизнес и правительственные учреждения. Инновационные системы различаются с точки зрения того, как интегрируются потоки через сети и предоставляют ли они возможности для синергии. Сети обеспечивают только инфраструктуру знаний, в то время как база знаний инновационной системы формируется *«разделением инновационного труда»* между институтами [Leydesdorff, Fritsch, 2006].

Роль университетов в организации тройной спирали сильно зависит от региональных инновационных систем (РИС), но иногда и формируют их. В столичной РИС Венгрии, интегрированной в европейскую и мировую экономики, в западных районах с высокими показателями ПИИ и налаженным взаимодействием с австрийским и немецким бизнесом, и в восточных районах страны, выделяющейся повышенной ролью государства в экономике и жизни общества, тройные спирали формируются на разных основаниях [Lengyel, Leydesdorff, 2011]. Аналогичное разнообразие моделей функционирования тройных спиралей наблюдается и в Германии, где отсутствует единая НИС, так как исключительно высока роль региональных (земельных) правительств [Leydesdorff, Fritsch, 2006].

Сильные и слабые стороны концепции

Модель тройной спирали во многом не является самостоятельной концепцией, лишь (качественно) дополняя модели НИС и РИС. Поэтому она наследует часть сильных и слабых сторон «материнских» теорий.

К сильным сторонам концепции можно отнести индивидуальный подход к каждому региону, городу или кластеру. Модель способна объяснить динамику в конкретной точке как результат взаимодействия конкретных местных акторов. Тройная спираль способна указать на внутренний потенциал территории, гибка в организации и не требует повсеместного принятия лишь одной единственно верной модели взаимоотношений местных экономических, политических и образовательных агентов. Использование модели тройной спирали хорошо упорядочивает элементы сетей инновационных систем, их связи и отношения.

При этом концепция почти универсальна. Тройная спираль выстраивается везде, независимо от того, какой путь прошла страна [Etzkowitz, 2002]. В капиталистических доиндустриальных (или раннеиндустриальных) экономиках XIX века (США, Австралия, Канада) модель имеет ограниченное применение, но в отдельных районах (Бостон, Сиракьюс, Трой, Питтсбург, Монреаль, Торонто, Сидней) работает лучше многих иных теорий. В индустриальную эпоху и в рыночных, и в плановых системах модель также имеет немалую объяснительную способность (но в уже различных вариациях). В постиндустриальной экономике тройная спираль — основной механизм технологического развития, движущая сила инновационного процесса и, как считают ее авторы, — почти универсальная концепция.

Преимущество модели тройной спирали — её применимость в качестве рецепта возрождения депрессивных старопромышленных районов (Рур, Питтсбургская Пенсильвания, Западный Мидленд, Тэгу, Пусан и т. д.).

В ряду недостатков концепции выделим сложность оценки действия механизмов тройной спирали. Количественный подход, основанный на подсчёте совместных публикаций, патентов и проектов между представителями трёх основных институтов (университеты, бизнес и государство), явно недостаточен и неточен, так как не учитывает многих иных форм и способов взаимодействий внутри и между инновационными сферами.

Неясны и границы, в пределах которых на конкретной территории инновационный процесс — порождение тройной спирали. Элементы спирали разнесены в пространстве, а создание инноваций локализовать ещё сложнее. Ещё одна проблема — сложность и неясность механизмов генерации инноваций в тройной спирали. Модель зачастую представляется как «чёрный ящик», то есть в общем случае мы можем лишь наблюдать входящие условия (элементы сети) и исходящие результаты (инновации). Конкретный механизм установить крайне сложно, это возможно лишь при препарировании отдельных небольших кейсов, где количество акторов ограничено. В иных случаях преобразование взаимодействий инновационных сфер в новое знание видится как некий магический процесс.

Территория

В качестве примера в данном разделе выбрана НИС Республики Корея (РК) в целом и РИС района города Тэджон («Иннополис Тэдок»)¹. Эти инновационные системы нельзя рассматривать отдельно друг от друга, так как первая в значительной степени сложена из второй, а РИС

¹ Здесь и далее для написания кириллицей корейских топонимов используется словарь под редакцией Л. Р. Коцевича [Концевич, 2018]. Для транскрибирования корейских имён используется система Концевича, согласно ей, фамилия пишется отдельно, а обе части имени — слитно [Концевич, 2014].

Тэджона ограничена условиями южнокорейской НИС. Во втором случае (Тэдок) на современном этапе развития инновационного кластера тройная спираль — наиболее подходящая модель описания его динамики. В первом же случае (инновационное развитие РК) рассматриваемая концепция имеет меньшую объяснительную силу, так как первые 40 лет бурного экономического роста экономики РК (1961–1998) обеспечивались из иных источников.

Южнокорейская НИС длительное время существовала в изоляции. Ближайшие соседи — страны «враждебного блока» (СССР, КНДР, КНР, Вьетнам) и бывшая метрополия (Япония). Единственный внешний источник инноваций до налаживания отношений с Японией — США [Park, Leydesdorff, 2010]. Специфика корейской модели развития обусловила главенствующую роль государства в инновационном процессе при сильном институте бизнеса (крупных чеболей) и крайне слабой роли университетов [Lee, Kim, 2016]. Начиная с 1960-х годов, когда после военного переворота и прихода к власти генерала Пак Чонхи (1961–1979), корейское правительство предприняло решительные действия по руководству исследованиями и разработками [Kwon, 2009]. Однако большая часть инноваций создавалась внутри фирм или перенималась ими от американских или японских доноров. Авторитарный, а в некоторые периоды диктаторский, стиль управления, и невероятно высокая роль военных в управлении не позволяли развиваться независимым институтам, в том числе занимающимся созданием нового знания.

В 1980-е годы политика изменилась, так как новые власти во главе с генералом Чон Духваном уделяли больше внимания выравниванию межрегиональных диспропорций в экономическом развитии. На первых этапах «корейского экономического чуда» основной приоритет отдавался Столичному региону (Сеул, Инчхон, Кёнгидо) и юго-восточному региону Кёнсан (Пусан, Ульсан, Тэгу, Чханвон, Куми) — родине южнокорейской хунты и боль-

шей части экономической и политической элит страны [Kim et al., 2011]. Во время срока Чон Духвана исследовательские центры при чеболях больше не работали изолированно, а начали сотрудничать с академическими коллегами.

Для удовлетворения собственных растущих потребностей крупный корейский бизнес стал создавать специализированные университеты и колледжи. Самый известный такой пример — POSTECH (Институт науки и технологий Пхохана), созданный одной из ведущих мировых сталелитейных компаний POSCO, базирующейся в Пхохане (Северная Кёнсан).

Данная политика продолжилась и расширилась при переходе корейской экономики от индустриальной эпохи к постиндустриальной, что совпало с демократизацией страны и отстранением от власти военных. Администрация Ким Ёнсама (1993–1998) стимулировала создание новых исследовательских университетов: GIST (Институт науки и технологий Кванджу), KIAS (Корейский институт перспективных исследований) и ICU (Университет информации и коммуникаций) [Park, Leydesdorff, 2010].

До начала 1990-х годов южнокорейские университеты рассматривались в качестве фабрик, производящих стандартизированные кадры для удовлетворения производственных потребностей, а не как важные исследовательские мощности южнокорейской НИС. Для активизации университетских исследований правительством были реализованы различные исследовательские программы.

Вследствие Азиатского финансового кризиса 1997–1998 гг. южнокорейский бизнес резко сократил инвестиции в НИОКР. Администрация Ким Дэджунa (1998–2003) начала принимать меры, стимулирующие исследовательскую деятельность университетов. Проект «Brain Korea 21» (BK21) был запущен для поощрения молодых преподавателей и аспирантов к созданию высококачественных результатов исследований, которые могли бы быть опу-
б-

ликованы в международных рецензируемых журналах [Park, Leydesdorff, 2010]. Акторы южнокорейской НИС стремятся увеличить исследовательскую активность, чтобы сократить разрыв с западными странами в краткосрочной перспективе, при этом исследовательская стратегия США, Канады и стран Европы ориентирована на повышение их накопительного потенциала и качества инноваций в долгосрочной перспективе. В конце 2000-х для стимулирования исследовательской активности администрация Ли Мёнбака (2008–2013) создала Министерство экономики знаний (Ministry of Knowledge Economy (MKE)) [Park, Leydesdorff, 2010].

Однако общие проблемы южнокорейской НИС остались прежними. Механизм тройной спирали не был активно задействован, так как создание инноваций коммерческим сектором не распространялись в университетскую сферу, а роль государства в их создании остаётся незначительной. Другими словами, научно-исследовательская деятельность, включая промышленные патенты и научные публикации, недостаточно хорошо интегрирована на национальном уровне, не говоря уже о международном [Park, Leydesdorff, 2010].

«Портфель инноваций» в Республике Корея куда более традиционный, чем в странах Западной Европы, например, в Нидерландах. Исследования в области биомедицины развиты недостаточно, вместо этого всё ещё наблюдается существенный перекося в сторону традиционных для южнокорейской экономики отраслей (автомобилестроении, химии, судостроении, электронике и электротехнике) [Park, Hong, Leydesdorff, 2005]. При этом экономика уже давно перешла от базирующейся на тяжёлой и химической промышленности к экономике, основанной на знаниях и технологиях [Park, Leydesdorff, 2010].

Неудачи Республики Корея в построении успешно работающего механизма генерации инноваций через модель

тройной спирали наглядно демонстрируются следующим сравнением. Малайзия может иметь относительно высокий инновационный потенциал фирм (6-е место рейтинге ОЭСР 2014 г.) и уровень научных исследований (15-е место) благодаря активным взаимодействиям в области НИОКР, таким как технологическое сотрудничество (3-е место) и передача знаний (6-е место), даже если она занимает очень низкое место в общих и государственных расходах на НИОКР (31-е и 33-е места соответственно) [OECD, 2014; Lee, Kim, 2016].

Республика Корея занимает первое место в мире по интенсивности государственных вложений в НИОКР. Она же занимает высокое место (5-е) по количеству инфраструктуры НИОКР и количественным результатам (число сотрудников, количество учёных степеней, публикаций и патентов). Однако Республика Корея занимает низкое место по общей конкурентоспособности страны, уровню научных исследований (26-е место) и инновационному потенциалу фирм (28-е место). Низкие показатели у страны и по технологическому сотрудничеству между институциональными субъектами (39-е место) и передаче знаний (29-е место) [OECD, 2014; Lee, Kim, 2016]. То есть тройная спираль на уровне НИС в стране не работает, однако некоторые РИС, например, Тэджона, Сеула или Кёнгида можно рассматривать как эталонные примеры реализации модели тройной спирали.

«Как это работает?»

Тэджон — один из крупнейших городов Республики Корея (1,5 млн человек), находящийся в центре страны. Большая часть межрегиональных магистралей проходит через Тэджон, а регион, центром которого он является (Чхунчхон) длительное время находился «под покровительством» местного уроженца и ближайшего соратника Пак Чонхи Ким Джонпхилиа. Поэтому Чхунчхону и его столице удавалось сохранять среднее положение среди регио-

нов страны по экономическому развитию, уступая лишь Столичному региону и Кёнсану [Kim et al., 2011].

Крупным промышленным центром Тэджон так и не стал, так как уступал приморским городам провинции (Сосан, Танджин, Тэсан), северным её городам, находящимся на периферии Столичного региона (Асан, Чхонан, Чинчхон), и соседнему Чхонджу. Значительный отток населения, административных и производственных функций произошёл в конце 2000-х годов, когда в соседнем муниципалитете был основан город Седжон, планировавшийся как новая столица страны.

При этом город является одним из лидеров экономического развития в стране, хоть и уступая некоторым другим городам. Основа динамичной и сбалансированной экономики Тэджона — удачное ЭГП и инновационный кластер Тэдока (район на севере города).

Развитие Тэдока началось в 1971 году, когда администрация Пак Чонхи создала в нём первый в стране (и в итоге крупнейший) государственный исследовательский институт — KAIST (Korea Advanced Institute of Science and Technology). После этого Тэджон неуклонно наращивал свой статус инновационного центра, способного даже снижать аналогичный статус Сеула [Yoon, Park, 2017]. Идея и организация KAIST была придумана вице-президентом Стэнфордского университета Фредериком Терманом (переток инноваций из Кремниевой долины) и профессором Политехнического института Бруклина Чан Гымо (использование социальной близости и ресурсов диаспоры).

Институт не только готовил специалистов для самых передовых отраслей промышленности РК (в тот момент — электроника и судостроение), но и напрямую занимался трансфером знания между академической средой и бизнесом. Тэджон стал государственной исследовательской базой из-за создания рядом с KAIST множества крупных государственных научно-технических учреждений. Он служил платформой для совместных исследований, играя ведущую

роль в создании сети межрегиональных отношений совместного изобретательства между государством и промышленностью. Следует отметить, что Тэджон является регионом с самым высоким уровнем межрегионального технологического сотрудничества между государством, университетами и бизнесом среди всех регионов Республики Корея. Половина взаимодействий между государством и промышленностью проходит через Тэджон [Yoon, Park, 2017].

В Тэдоке функционирует около тысячи коммерческих предприятий более 70 университетов и государственных научно-исследовательских институтов [Kim, Lee, 2009], выстроенных в рамках очень централизованной системы, поощряющей взаимодействия между отдельными её элементами (рисунок 5). В разные годы в Тэдоке были созданы: Korea Research Institute of Bioscience and Biotechnology (KRIBB), Korea Institute of Machinery & Materials (KIMM), Korean Research Institute of Chemical Technology (KRICT), Korea Institute of Energy Research (KIER), Korea Aerospace Research Institute, Korea Atomic Energy Research Institute и т. д. В Тэдоке расположен Центр управления полётами (руководит космодромом Наро на юге страны и работой спутников), KSTAR — проект Корейского института термоядерной энергетики, занятого разработкой термоядерного реактора в сотрудничестве с проектом ИТЭР, и многие другие уникальные для страны и Восточной Азии в целом учреждения.

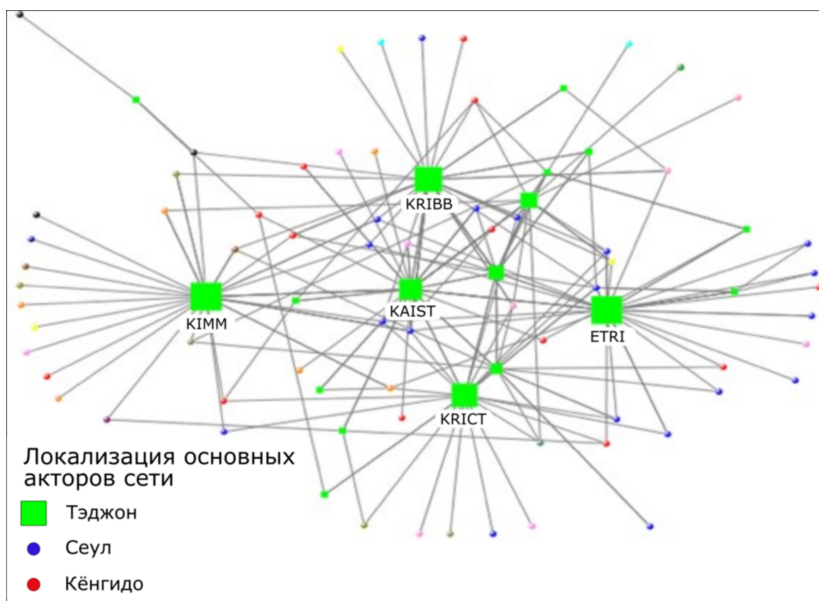


Рисунок 5 — Сеть связей между университетами и правительственными учреждениями Тэджона

Источник: [Yoon, Park, 2017]

Большинство крупнейших компаний Республики Корея имеют свои исследовательские центры в Тэдоке, даже если штаб-квартира и производственные площадки находятся на другом конце страны (в Чханвоне, Ульсане или Йосу) [Kim, Lee, 2009]. Например, Hanwha Corporation (вооружения), Hanwha Chemical, LG Chem, GS Caltex, Lotte Chemical и Kumho Petrochemical (химия), Hankook Tire & Technology (шины), Samsung Heavy Industries (судостроение), Hansol Paper (бумага и полиграфия).

Как в случае двухсторонних взаимодействий, так и в случае работы тройной спирали по модели Лейдесдорфа, Тэджон (т. е. район Тэдок) является либо ключевым (промышленность — правительство, университеты — пра-

вительство), либо вторым после Сеула или столичной провинции Кёнгидо межрегиональным инновационным центром (рисунок 6). Даже если Тэджон не генерирует новое знание самостоятельно, то оно с большой вероятностью будет проходить через кластер Тэдока (местные университеты или бизнес) в процессе диффузии инноваций.

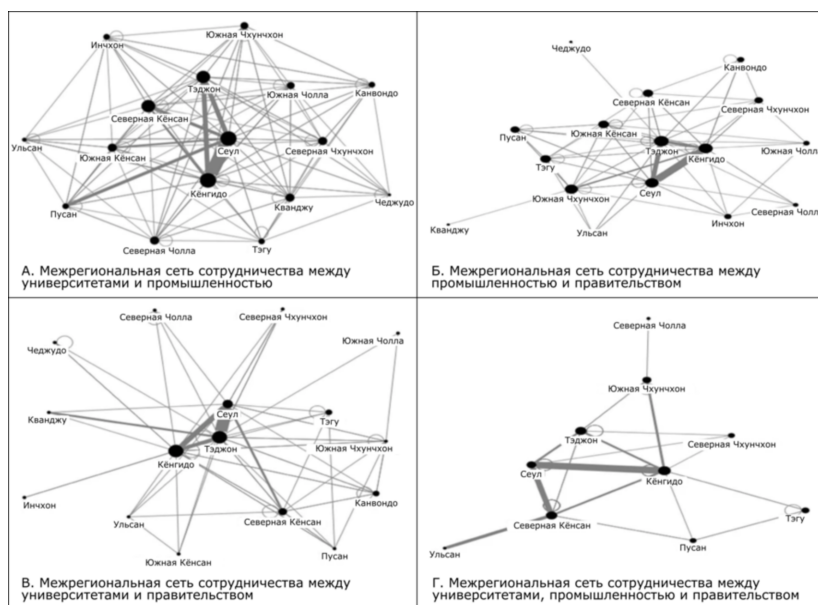


Рисунок 6 — Межрегиональные сети сотрудничества между институтами тройной спирали в Республике Корея

Источник: составлено автором по [Yoon, Park, 2017]

«Нет ли преувеличения?»

Развитие Тэджона не обуславливается только работой модели тройной спирали. Разумеется, сыграло свою роль удобное логистическое положение города, агломерационные эффекты, исключительное покровительство властей на одном из этапов развития и близкое положение к Сто-

личному региону. Тем более не объясняет рассматриваемая концепция всего процесса развития (да и даже какой-то значительной его части) страны в целом.

Тройная спираль — механизм, определяющий динамику развития инновационного кластера Тэдок лишь на финальной (на данный момент) стадии его развития (рисунков 7). Научное ядро кластера было заложено гигантскими усилиями и денежными вливаниями со стороны государства, концентрации фирм и исследовательских центров способствовал рост чеболей в других регионах (Кёнсан, Сеул), которые часто были вынуждены открывать свои центры разработок в Тэджоне под влиянием всё того же правительства. С определённого момента заработали агломерационные эффекты. И лишь в конце 1990-х годов, когда экономика Республики Корея трансформировалась в экономику, основанную на знаниях, механизмы модели тройной спирали помогли создать синергию между сошедшимися в Тэджоне бизнесом, академическим сообществом и правительством. Такой эффект в корейских условиях был бы невозможен без многолетнего удерживания «сверху» в кластере требуемых для работы тройной спирали акторов.

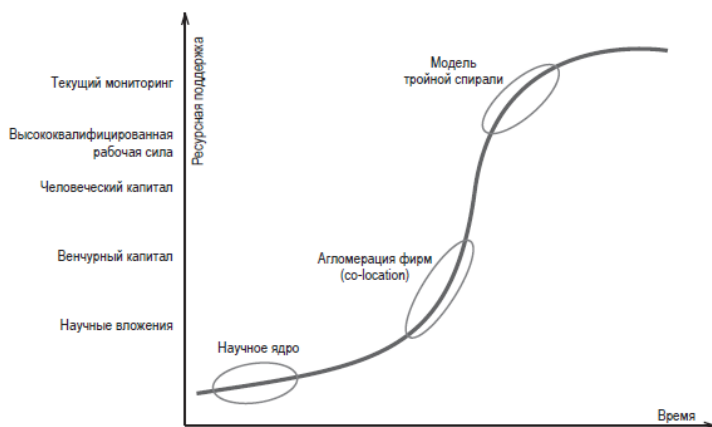


Рис. 4. Стадии жизненного цикла инновационного кластера

Источник: Blank et al, 2006

Рисунок 7 — Стадии жизненного цикла инновационного кластера

Источник: [Сморodinская, 2011]

В других регионах и городах РК модель тройной спирали работает заметно хуже, чем в Тэджоне, Сеуле или Соннаме и Сувоне (главные инновационные центры провинции Кёнгидо). В них её механизм играет вспомогательную функцию. Например, наличие POSTECH в Пхохане помогает удерживать в городе многих субподрядчиков компании POSCO, малые и средние фирмы, не способные существовать в городе, где есть лишь несколько крупных доменных печей и порт, но отсутствует инновационная среда.

Выводы

Тройная спираль — удобная концепция для описания процессов создания, передачи и внедрения инноваций в экономиках, основанных на знаниях. При этом и в индустриальную эпоху данная модель способна объяснять значительную часть инновационных процессов. Концепция

даёт сбой в случаях доминирования государственного сектора или чрезмерно высокой роли исследовательских центров фирм. Один из таких сложных случаев — экономика Республики Корея, выделяющаяся сильным государством при не менее влиятельном крупном бизнесе (чеболях).

Будучи качественной доработкой концепций национальных и региональных инновационных систем, модель тройной спирали применима на разных масштабах, поэтому отсутствие заметных её проявлений на уровне страны не говорит об её неприменимости на локальном или региональном уровнях. В Тэджоне тройная спираль функционирует на полную мощность, обеспечивая процветание местной экономики и её большую устойчивость, чем в случае Кожде (судостроительный центр), Йосу (химия), Кванъяна (металлургия) или Куми (электроника).

Ф. М. Чернецкий

Литература

1. Ицковиц Г. Модель тройной спирали // Инновации. — 2011. — №4. — С. 5–10.
2. Смородинская Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем // Инновации. — 2011. — №4. — С. 66–78.
3. Концевич Л. Р. О необходимости следовать единой русской практической транскрипции корейских слов // «Насущные вопросы кириллизации корейских имен собственных. Актуальные проблемы унификации системы транскрипции» — М., 2014. — С. 4–15.
4. Концевич Л. Р. Словарь географических названий Республики Корея. — М.: Наука. Вост. лит., 2018. — 734 с.
5. Cooke P., Uranga M. G., Etxebarria G. Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions // Research policy. — 1997. — Vol. 26. — №4–5. — P. 475–491.
6. Etzkowitz H. Enterprises from science: The origins of science-based regional economic development // Minerva. — 1993. — P. 326–360.

7. Etzkowitz H. Innovation in innovation: The triple helix of university-industry-government relations // Social science information. — 2003. — Vol. 42. — №3. — P. 293–337.

8. Etzkowitz H. Networks of innovation: science, technology and development in the triple helix era // International Journal of Technology Management & Sustainable Development. — 2002. — Vol. 1. — №1. — P. 7–20.

9. Etzkowitz H., de Mello J. M. C., Almeida M. Towards «meta-innovation» in Brazil: The evolution of the incubator and the emergence of a triple helix // Research policy. — 2005. — Vol. 34. — №4. — P. 411–424.

10. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university-industry-government relations // Research policy. — 2000. — Vol. 29. — №2. — P. 109–123.

11. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix — University-industry-government relations: A laboratory for knowledge based economic development // EASST review. — 1995. — Vol. 14. — №1. — P. 14–19.

12. Kim H. J., Lee J. H. Multi-scalar dynamics of cluster development: the role of policies in three Korean clusters // Journal of the Korean Geographical Society. — 2009. — Vol. 44. — №5. — P. 634–646.

13. Kim P. et al. (ed.). The Park Chung Hee Era: The Transformation of South Korea. — Harvard University Press, 2011. — 744 p.

14. Kwon K. S. Emergence of research and entrepreneurial activities of Korean universities // Conference on University-Industry Linkages and Economic Performance, College of Social Science, Seoul National University, 27th Feb. — 2009.

15. Lee Y. H., Kim Y. J. Analyzing interaction in R&D networks using the Triple Helix method: Evidence from industrial R&D programs in Korean government // Technological Forecasting and Social Change. — 2016. — Vol. 110. — P. 93–105.

16. Lengyel B., Leydesdorff L. Regional innovation systems in Hungary: The failing synergy at the national level // *Regional Studies*. — 2011. — Vol. 45. — №5. — P. 677–693.

17. Leydesdorff L. Configurational information as potentially negative entropy: the Triple Helix model // *Entropy*. — 2008. — Vol. 10. — №4. — P. 391–410.

18. Leydesdorff L. The triple helix, quadruple helix,..., and an N-tuple of helices: explanatory models for analyzing the knowledge-based economy? // *Journal of the knowledge economy*. — 2012. — Vol. 3. — №1. — P. 25–35.

19. Leydesdorff L., Fritsch M. Measuring the knowledge base of regional innovation systems in Germany in terms of a Triple Helix dynamics // *Research policy*. — 2006. — Vol. 35. — №10. — P. 1538–1553.

20. Leydesdorff L., Sun Y. National and international dimensions of the Triple Helix in Japan: University–industry–government versus international coauthorship relations // *Journal of the American Society for Information Science and Technology*. — 2009. — Vol. 60. — №4. — P. 778–788.

21. OECD. Main science and technology indicators // OECD Publishing. — 2014. — №1.

22. Park H. W., Hong H. D., Leydesdorff L. A comparison of the knowledge-based innovation systems in the economies of South Korea and the Netherlands using Triple Helix indicators // *Scientometrics*. — 2005. — Vol. 65. — №1. — P. 3–27.

23. Park H. W., Leydesdorff L. Longitudinal trends in networks of university–industry–government relations in South Korea: The role of programmatic incentives // *Research policy*. — 2010. — Vol. 39. — №5. — P. 640–649.

24. Sabato J. El pensamiento latinoamericano en la problemática ciencia. — Tecnología, desarrollo, dependencia. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1975. — 512 p.

25. Yoon J., Park H. W. Triple helix dynamics of South Korea's innovation system: a network analysis of inter-

1.4. Социальный капитал и доверие

Характеристика концепции

Концепция социального капитала и доверия — одна из составных частей институционального направления в экономике, социологии и других смежных науках, активное развитие которого началось со второй половины XX в.

Термин «доверие» в научных исследованиях, как правило, имеет схожую коннотацию — следствие удобства его оценки (расчёта), которое проводится путем суммирования ответов частных респондентов (в рамках репрезентативных социологических опросов) на вопрос о доверии к соседу/другу/незнакомцу, что позволяет оценить агрегированный уровень доверия в городе, стране и т. д.

Термин «социальный капитал», напротив, определяется учеными по-разному. Социологи считают, что он отражает совокупность социальных связей. Например, предприниматель, обладающий большим количеством контактов (социальных связей), имеет выше шансы (при прочих равных условиях) получить финансирование. Экономисты, помимо социологической трактовки, также добавляют условие соблюдения норм поведения, когда индивиду выгодно вести себя определенным образом, не нарушая общепринятые законы.

Между социологическим и экономическим трактовками понятия социального капитала есть определённая связь, однако существуют противоречивые выводы относительно того, как величина и объем контактов влияет на стремление человека следовать принятым нормам поведения. Одним из контраргументов, свидетельствующих об отрицательном влиянии одного на другое, может слу-

жить пример создания криминальных группировок, члены которых переплетены множеством социальных контактов, горизонтальных связей, часто наделены взаимным доверием, что свидетельствует о большом социальном капитале. Однако из этого не следует, что им выгодно соблюдать общепринятые правила (законы).

Принято различать два основных вида социального капитала: *«бондинговый»* (связывающий) и *«бриджинговый»* (соединяющий), причем иногда выделяется и *«линкинговый»* капитал, который фактически является расширением *«бриджингового»*. Бондинговый социальный капитал характерен для людей, которые доверяют лишь узкому кругу людей (семья, друзья, этническое, конфессиональное или соседское сообщество). Бриджинговый проявляется в тех случаях, если человек доверяет незнакомцам, имеющих с ним что-то общее (например, встречи в коворкингах или на конференциях). В более редких случаях также выделяется и линкинговый капитал, которых характеризуется доверием к абсолютно незнакомому человеку.

Позитивную роль на экономический рост оказывает именно бриджинговый/линкинговый капитал, позволяющий строить «мосты» между незнакомыми людьми. Он ярко проявляется, например, в Кремневой долине, где, как считают многочисленные исследователи, люди априорно положительно относятся к незнакомцу, а случайная встреча может привести к получению работы, нового знания или финансирования какого-то проекта. Бондинговый капитал характерен для более закрытых обществ, например, народов Кавказа, у которых взаимодействие индивидов происходит через семейно-клановые институты. В данном случае все возможное позитивное влияние доверия упирается в рамки узкой социальной группы — семьи. Чуть более широкий вариант — мормоны, осуществляющих значительную часть своей экономической деятельности в рамках религиозной общины.

Наиболее активно изучение доверия и социального капитала началось в 90-х, когда появилось несколько знаковых работ П. Бурдьё [Bourdieu, 1985], Р. Патнема [Putnam, 2000, 2001], Ф. Фукуямы [Фукуяма, 2004] и др.

Пьер Бурдьё одним из первых выделил несколько типов капитала: экономический, культурный, социальный, символический. Социальный капитал понимался им как групповой ресурс и связывался с принадлежностью к группе с устойчивой сетью социальных контактов. Данный вид капитала базируется на взаимных обязательствах и их признании всеми членами группы. Ценность социального капитала Бурдьё видел в снижении транзакционных издержек, увеличивающих прибыль компаний, а также в уменьшении необходимости нормативного регулирования отношений [Bourdieu, 1985].

Роберт Патнем измерял социальный капитал с помощью индивидуальных индикаторов, таких как интенсивность и сила контактов, членство в общественных объединениях, электоральная активность, удовлетворенность взаимоотношениями, соблюдение норм взаимности, чувство безопасности, доверие к соседям и общественным институтам.

Патнем приводит пример реформы децентрализации власти в Италии 1960-х годах. Он обратил внимание, что в северных регионах, где люди социально более активны (по показателям явки на выборах, участию в ассоциациях, заинтересованности в местных делах), результат реформ оказался эффективнее, чем в южных регионах, где качество управления, наоборот, упало [Putnam, 2001].

Автор исследования утверждает, что существует определённая взаимосвязь между социальной и гражданской вовлечённостью граждан и их историей. Так, Южная Италия, некогда захваченная норманнами и арабами, обладающая феодальной и иерархической политической системой, не имела опыта самоуправления. Тут не были сильно развиты торговые отношения, при которых купцам необ-

ходимо иметь определенный уровень доверия друг к другу для введения бизнеса. Местные деревенские жители готовы отдать жизнь за любого члена семьи, но в то же время способны обманывать членов других семей и сел (пример работы бондингового капитала).

Северная Италия в этом отношении — противоположность Южной: она долгое время обладала собственной государственностью (Генуэзская и Венецианская республики), а также имела обширные торговые связи, что по мнению Патнема отразилось на более высоком уровне вовлеченности граждан в общественную жизнь своих сообществ.

В более поздней своей книге «Боулинг в одиночестве» Р. Патнем описывает другой феномен — снижение уровня доверия в послевоенные годы в США [Putnam, 2000]. Ранее многие американцы были членами различных клубов и ассоциаций, но снижение доверия в обществе привело к тому, что они стали посещать заведения уже в одиночку. Символом этого феномена стала игра в боулинг.

Как можно заметить, две работы Патнема приводят к парадоксальному выводу о том, как формируется уровень доверия в обществе. С одной стороны он говорит о неменяющемся социально капитале и доверии в Италии в течение столетий, с другой же стороны указывает, что доверие может меняться достаточно быстро, как это было в США середины прошлого столетия.

Фрэнсис Фукуяма [Фукуяма, 2004б] в то же время связывал уровень доверия в обществе и развитие капитализма. Малому бизнесу для дальнейшего масштабирования в определенный момент необходимо выходить за рамки семейного предприятия, а для этого разные семьи и фирмы должны договариваться друг с другом (т. е. доверять друг другу). Во всех обществах по мнению автора существует семья и государство, а также некоторое промежуточное звено между ними. Доверие как раз и оказывает наибольший эффект именно на это промежуточное звено,

что позволяет людям объединяться за пределами семьи и без помощи государства.

В другой своей книге «Великий разрыв» Ф. Фукуяма [Фукуяма, 2004а] обнаружил, что с середины 1960-х годов в развитых странах усилились негативные явления, связанные с ухудшением семейных отношений, ростом преступности, разводов и снижением уровня доверия между людьми — все это было названо Фукуямой «великим разрывом». Под этим подразумевался рост состояния аномии, потери ориентации в жизни, некоторой «промежуточности», когда старые нормы разрушены, а новых еще нет. Общество в таком случае превращается в толпу одиночек.

В XXI веке наблюдается наращивание исследований, изучающих доверие и социальный капитал. Начинают появляться новые и дополняться старые вопросы о роли доверия и социального капитала на экономику, успешность противодействия кризисам, легкости получения финансирования, их взаимосвязи с религиозными ценностями и социальными сетями.

Сергей Гуриев в подкасте РЭШ «Экономика на слух», описывая роль доверия в экономике, утверждает, что более высокое его значение позволяет странам и фирмам получать кредиты под более низкие проценты, поскольку в более высокие ставки обычно закладывается риск, который обусловлен в том числе отсутствием доверия к получателю займа [РЭШ, 2021]. Кроме того, важная составляющая — инвестиционный климат в стране, фирма в которой хочет получить средства. Это связано с тем, что даже абсолютное доверие к компании не отменяет внешних рисков, вызванных, например, незаконной (с точки зрения международного права) или аморальной (с точки зрения властей или обществ в развитых странах) деятельностью государства.

В своих работах Гуриев и соавторы [Ananyev, Guriev, 2019] на примере кризиса 2008 года показали, что в регионах, где сильнее всего упали доходы, наблюдалось наи-

большее сокращение доверия экономических акторов друг к другу. Те же регионы, которые пострадали в меньшей степени, не столкнулись со значительным сокращением уровня доверия, к 2014 году почти полностью восстановившись. Исследователи также посвятили внимание изучению позитивной взаимосвязи между распространением технологии 3G, её доступностью пользователям и уровнем недоверия к правительству [Guriev, Melnikov, Zhuravskaya, 2020]. В данном случае социальные сети решали проблему организации людей и помогали тем, кто не имел большого количества контактов, оперативно получать информацию.

Ян Алган и Пьер Каюк [Algan, Cahuc, 2010] изучали уровень доверия среди мигрантов, приехавших в США из разных регионов мира. Исследователи пришли к выводу, что мигранты, а затем и их дети во многом ретранслируют тот уровень доверия, который был в стране их происхождения. Американин скандинавского происхождения обладает большим уровнем доверия, чем выходец из ЮАР или Ганы. Помимо этого, основываясь на своих моделях, авторы утверждают, что аналогичный Швеции уровень доверия в России, привел бы к росту доходов населения в 2,0–2,5 раза.

Влияние религиозных ценностей на уровень социального капитала и доверия также многократно рассматривалось в различных работах. Например, Д. Огюст [Auguste, 2020] приходит к выводу, что религия может как способствовать, так и препятствовать развитию социального капитала. Люди, считающие свою религию единственно истинной, выражают меньшее одобрение представителям других культур, стран, регионов, этнических групп, носителям других языков. Важно, что именно говорит определённая религиозная доктрина о трудолюбии, важности труда и т. д. Тем не менее, религиозные люди, в целом, имеют высокую склонность (по сравнению с их нерелигиозными соседями) принимать не похожих на себя людей. Это демонстрируют, что религия также может способство-

вать социальной интеграции и принятию мультикультурализма.

Теоретическое поле

Идея о социальном капитале и доверии восходит к работам Алексиса де Токвиля (1805–1859), Адама Мюллера (1779–1829), Макса Вебера (1864–1920) и Эмиля Дюркгейма (1858–1917) [Блок, Головин, 2015]. Их идеи можно рассматривать как интеллектуальный ответ индивидуализму, распаду традиционных сообществ под действием модернизации в Европе XIX в., торжеству капитализма.

В современной науке данная концепция начала популяризоваться со второй половины XX века в рамках экономических работ, в которых активно обсуждался вопрос о причинах различия доходов и скорости роста экономик стран мира.

Так, с 60-х годов прошлого века господствовала теория Р. Солоу [Solow, 1957], в которой различия в скоростях экономического роста объяснялись величиной ввода новых или обновления старых капитальных мощностей. Затем, уже с 90-х годы XX века, фокус сместился на изучение роли инноваций, генерируемых отдельными фирмами [Romer, 1990], внимание также уделялось изменению климата [Nordhaus, 1997] как факторам, влияющему на экономический рост.

Другим более поздним подходом, отвечающий на поставленный вопрос, стала институциональная теория, популяризованная Д. Аджемоглу и Дж. Робинсоном [Аджемоглу, Робинсон, 2020], утверждавшими, что межстрановые различия обусловлены разными социальными институтами. Их тезис достаточно прост: в богатых странах эффективно работают *инклюзивные институты*, поощряющие участие большого количества людей в экономической деятельности, способствуя более справедливому распределению ресурсов; обратное наблюдается в бедных странах, где преобладают *экстрактивные институты*, при которых

ограниченный круг элит эксплуатирует остальную часть общества, не способствуя перераспределению ресурсов.

Важной частью институциональной теории стали такие понятия как «*доверие в обществе*» и «*социальный капитал*», которые также выступали как еще один академический ответ на вопрос о факторах, объясняющих неравенство доходов в разных обществах. Еще в 70-е годы прошлого века К. Эрроу подчеркивал: «практически каждая коммерческая сделка содержит в себе элемент доверия... Можно оправдано утверждать, что большая часть экономической отсталости в мире может быть объяснена отсутствием взаимного доверия» [Arrow, 1972, p. 375].

Таким образом, социальный капитал и доверие — часть институциональной теории, развивающейся на стыке экономики и социологии. Свое прикладное значение они получили в рамках экономических работ, где рассматривались как факторы, дифференцирующие богатство обществ стран мира.

Сильные и слабые стороны

При всей красоте и описательной привлекательности концепции социального капитала и доверия, она имеет ряд как сильных, так и слабых сторон. К преимуществам можно отнести:

- Простота понимания и интерпретации результатов концепции;

- Гибкость модели, возможность ее модификации под соответствующую академическую/прикладную задачу;

- Высокая степень научной достоверности, базирующаяся на работах ведущих ученых;

- Прикладное направление исследования, часто включенное в программы государственной политики по повышению качества жизни населения.

Среди недостатков можно выделить:

— Нет общей методики исследования социального капитала и доверия — существует множество подходов в их интерпретации;

— Не всегда просто оказывается установить причинно-следственные связи между различными явлениями — необходимы тонкие методы и исследовательский опыт для их обнаружения;

— Исследования, посвященные социальному капиталу, основываются на социологических опросах, которые часто обладают множеством неточностей и ограничений применимости;

— Остается открытым вопрос о скорости и возможности изменения социального капитала и уровня доверия (согласно работам Патнема);

— Другой спорный вопрос — является ли социальный капитал общим или личным, индивидуальным благом? [Блок, Головин, 2015];

— Излишнее упрощение теории для получения интерпретируемых результатов. Например, часто исследователи данного направления для аргументации важности уровня доверия в обществе приводят полярные примеры скандинавских и африканских стран, игнорируя остальную часть стран мира. Например, Индонезия, Казахстан, Йемен, Кыргызстан имеют тот же уровень доверия, что и Сингапур или США, однако этим странам не удалось достичь того же уровня развития экономики и общества [Trust, 2022].

Территория

В качестве исторического примера важности уровня доверия, социального капитала и институтов можно привести исторический аналог Италии Пантема — различия в траекториях развития северной и южной частей будущей России — Новгородской республики и Московского княжества до XV века. Новгородская республика — северное средневековое государство, протянувшееся от территории Балтийского моря на западе, до Уральских гор на востоке.

Как и все другие государства того времени, республика обладала аграрной специализацией, однако в силу своего северного положения и бедности почв, здесь наблюдалась нехватка продовольствия, что вынуждало её покупать сельскохозяйственные товары извне. Московское княжество, напротив, находилось южнее и занимало куда более компактную территории, а почвы тут были значительно плодороднее.

Более интересными видятся различия в модели управления этих двух государств. Московское княжество оказалось затронуто монголо-татарским нашествием (по аналогии с Южной Италией и норманнами/арабами), поэтому в нём важную роль играла жёсткая властная иерархия во главе с самодержавным царем [История Москвы, 1977].

Новгородская республика, напротив, оказалась вне зоны влияния Орды, была частью торгового пути «Из варяг в греки», а сам Новгород входил в Ганзейский союз, являясь крупным экономическим центром (фактически оффшорной зоной Ганзы), где активно происходила торговля с европейскими и древнерусскими государствами (аналог Северной Италии). Наиболее крупный отечественный историк в области изучения истории Новгородской земли Янин описывает ее как «идеал свободолюбия и колыбель вечевой демократии» [Янин, 2008, с. 9].

Важной отличительной особенностью Новгородской республики от всех других средневековых государств Руси было Вече — государственный орган, состоящий из бояр, священников и глав земель, коллегиально принимающих ключевые решения, в том числе по призыву или изгнанию князя. Фактически, Вече было прообразом парламента, тогда как в Московском княжестве ключевые решения принимались царем единолично.

«Как это работает?»

Новгородская республика стала ключевым торговым партнером Европы и среднерусских государств, а Новго-

род — одним из наиболее богатых городов на тот момент времени. Московское княжество, напротив, хоть и имело значительные военные успехи, однако международная торговля не получила столь сильного импульса, как в Новгороде.

Конечно, важную роль играло наличие ресурсов (мех, рыба, воск, древесина), географическое положение (близость к Европе), однако, наравне с этими факторами, устройство государства и местные институты, доверие, также, похоже, вносили существенный вклад в большую интенсивность торговли именно в Новгороде.

Вече выполняло важную функцию, так как способствовало разделению власти. Это в свою очередь диктовало необходимость договариваться, искать компромисс, который не мог быть достигнут без хотя бы минимального доверия между участниками Вече (инклюзивный институт). Московское княжество, наоборот, изначально выстраивало вертикальную структуру во главе с самодержавным царем, который хоть и слушал советников — бояр, но мог принимать самостоятельное единоличное решение (экстрактивный институт).

Институт Вече, гарантии безопасности торговли, «свобода пути» позволили Новгородской республике сформировать, как бы это сейчас сказали, «хороший инвестиционный климат», когда иностранные торговцы и «инвесторы» не боялись вести экономическую деятельность. Например, все обслуживание ганзейских караванов — погрузка и разгрузка товаров, лоцманская проводка, охрана — осуществлялась исключительно новгородцами [Смирнов, 2006]. Этот длинный процесс был сопряжен с регулярным взаимодействием с местным населением и институтам, доверие к которым было необходимо для ведения торговли (по аналогии с Северной Италией Патнема).

Как итог — Новгородская республика стала «средневековым офшором» для Ганзы, который кроме упрощенной системы ведения экономической деятельности для ино-

странцев, также обладал и другим важным свойством — высоким уровнем доверия к институтам республики. Даже сегодня наиболее крупные офшорные зоны (острова Карибского моря, малые государства Европы и др.) стали привлекательны для инвестирования в силу высокого уровня доверия со стороны бизнесменов к институтам этих государств, позволяющих сохранить и преумножить капиталы. Именно поэтому, можно говорить об уровне доверия как факторе, который позволил Новгородской республике стать лидером международной торговли, тогда как Московскому княжеству, обладавшему централизованной вертикальной системой управления с более экстрактивными институтами, не удалось добиться такого же результата.

«Нет ли преувеличения?»

Преувеличения, безусловно, есть. Во-первых, Новгородская республика обладала большей территорией, располагалась ближе к Европе, была более богата древесиной, мехом, рыбой (важными торговыми товарами в то время), чем Московское княжество, что, несомненно, позитивно сказывалось на торговых возможностях Новгородской республики. Во-вторых, нельзя говорить о полном доверии между купцами Ганзы и Новгородской республики. Известны случаи обманов партнеров, из-за чего регулярно вспыхивали конфликты, перераставшие в торговые войны. Причины были разные: обиды, запреты, обман. В-третьих, привилегированные условия ведения бизнеса, формирующие атмосферу доверия, создавались не для всех купцов и были только прерогативой ганзейских стран (аналог бондингового социального капитала), тогда как любые торговые отношения с «неганзейцами» (особенного голландцами фламандцами — главными конкурентами Ганзы) не поощрялись или были запрещены.

Д. С. Русаков

Литература

1. Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные / [перевод с английского Д. Литвинова, С. Сановича, П. Миронова]. — Москва: Издательство АСТ, 2020. — 672 с.
2. Блок М., Головин Н. А. Социальный капитал: к обобщению понятия // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. — 2015. — №. 4. — С. 99–111.
3. История Москвы с древнейших времен до наших дней: В 3 т. — Т. 1: XII–XVIII века. — М.: Издательство объединения «Мосгорархив», АО «Московские учебники и картолитография», 1997. — 432 с.
4. Смирнов В. Г. История Великого Новгорода / Виктор Смирнов. — М.: Вече, 2006 — 480 с.
5. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма; Пер. с англ. под общ. ред. А. В. Александровой. — М: Издательство АСТ, 2004. — 474 с.
6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию — М.: Издательство АСТ, 2004. — 730 с.
7. Янин В. Л. Очерки истории средневекового Новгорода. — М.: Языки славянских культур, 2008. — 400 с.
8. Algan Y., Cahuc P. Inherited trust and growth // American Economic Review. — 2010. — Vol. 100. — №5. — P. 2060–2092.
9. Ananyev M., Guriev S. Effect of income on trust: evidence from the 2009 economic crisis in Russia // The Economic Journal. — 2019. — Vol. 129. — №619. — P. 1082–1118.
10. Arrow K. Gifts and exchanges // Philosophy & Public Affairs. — 1972. — P. 343–362.
11. Augustine D. Exclusive Religious Beliefs and Social Capital: Unpacking Nuances in the Relationship between Religion and Social Capital Formation. — 2020. — 28 p.
12. Bourdieu P. The social space and the genesis of groups // Social Science Information. — 1985. — Vol. 24. — №2. — P. 195–220.

13. Guriev S., Melnikov N., Zhuravskaya E. 3G internet and confidence in government // The Quarterly Journal of Economics. — 2021. — Vol. 136. — №4. — P. 2533–2613.

14. Leonardi R., Nanetti R., Putnam R. Making democracy work: Civic traditions in modern Italy — Princeton, NJ, USA: Princeton University Press, 2001. — 258 p.

15. Nordhaus W. Traditional productivity estimates are asleep at the (technological) switch // Economic Journal. — 1997. — Vol. 107. — №444. — P. 1548–1559.

16. Putnam R. et al. Bowling alone: The collapse and revival of American community — Simon and Schuster, 2000. — 544 p.

17. Romer P. Endogenous technological change // Journal of Political Economy. — 1990. — Vol. 98. — №5. — P. 71–102.

18. Solow R. Technical change and the aggregate production function // Review of Economics and Statistics. — 1957. — Vol. 39. — №3. — P. 312–320.

19. Почему доверие — это деньги (Сергей Гуриев) // РЭШ: подкаст «Экономика на слух», 31.05.2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://podcasts.google.com/feed/aHR0cHM6Ly9yc3Muc2ltcGxlY2FzdC5jb20vcG9kY2FzdHMuMTEwMDkvcnNz/episode/ODFhYjY0YWYtZGE0Mi00MGVILWFINGMtNjIzZmYyOTIzMtC2?sa=X&ved=0CAUQkfYCAhcKEwi49q-j4bT4AhUAAAAAHQAAAAAQAO> (дата обращения: 28.04.2022).

20. Trust // Our World in Data, 2022 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ourworldindata.org/trust> (дата обращения: 28.04.2022).

1.5. Зависимость от пути и блокировки инновационного развития

Концепция зависимости пути, также «эффект колеи» (англ. *path dependence*) получила в последние десятилетия широкое распространение в экономике для объяснения трудностей изменения пути развития страны, региона, города. В общем случае речь идёт о том, что внедрению инноваций препятствует сложившаяся производственная инфраструктура, социальные отношения или образ мышления.

Одной из интересных особенностей этой концепции является учёт культурного фактора в комплексном развитии экономики той или иной территории (что обычно довольно сложно учесть при экономическом моделировании) — и оттого данная концепция одинаково любопытна как для экономистов, так и для социологов и специалистов в сфере культуры.

Среди экономистов, активно изучающих роль культурных факторов в развитии России, особенно известен декан экономического факультета МГУ А. А. Аузан.

В то же время эффект колеи активно изучается и в другом масштабе, например, в отношении монопрофильных городов. Здесь говорить об особой культуре уже не приходится, однако зачастую существуют распространённые в местном сообществе установки, мешающие трансформации экономики.

Теоретическое поле

Термин «эффект колеи» предложен экономистом Полом Дэвидом, который в 1985 г., исследуя рынок производителей клавиатур для только появившихся тогда компьютеров, обнаружил нерациональный паттерн в их производстве. «*QWERTY-эффектом*» он назвал успех распространения среди пользователей клавиатур именно

с таким набором букв в первой строке. Победа клавиатуры «QWERTY» удивительна тем, что она не совсем эргономична, поскольку при ее разработке учитывалась специфика механических пишущих машин: клавиатура была призвана замедлять (!) скорость печати, чтобы не путались рычажки. Позднее были проведены исследования оптимальной расстановки клавиш с точки зрения удобства и скорости печати, по их результатам были созданы клавиатуры с другой раскладкой. Однако, хотя появились более удобные варианты, господствующим вариантом осталась QWERTY-клавиатура. Ключевым фактором сохранения неоптимальной раскладки была банальная инерция: *«люди уже привыкли по-другому»*. Это и есть иррациональный элемент человеческой природы и психологии, помешавший объективно более логичному вектору развития [David, 2007].

Аналогичные случаи инерции в использовании тех или иных механизмов, элементов инфраструктуры и т. д. наблюдаются в целом ряде случаев: левостороннее движение вместо перехода на более широко распространённое правостороннее (особенно в материковых странах — Индии, Пакистане, Кении и других бывших британских колониях), ширина колеи железных дорог (переход на единую систему для отдельных стран с большой территорией представляет колоссальные траты на замену инфраструктуры), *«война стандартов»* между разными категориями аудиокассетного оборудования, достигшая пика в 1990-е гг., противостояние программного обеспечения производства *Windows* и *Macintosh*. Последние два случая представляют собой пример т. н. *подрывных инноваций* — изобретения новых продуктов, параметры которых лишают конкурентоспособности прежние продукты других производителей. В этой гонке самый яркий пример — техника *Apple*.

В экономическую географию термин «зависимость от колеи» был привнесён в парадигме эволюционной географии, и часто рассматривается в связи с темой институ-

тов. Эффект колеи наблюдают также и в других сферах — в специализации (отраслевой структуре) местной экономики, в наборе компетенций трудовых ресурсов и других.

Характеристика концепции

Концепция сложилась в конце 1980-х гг. Классик институциональной экономики Дуглас Норт в своей работе «*Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction*» рассуждает об ошибках институционального выбора как поворотном факторе в развитии государств на примере Испании и Великобритании [Аузан, 2021; North, 1994]. По состоянию на XVIII в. эти две страны характеризовались как две одинаково влиятельные морские державы с большими владениями в Новом Свете. Принятие разного налогового законодательства в ходе реформ XVIII–XIX вв. предопределило развитие не только метрополий, но и колоний. Однако в структуре мирового разделения труда, диверсификации экономики и рейтингах экономического развития эти страны (как бывшие метрополии, так и их бывшие колонии) пошли совершенно разными путями.

Причины различий не только в истории реформаторской деятельности, но и в существенно различающихся институтах стран-метрополий, передавших их новым государствам. Аналогия с «*QWERTY-эффектом*» строится на разнице качества институтов — то есть качестве стандартов устройств и разной культуре — «колеи», по которой движется дальнейшее развитие стран, регионов или отраслей. Сразу же ставится вопрос, возможно ли преодолеть эффект колеи, чтобы страны развивались схожим образом? Норт считает такой сюжет маловероятным, так как статус судьбоносности решения зачастую может быть зафиксирован лишь ретроспективно.

На схеме А. Аузана, упрощённо демонстрирующей механизм, описанный Нортом, отражена следующая причинно-следственная цепочка: принятие решения на уровне формальных институтов — закрепление его неформаль-

ными институтами, культурой, его «укоренение в народе» — резонанс формальных и неформальных институтов [Аузан, 2021]. Ошибочность решения осознаётся с большим временным лагом именно в случаях расхождения в видении (иногда — возможности) дальнейшего пути развития, с одной стороны, в глазах власти, с другой — в глазах населения.

Новая концепция нашла источники вдохновения в более старых работах. В труде Й. Шумпетера «*Capitalism, Socialism and Democracy*» изложена концепция *созидательного разрушения*, полагающая, что любой предприниматель — новатор и своего рода изобретатель [Schumpeter, 2010]. Демонстрируя эффективность своего бизнеса, предприниматель «создаёт» новый способ ведения хозяйственной деятельности, повышает планку для последующих конкурентов и ломает прежнее понимание ведения выгодного и эффективного бизнеса.

К эффекту колеи концепция применима в виде аналогии, работающей как инструмент преодоления проблемного пути развития с помощью культурной реструктуризации. Если культура мешает реализации амбиций со стороны власти, можно пробовать изменить культуру (идеологию, традиции). Это может объяснять некоторые исторические сюжеты, однако, такую аналогию сложно назвать руководством к действию: негуманность, недопустимость и вредоносность гипотетических действий по слову культуры любого народа могут поразить воображение, не говоря уже о противоречии с общепринятыми мировыми нормами.

Экономист У. Артур рассматривал примеры принятия решений экономическими агентами, когда выбор одного результата вместо другого не имеет последствий для общей экономической эффективности. Разные экономические агенты отдают предпочтение разным методам, но ни одна техника не является лучшей для всех [Arthur, 1989]. Он также использовал вариант своего подхода к модели-

рованию, чтобы доказать, что возможен неэффективный результат: в случаях краткосрочного и долгосрочного принятия решений агентами выходила разная отдача от одной и той же деятельности.

Среди трактовок (и критики) концепции эффекта колеи часто ведётся разговор об историческом или географическом *детерминизме*. Однако, в отличие от тех случаев, когда эффект колеи работает в явном виде, исторический или географический детерминизм зачастую слишком упрощенно трактует роль начальных условий¹, в то и вовсе сводит анализ к лозунгу типа «*история имеет значение*» (англ. «*history matters*»).

Поэтому важно выделить понятие *точек бифуркации*: наш процесс изменений делится на этапы, в узлах которых требуется сделать выбор. От полного индетерминизма теория колеи здесь отличается ограниченным вариантом как самих точек и путей, так и диапазона принимаемых решений. Таким образом мы восходим к тезису Норта:

¹ В этом случае полезно сравнить эволюцию обществ, изначально находившихся в относительно схожих условиях, как правило, в итоге, исследователь поражается тем, как в схожих природных условиях формируются культуры, совершенно отличные от той, которую ожидает исследователь, отталкиваясь от знания какого-то одного общества и его природной среды. Яркий пример продемонстрировала историк Светлана Лурье, показав, как в относительно суровых природных условиях лесной зоны сформировалась не только знаменитая русская община, но и вполне индивидуалистическое финское общество [Лурье, 2002]. Однако если речь идет об относительно традиционных обществах, то здесь роль природных условий в формировании самых, казалось бы, далеких от них особенностей сообществ, не менее поразительна. Работы по хозяйственно-культурным типам, а также современные исследования в области социальной антропологии дают поразительные примеры того, как на разных материках в схожих экологических нишах формируются схожие сообщества — вплоть до сходств в форме жилищ и в сравнительном общественном статусе мужчин и женщин (Прим. Ред.).

«На каждом шаге есть выбор — политический и экономический, — который даёт реальные альтернативы. Зависимость от пути — это способ сузить выбор. Это не история неизбежности, в которой прошлое аккуратно предсказывает будущее» [North, 1994].

Сильные и слабые стороны концепции

Как концепция, имеющая дело с прогнозированием культуры, основные факторы, определяемые нами как достоинства и недостатки концепции идеи сконцентрированы вокруг двух категорий: *качественные показатели* и *время*. Обе они настолько неоднозначные и сложно поддающиеся анализу, что общий профиль концепции становится сложным и дискуссионным.

Так, к недостаткам определённо относится «близорукость» концепции, т. е. невозможность долгосрочного прогнозирования: мы имеем дело с принятием решений, каждое из которых «наслаивается» на верность или неверность предыдущего. Сторонники новой экономической географии вынуждены преодолевать невозможность прогнозирования путём моделирования, т. к. определяющие факторы процессов не просто носят качественный характер, но нередко объясняются иррациональным человеческим выбором. Сами качественные характеристики сложно систематизировать в любой науке и любом виде анализа: составить алгоритм и структуру сбора входных данных, полноценные и работающие методы обработки, схему трактовки получаемых результатов. Без них анализ «эффекта колеи» может приходиться к тупиковым и «плоским» результатам, которые будут говорить о том, что изменения вызваны флуктуациями и особенностями культурной среды в общем виде, и с этим сложно что-либо сделать. Наконец, «человечность» концепции (сложно структурируемая природа явлений, основанная на человеческой психологии) присуща не только ей самой, но и тем, кто её пытается исследовать — в ходе работы с качественными показателями может раскрываться

субъективный взгляд авторов исследования, основанный на их опыте, понимании процессов, механизмов истории, географии, экономики. Сторонники «сухой» экономики, не знающей ничего кроме цифр, формул и моделирования, выигрывают и здесь.

Однако, это не значит, что теория зависимости от пути недостойна существования. При должном подходе обработка массивов качественных характеристик может дать большое количество новой информации, что мы, например, можем понять по аналогии с системой оценки ценностных ориентиров Г. Хофстеде (к которой мы ещё обратимся на конкретном примере). Сам массив данных при этом будет представлять собой конгломерат показателей разной направленности, что делает статус концепции поистине междисциплинарным: необходимо учитывать историческое и экономическое развитие, культурные и традиционные установки, уровень технологического прогресса, социальный аспект, а если получится — и иррациональный.

В отличие от многих экономико-географических теорий (хотя при их разнонаправленном практическом применении сложно проводить сравнение), «эффект колеи» очень тесно связан с т. н. «четвертым измерением», измерением времени, расширяющим видение с масштаба трёхмерного географического пространства до более сложного уровня. В самом стандартном географическом пространстве выгода анализа состоит в доступности данных до низового уровня (культурный код не может быть расшифрован поверхностно, с опорой только на часть нации или народа).

Территория

Примеры эффекта колеи в локальной экономике

Примером эффекта колеи часто выступают блокировки инновационного развития в монопрофильных городах и/или промышленных районах. И. Стародубровская в своей

работе «Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России» связывает образование таких блокировок *«с превышением издержек от изменения траектории развития над выгодами от возможных альтернатив»* [Стародубровская, 2011]. Она также выделяет три типа таких блокировок:

— *функциональные блокировки* — характерны для изоляции местных фирм из-за тесных социальных связей между работниками одной (основной) отрасли монопрофильного города, что ослабляет связи с внешним миром и понижает гибкость всей отрасли;

— *когнитивные блокировки* — так же образуются за счёт сплочения членов отрасли (являющих собой абсолютно большинство отдельного моногорода), но в качестве основного фактора единения выступает одна общепринятая система ценностей, обязательно консервативная, из-за которой не может произойти обновление и развитие;

— *политические блокировки* — лоббирование интересов политических агентов; ставка делается на *«сохранение власти и статусной позиции в ущерб экономическому развитию»*, даже при наличии у экономических агентов мотивации к развитию собственного потенциала.

Так, пример сильно выраженный эффект колеи прослеживается при жестко выстроенных производственных цепочках (функциональные блокировки): это одна из наиболее стандартных проблем старых промышленных районов, где сети поставок выстраивались десятками лет и при смене макроэкономической ситуации и внешних вызовов адаптация под новые условия, оказывается серьёзной проблемой. Так, Сегежский ЦБК выступал в СССР *«монополистом союзного значения»*, производившим до двух третей всей советской бумаги и мешков. От темпов производства зависели отрасли, для которых эти продукты были необходимы, например, строительная или сельскохозяйственная [Замятина, Пилясов, 2015]. В результате подобная комбинация узкой специализации и широкой интеграции

очень тяжело поддавалась реструктуризации после распада СССР.

Инновационное развитие в отсутствие агломерационного эффекта — вариант преодоления проблемы колеи в изолированных моногородах. Парадоксальным образом, потенциал для диверсификации экономики моногорода находится в обратной пропорциональности с расстоянием до ближайшего крупного города (здесь под словом «крупный» прежде всего подразумевается как раз разнообразие представленных товаров и услуг). Другими словами, если рассматриваемый моногород — город-спутник в составе агломерации регионального центра, теряется стимул развивать какие-либо дополнительные отрасли внутри него, так как необходимые товары доступны в центре агломерации. Равносильно и обратное: если в округе крупных городов нет, в городе может образовываться потребность в расширении представленных производств и услуг. Пример города Костомукши, от которого до ближайшего райцентра не менее 500 км служит тому доказательством. Скоропортящиеся продукты, например, мясные полуфабрикаты, не могли доставляться в этот город готовыми к употреблению: за время длительной транспортировки по плохим дорогам истекал срок их годности. По воспоминаниям самих предпринимателей, это спровоцировало производство таких продуктов на месте [Замятина, Пилясов, 2015].

Социально-экономическое проявление эффекта колеи доказано рядом исследований моногородов. По их результатам оказывается, что проблема отсутствия гибкости к принятию новых отраслей может крыться не только в институциональных блокировках или географическом положении, но и в установках самих жителей, имеющих собственное представление о том, где они хотели бы быть трудоустроены. При предложениях рабочих мест в городах с более разнообразной отраслевой структурой жителям моногородов срабатывает либо механизм «кла-

новости» в этих городах (противопоставление своей социальной группы, т. е. жителей моногорода всем внешним общностям; тогда любая деятельность за пределами родного города воспринимается инородно), либо «сила инерции мышления горожан», т. е. нежелание признать факт о том, что рабочих мест в привычном месте, например, стало меньше или градообразующее предприятие закрыто и упразднено. Таким образом реализуется концепция когнитивной блокировки. «Кланы», равно как и ощущение принадлежности к закрытому обществу, встречаются в регионах России повсеместно; кейс же с «инерцией мышления» может быть проиллюстрирован массовыми сокращениями на глиноземных заводах в городе Пикалёво¹ Ленинградской области на фоне кризиса 2008–2009 гг. [Замятина, Пилясов, 2015].

Примеры эффекта колеи в страноведении

Рассмотрим разницу вектора развития в Венгрии и Румынии в позднесоциалистический период, а также в последовавший после распада Восточного блока турбулентный период 1990-х гг. — сложное время восстановления

¹ В период экономического кризиса 2008–2009 годов Пикалёвский глиноземный завод (Ленинградская область) и завод-смежник остановили свою работу. Пятая часть населения города (около 5 тыс. человек) города потеряла работу. Из-за долгов перед местными коммунальными службами в городе была отключена горячая вода. Чтобы обратить на свои проблемы внимание властей, местные жители перекрыли трассу «Новая Ладога». В результате накалившейся обстановки в город для решения проблем «в ручном режиме» приехал премьер-министр РФ. Под давлением на владельца завода Пикалёвского глиноземного завода Олега Дерипаску (соответствующий сюжет, запомнившийся многим по фразе «Ручку верните», широко освещался в СМИ) производство было восстановлено. Однако на производимый объем продукции не было достаточного спроса, цены были ниже себестоимости. Желание пикалёвцев сделать «всё как прежде» оказалось сильнее, чем экономические факторы.

и строительства новых институтов, в которое обнажились способности стран к самоорганизации и выходу на путь хоть сколько-нибудь устойчивого развития.

На первый взгляд, страны кажутся достаточно похожими и из-за общих исторических событий и географической близости. Однако, как оказывается, чрезвычайно важно видеть Европу как разноцветное лоскутное одеяло: каждая современная страна здесь имеет длительную историю в разной мере автохтонного становления. Даже соседние страны могут кардинальным образом отличаться друг от друга.

Венгрия

Венгрия издавна имела тесные связи с Западной Европой, что обусловлено крайне удачным её ЭГП в самом центре Европы. Прямым следствием этого стало более тесное экономическое взаимодействие с другими странами и более высокий уровень жизни, в сравнении с некоторыми соседними государствами Центральной и Восточной Европы; эта характеристика сохранялась с течением времени. После заключения Трианонского договора в 1920 г. Австро-Венгрия оказалась раздроблена на большое количество территорий, и множество мадьяр — этнических венгров — оказалось за пределами «новой» Венгрии (в тех границах, в которых мы знаем её и сегодня). Следствием раздробленности стало развившееся со временем чувство ответственности за меньшинства, оставшиеся проживать в соседних странах и существовать отнюдь не в почёте у местных доминирующих этносов. Чангоши в Румынской Молдове и секеи в Трансильвании, стали крупнейшими меньшинствами, которые Венгрия старается защищать до сих пор.

Главное событие в Венгрии времён социализма, без сомнений, — Венгерское восстание 1956 г. Компромиссом в борьбе стала концепция т. н. «гуляш-коммунизма», автором которой считается генеральный секретарь Венгерской

социалистической партии в 1950–1960-е гг. Янош Кадар. Для Венгрии де-факто сделали исключение и отменили плановую систему экономики, открыли страну для связей с Западной Европой (которые, как мы помним, уже имелись и были просто оборваны). Государственным предприятиям дали финансовую самостоятельность. Идея децентрализации производственных мощностей выражена в цитате Кадара:

«Невозможно правильно и без потери времени решать из центра, какую продукцию нужно выпускать на том или ином предприятии, какое оборудование заменить на более современное, во что вкладывать деньги. Всё это нужно определять на местах и там же принимать решения» [Magnin, 2002].

Взамен от Венгрии требовалось принятие однопартийной системы, признание СССР как фактической метрополии, стабильность политической ситуации в стране. Венгрия стала единственной страной, удостоенной столь большого набора послаблений, что делало её не просто *«витриной социализма»* (так чаще называли ГДР, Балтийские республики СССР, Югославию и Болгарию), а самым развитым «сателлитом» СССР в социалистическом блоке стран.

Разумеется, либерализация в долгосрочной перспективе дала свои плоды. К концу 1980-х гг. сформировались «зачаточные формы» рыночных институтов, спровоцированные либералистским крылом правительства и уходом со своего поста Кадара. С крахом социалистической системы предстоящие экономические реформы не выглядели для руководства страны неподъёмной задачей, поэтому был взят курс на равномерную и постепенную трансформацию институциональной системы, что резко отличалось от политики *«шоковых терапий»*, в соседних Чехословакии и Польше. Благодаря статусу страны, *«дружественной западным странам, но угнетённой режимом»*, а также восстановленным в 1970–1980-е гг. связям с этими странами,

в Венгрию достаточно быстро был устремлён стабильный поток прямых иностранных инвестиций: стал приходить иностранный бизнес, скупались местные фирмы. В первую очередь изменения коснулись банковского сектора [Magnin, 2002]. Страна стала стремительно внедряться в мировую систему товарно-денежных отношений как её полноправный член.

Однако многие прежде крупные хозяйства не закрывались и получали поддержку государства в сложившихся экстремальных условиях перестройки экономики. Бюджет был необходим и для поддержки социального сектора. Вскоре бюджет стал дефицитным; параллельно усилилась безработица, а фирмы на государственном финансировании, не считавшие нужным проведение внутренней реструктуризации из-за иллюзии стабильности, остались без «попечительства». Поэтому в 1994–1997 гг. страна все же пережила свою «шоковую терапию», главным образом выразившуюся в виде девальвации венгерского форинта и падении зарплат и покупательной способности граждан. Однако в 1998 г. страна вышла к положительной динамике ВВП. Рост произошёл не только по отношению к началу 1990-х гг., но к 1989 г., когда ситуация ещё была относительно стабильной.

Румыния

Находясь на периферии европейского региона, Румыния никогда не имела столь тесных торговых отношений с Западной Европой, какие были у Венгрии. Выход к Чёрному морю скорее располагал к торговле с Турцией и другими странами Азии, однако фактор исторического влияния (как раз не считываемый в простом экономическом анализе) — нахождение территории современной Румынии в составе Османской империи (ядро которой де-факто осталось существовать в виде Турции) до 1920-х гг. — могло повлиять на внешнюю политику государств после обретения ими независимости. Принадлежность Румынии

к Восточному блоку практически обнулила весь торговый обмен между Румынией и Турцией во второй половине XX века, хотя сегодня страны являются крупнейшими экономическими агентами в Черноморском регионе. И сегодня же мы знаем Румынию как одну из беднейших стран ЕС — «худшей из лучших». С одной стороны это говорит о том, что страна все же смогла сконцентрироваться на критериях отбора в содружество, с другой стороны, ей это далось непросто.

Путь развития социалистической Румынии эксперты называют «извращённым» [Magnin, 2002]. Здесь сложилась автаркия по советской модели: стремление к полной автономности, изоляции от внешних связей, экономической независимости, сочетаемое с инвестированием в крупные объекты тяжёлой промышленности. «Шоковые терапии» здесь случались уже в 1980-е гг., когда была предпринята попытка сокращения импорта для снижения внешнего долга. Путь (колея) реформаторской деятельности с оглядкой на события в соседних странах-сателлитах в поздний социализм для Румынии был заблокирован элитами, возрастными и консервативными. Примечательно, что если до распада Восточного блока этот факт кажется очевидным ввиду широкой известности взглядов Николае Чаушеску, то их преемственность в переходный период не имела такой огласки. Консервативные чиновники во главе с Ионом Илиеску продолжали управление страной в период, когда это качество было тяжелее всего сохранить и применить в условиях полной реорганизации страны [Magnin, 2002].

Можно полагать, что отсутствие реформаторской деятельности в государстве (в особенности реформ либерального характера) в условиях автократии, тоталитаризма или автаркии (т. е. в условиях существования механизмов подавления несогласных) свело бы к минимуму способность к гибкости и её проявлению народом в тот момент, когда реформы наконец его настигли. В Румынии к этой

«временной» характеристике добавляется «врождённая» предрасположенность к коллективизму (доказанная индексами Хофстеде [Hofstede Insights]), из чего следует, что на старте переходного периода 1990-х гг. страна не была институционально готова к рыночным преобразованиям, сколько бы она в них не нуждалась экономически. В результате в Румынии характер перехода на новую экономическую модель был тоже постепенным (как поначалу и в Венгрии), но не потому, что страна так решила сама, выбирая из разных вариантов пути, а потому что иные варианты были недоступны.

Качество реформ по тем же причинам было низким, они не были структурными и системными, из-за чего реализовалась только одномоментная краткосрочная перспектива: скачок ВВП страны в 1993 г. составил 7 п. п. Медленная реструктуризация крупных предприятий (из-за которой пострадала и Венгрия) заблокировала положительную динамику в последующие годы [Magnin, 2002].

Несостоятельность реформ вынуждала перебирать сами варианты решения проблем и тех, кто их принимает. Так, на политическую верхушку «всплыло» оппозиционное движение. Однако его высокая разобщённость и внутренние несогласия не дали ему долго продержаться в качестве руководящего института, что усилило не только общественное неодобрение оппозиции, но и восхваление прежнего периода Чаушеску как *«золотого века Румынии»*. Усугубившийся кризис в конечном счёте отсрочил вступление страны в Европейский союз.

Как это работает?

Согласно показателям, собранным в разные периоды, Венгрия и Румыния выглядят «поверхностно» похожими: индекс Джини и комплексный индекс развития человеческого потенциала в странах находится примерно на одном уровне (0,29–0,36 и 0,85–0,83 соответственно,

с небольшим преимуществом у Венгрии). Однако среди других показателей, маркирующих страны как развитые или развивающиеся, а именно составные части ИРЧП — индексы креативности и удовлетворённости жизнью — разнятся. В Румынии люди чуть больше довольны жизнью, а уровень креативности почти в два раза ниже. При этом Румыния также обладает более низким параметром «маскулинности» граждан, что, согласно трактовке показателей Хофстеде, определяет большее внимание к условиям жизни при ослабленной мотивации к гонке за экономическим успехом (индивидуальным и коллективным) [Hofstede Insights]. В таких условиях креативность не имеет стимула в виде поиска новых инновационных решений (необходимых для экономического развития). При этом та же установка на обустройство комфортной жизни может быть причиной для большей удовлетворённости ею в целом для всей страны.

Среди других индексов Хофстеде мы также видим двукратное превышение показателя индивидуализма у жителей Венгрии по отношению к Румынии (80 пунктов против 30) — и эту разницу мы проследили наилучшим образом, разбирая историю развития стран: в социалистический период в них сложились разные условия для построения карьеры каждого отдельного гражданина, и венгры оказываются сильнее ориентированными на экономическое благосостояние (зачастую часто выраженной в желании быть материально обеспеченным). Условная «хладнокровность» и «расчётливость» венгров чужда румынам.

Наконец, в странах в том же соотношении, но в обратной пропорции находятся показатели дистанции власти: 46 пунктов в Венгрии и 90 в Румынии. На примере Венгерского восстания и абсолютно лишённой гибкости румынской экономики даже в переходный период мы понимаем эту разницу.

По «ценностной карте» Р. Инглхарта позиции стран мало отличаются по разделяющим их диапазонам (по обеим

осям ценностных ориентиров), но страны находятся в разных субрегионах и культурных областях, что во многом может быть объяснимо религией: православие в Румынии определяет предрасположенность к почитанию традиционных ценностей, в отличие от венгерского католицизма. При этом по оси ценностей выживания и самовыражения, в соответствии с уже описанным механизмом зарождения креативных решений в странах, Венгрия чуть более ориентирована к ценностям самовыражения.

Возвращаясь к исторической ретроспективе, мы можем переиначить уже упомянутый лозунг *«история имеет значение»* как *«ожидания имеют значение»* [Federowicz, 2000]. В начале 1990-х гг. большинство специалистов сосредоточились на переходе к рыночной экономике, пренебрегая социалистическим прошлым стран Восточной Европы. Если мы говорим, что Венгрия сегодня кажется успешнее Румынии, то точно не потому, что «видение» будущей системы венграми было более корректным и правильным, чем в Румынии. Ошибочность решений государственных институтов здесь не является каким-то отдельно стоящим фактором, определившим развитие стран. Местные чиновники высказывали опасения об обратимости неудачного перехода, сложно представляли себе путь через установившийся хаос. Но каждое правильное решение, дававшее отдачу, самоусиливалось, поэтому ожидания сами по себе оказались *зависимыми от пути*.

Наконец, с точки зрения экономических индикаторов, указывающих на различия двух стран, исходящие из их культурных особенностей, мы можем, например, взглянуть на различия структуры экспорта стран. В крупнейшей профильной базе ОЕС мы можем найти данные за 2000 г., т. е. на исходе переходного периода [ОЕС]. Они, тем не менее, показательны, так как в этот год страны ещё не вошли в ЕС и в товарной экспортной структуре отражена специализация стран, а в географической — главные (новые) связи времён переходных 1990-х гг. Сам

экспорт может не отражать всей экономики стран (хотя в условиях едва сложившихся новых торговых отношений ситуация неочевидная), но мы можем попробовать оценить различия.

Так, в 2000 г. примерно 80–90% экспорта Венгрии приходится на страны Западной Европы (34% — Германия, 8% — Австрия, по 5–6% — Франция, Италия и Нидерланды), а также США (8%), что прямо доказывает наши рассуждения о тесной связи с западными странами. Крупнейшая категория товаров при этом — электроника, техническое оборудование и автомобили, что не могло бы сформироваться в стране без предварительных договоренностей с теми же агентами и характеризует страну как стремительно развивавшуюся через развитие высокотехнологичного сектора. Структура импорта выглядит схожей, в ней добавляется весомая доля энергетических ресурсов и, соответственно, Россия, Китай и целый ряд азиатских стран в территориальном разрезе. Страна и сегодня испытывает большую потребность в импорте российского газа, а такие страны как КНР, Япония и Республика Корея могли предоставлять дополнительную возможность для роста инновационных отраслей.

В Румынии картина выглядит сильно иначе. В территориальной структуре мы видим европейские страны, но в ином порядке — крупнейшая по объёму дестинация — культурно родственная Италия (21%), так же можно сказать и про Францию (7%). Другие страны — Германия (15%) и сравнительно менее богатые страны Южной Европы — Греция (3%) и Болгария (2%). Среди стран других макрорегионов значительно выделяются Турция (5%), США (только 3% против 7% в Венгрии) и Египет (2%); азиатские страны в совокупности дают порядка 8–10%. Крупнейшие же отрасли в экспортной структуре страны характеризуют Румынию в 2000 г. как сугубо развивающуюся: примерно 20% занимает текстильная и кожевенно-обувная промышленность, далее 15% — первично обработанное и необработан-

ное сырье (нефть, металлопрокат, рудные ископаемые, трубы), и лишь на третьем месте — техника и оборудование (примерно 10%). Импорт сконцентрирован как раз на этой же отрасли, а также схожих по вкладываемому высококвалифицированному труду медикаментах и транспортных средствах (три сектора дают в сумме почти треть импорта). Территориальная структура импорта Румынии 2000 г. становится заключительным доказательством в пользу Венгрии как более успешно развившейся в перестройку экономики: в румынском импорте она — третья страна (7%) после Германии (20%) и Италии (9%).

Таким образом, Венгрия, как минимум, более высокими темпами развивала свою экономику при открывшихся возможностях: простое сравнение сектора НИОКР и связей со странами, способных помочь в их развитии (с помощью инвестиций, патентов и технологий) сразу показывает различия. Венгрия пользуется историческим расположением Германии, США, Франции; Румыния вынуждена ограничиваться эксплуатацией культурных связей с родственными нациями из «Большой Семёрки» (Италия и Франция), а в остальном полагаться преимущественно на более слабые региональные рынки, Южную Европу, Азию и Африку.

Нет ли преувеличения?

В обоих рассмотренных странах, Венгрии и Румынии, при образовании реалистичных перспектив по вступлению стран в ЕС начальные условия переходного периода были смещены на второй план. Перспективы членства в ЕС стали очень мощным стимулом к реорганизации даже там, где гибкости для этого было недостаточно. В отличие от эпизодического ресурсного инвестирования, которое, несомненно, так же является мощным инструментом для преодоления эффекта колеи, ЕС являлся чёткой целью, обещавшей обеспечение ресурсами в долгосрочной перспективе, постоянно и стабильно.

Главным же выводом является понимание развития Румынии как буквально «буксующего в колею» — по сравнению с Венгрией. Разница этих стран не относится к макроуровню развитых и развивающихся стран — мы смотрим регионы примерно равного ранга. Социалистическое наследие даже в самых западных странах бывшего Восточного блока формировалось практически на протяжении десятиков лет — и в итоге оно способствует появлению *очень сильной инерции*, особенно в институциональном секторе. Сорокалетний период социализма в Венгрии и Румынии очевидно «проторил» особую колею в каждой из этих стран. У Венгрии уже в социалистическое время были заложены основы интеграции со странами Западной Европы. В Румынии, напротив, накапливался опыт применения изоляционистских практик. За счёт столь длительного «углубления колеи» изложенный пример не выглядит преувеличением.

Ю. О. Пешехонов

Литература

1. Аузан А. А. Курс лекций «Культурная экономика» (МГУ, МФК), 2021.
2. Замятина Н. Ю., Пилясов А. Н. Инновационный поиск в монопрофильных городах. Блокировки развития, новая промышленная политика и план действий. — М: Леннанд, 2015.
3. Карта культурных ценностей Рональда Инглхарта // Постнаука, 2022 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://postnauka.ru/wtf/154916> (дата обращения: 29.03 и 28.04.2022).
4. Лурье С. В. Историческая этнология. 3-е изд. — М.: Академический проект, 2004.
5. Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / Под ред. И. Стародубровской. Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара: научные труды. No 148Р. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. 248 с.

6. Arthur W. B. Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events // *The Economic Journal*. — 1989. — Vol. 99. — P. 116–131.

7. David P. A. Path dependence: a foundational concept for historical social science // *Cliometrica*. — 2007. — Vol. 1. — №2. — P. 91–114.

8. Federowicz M. Anticipated Institutions: The Power of Path-Finding Expectations / *Democratic and Capitalist Transitions in Eastern Europe: Lessons for the Social Sciences* // Kluwer Academic Publishers, Dordrecht. — 2000. — P. 91–106.

9. Magnin E. Path Dependence and Initial Conditions in the Transition Process: The Cases of Hungary and Romania // *Journal of Economics and Business*. — 2002. — Vol. 5. — №1. — P. 67–87.

10. North D. C. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction // *World Development*. — 1989. — Vol. 17. — №9. — P.1319–1332.

11. North D. C. Economic Performance through Time // *American Economic Review*. — 1994. — Vol. 84. — №3. — P. 359–368.

12. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. — Routledge, 2010. — 456 p.

13. The 6 Dimensions of national culture // Hofstede Insights [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/> (дата обращения: 29.03 и 28.04.2022).

14. The best place to explore trade data // ОЕС [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://oec.world/> (дата обращения: 29.04.2022).

1.6. Концепция близости: что повышает потенциал межтерриториальных взаимодействий

Характеристика концепции

Концепция близости (англ. *proximity*) описывает факторы повышения потенциала взаимодействий между акторами (обычно фирмами), размещенными в разных местах (и тем самым, на более общем уровне — потенциал межгородских, межрегиональных, международных взаимодействий в целом). С учетом актуальных проблем развития экономики знания чаще всего концепция близости применяется для анализа факторов формирования потоков знания, однако факторы близости оказывают влияние и на объемы миграций, торговли и других видов взаимодействий акторов на разных территориях. Ключевые авторы — Андре Торре и Ален Ралле (Франция), Рон Бошма и Марк Тиссен (Нидерланды).

Главные работы, положившие начало исследованию теории близости в географии, написаны во второй половине 1990-х — начале 2000-х гг. Их авторы декларировали схожие положения:

а) географическая близость (то есть малое расстояние между акторами в пространстве, взятое само по себе, как это нередко и бывает в эконометрических моделях при попытке «учесть географический фактор») не является необходимым и достаточным условием для обмена информацией, так как есть много факторов, препятствующих взаимодействию даже близко друг к другу расположенных акторов [Rallet, Torre, 1998; Boschma, 2005];

б) для эффективности обмена информацией необходимо учитывать менее формализуемые параметры социокультурного измерения, «пространства связей» [Capello, Faggian, 2005].

Иллюстрацией к необходимости поворота от учета

расстояния к социальным параметрам может служить гипотетический пример с двумя предприятиями ВПК, находящимися на расстоянии 100 метров друг от друга в чистом поле, но при этом огороженных высоким забором под напряжением и со строгими проверками при входе. В таких условиях обмен информацией между работниками предприятий, находящихся, кроме всего прочего, под подпиской о неразглашении, почти невозможен. И наоборот, члены этнических диаспор обычно поддерживают тесные (в частности, деловые) связи с партнерами через тысячи километров: социальные сети здесь оказываются «сильнее» разделяющей власти расстояния.

Таким образом, от одномерного пространства физического расстояния (классики концепции говорят в таком случае о «географической близости»¹) авторы концепции предлагают перейти к условно многомерному пространству, в котором отдельные направления «отвечают» за возможности и блокировки взаимодействий, например, в социальной сфере (наличие или отсутствие социальных связей), с точки зрения законодательства (фирмы, работающие в одном правовом поле, скорее будут взаимодействовать, чем действующие в рамках сильно отличающихся систем законодательства разных стран) и т. д.

Рон Бошма выделяет несколько типов близости, которые могут учитываться при оценке предрасположенности фирм к обмену информацией:

- когнитивная близость (от того, насколько схожими вещами на близких стадиях занимаются фирмы, зависит их способность перенять новое);

- организационная (схожесть устройства фирм или

¹ Поскольку география изучает и социальные и иные вопросы, а не только расстояние, логичнее было бы говорить скорее о «пространственной», чем о «географической» близости.

нахождение акторов в рамках одной структуры (организации) обеспечивает надежность установленных связей);

- социальная (общность опыта, дружба, родство, доверие);

- институциональная (схожесть формальных и неформальных институтов, институциональной, в том числе правовой, среды, в которой работают фирмы);

- географическая (пространственная) близость интересна тем, что является необходимым фактором личного взаимодействия работников и соответственно, передаче неявного знания [Boschma, 2005].

Андре Торре применяет более общую классификацию, разделяя географическую и организованную (по сути, искусственно созданную — сродни «второй природе» Кругмана) близость, включающую социальные и иные взаимодействия (не путать с организационной близостью Бошмы).

Перечисленные типы дополняют друг друга [Oerlemans, Meeus, 2005], способствуя усилению связей. Присутствие только одного из типов близости при отсутствии или малой выраженности других почти гарантирует малую интенсивность обмена информацией между акторами. В то же время, для разных территорий и фирм наиболее важны разные типы близости, и может возникать ситуация, в которой потеря одного или двух из типов не приведет к резкому сокращению потока информации.

Информация, обмен которой между акторами зависит от их близости, может быть разделена на два типа — «местный шум» (local buzz) и «глобальные перетоки» (translocal pipelines) [Bathelt, 2005]. Возможность провести такое различие приводит к мысли о том, что тип передаваемого знания определяет действенность сформировавшихся связей и предъявляет свои требования к их характеристикам. Так, например, кодифицированное, формализованное знание должно быть менее чувствительным к физическим расстояниям и частоте нефор-

мального общения по сравнению с персонифицированным знанием.

«По умолчанию» считается, что близость, рассматриваемая в рамках теории близости, постоянна. Однако возможна временная близость, обеспечивающая возможность взаимодействия на сравнительно краткий период. Примером такой близости могут служить разнообразные конференции и форумы, когда собирающиеся вместе люди, ведущие работу в смежных сферах, получают возможность обменяться идеями и опытом. Подобный обмен в отдельных случаях может быть эффективнее постоянного контакта [Rallet, Torre, 1998].

Теоретическое поле

Теория близости существует в рамках эволюционного подхода в экономической географии, одной из исследовательских задач которого является объяснение экономического развития в конкретном месте как результата постепенного развития отдельных фирм и появления их спиноффов. При рассмотрении развития какой-либо территории неизменно встает вопрос о влиянии близости субъектов на их дальнейшее развитие. Сначала таковая близость рассматривалась как сугубо географическая, измеряемая физическими величинами, а в конце XX века произошло осмысление и расширение понятия «близость» с последующей разработкой полноценной теории. То есть возникновение теории близости в русле эволюционной географии можно рассматривать как развитие оной.

В пределах теории близости выделяются две школы — нидерландскую и французскую, различия между которыми лежат в плоскости методологии. Подходы нидерландской школы (Рон Бошма и Марк Тиссен) к изучению связей более формализованы, а отдельные исследования в большей степени посвящены изучению сетей и следуют количественной логике. Французская школа (Андре Торре, Ален Ралле) сосредотачивается на качественных измере-

ниях и соответствует мейнстриму французской научной школы, характеризующейся уделением большего внимания отдельным объектам, а не связям между ними [Geoghegan, 2011].

Сильные и слабые стороны концепции

Основные идеи теории близости обладают рядом как сильных, так и слабых сторон. Их список приведен в таблице 2.

Таблица 2 — Сильные и слабые стороны в теории близости

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Мягкая модель (возможность введения плавающих признаков, изменяемость роли факторов); 2. Параметризация взаимодействия.	1. Не учитывается тип знания; 2. Усиление связей может иметь обратный эффект: a) Конфликт лояльности; b) Переход работников; c) Слишком близкие связи; d) Угроза замыкания системы. 3. Необходимость учёта взаимности связей при планировании.

Источник: составлено автором раздела

Среди сильных стороны теории близости можно особенно выделить две. Во-первых, данная теория предлагает путь для параметризации трудно формализуемого явления. Находясь на стыке качественного и количественного подходов, теория близости предлагает компромисс между ними, сохраняя при этом преимущества обоих и люфт для введения дополнительных параметров. Во-вторых, параметризация процесса обмена информацией в пределах теории отличается мягкостью. Основные теоретики оговаривают уникальность каждого из случаев, оставляя исследователю возможность самому выбирать, какие из предложенных типов близости наиболее важны в конкретной ситуации.

Слабые стороны теории обнаруживаются в недостаточной детализации отдельных моментов. Например, в основополагающих работах близость рассматривается как неизменно положительное явление, однако существуют

контрпримеры, указывающие на его недостатки. Работники, находящиеся в неформальном контакте и выстраивающие приятельские отношения, имеют возможность обсуждать условия занятости или делиться деталями работы, которые руководство компании предпочло бы не разглашать. Такая степень близости может повлечь за собой конфликт лояльности, переход работника из одной фирмы в другую а также утечку ценных знаний и навыков вместе с ушедшим сотрудником. При выстраивании крепких дружеских связей между несколькими фирмами, может возникнуть эффект чрезмерной плотности связей, при которой работники знают друг друга уже настолько хорошо, чтобы не налаживать контакт с представителями третьих фирм — в этом случае система замыкается, а приток новой информации извне падает.

Необходимо также учитывать то, что наиболее устойчивые связи должны быть взаимны. Если от какого-либо типа близости преимущества получает только одна фирма, а другая является исключительно донором, то такое сотрудничество с высокой степенью вероятности обречено. Теория также не учитывает типы знаний и зависимость наиболее полезных для обмена информацией типов близости от особенностей этой информации. Недостатки теории близости указываются в том числе и самими её авторами [Boschma, 2005; Boschma, Frenken, 2010].

Территория

Примером территории, для объяснения развития которой подходит теория близости, служит Дубай, крупнейший город ОАЭ.

ОАЭ — быстрорастущий развивающийся рынок и одна из самых инновационных экономик региона БВСА (Ближний Восток и Северная Африка). Власти страны предпринимают усилия по диверсификации экономики, выросшей на добыче углеводородного сырья. В настоящее время ОАЭ характеризуется стабильным миграционным притоком

из других стран региона, а Дубай — крупнейший транспортный хаб региона. Это один из наиболее загруженных аэропортов мира (высокая транспортная доступность по воздуху), крупный порт (простота организации логистических цепочек).

Рынок Дубая — быстрорастущий рынок высокотехнологичного малого и среднего бизнеса [Al-Ansari, Pervan, 2013]. Здесь сконцентрированы предприятия в сфере ИКТ, биотехнологий, электроники [Sebiane, 2020]. На территории эмирата расположены зоны масштабных проектов по привлечению компаний — например, Dubai Internet City, Dubai Techno Park. Устойчивый внутренний спрос в стране (развитие Дубая как Smart City¹, активное строительство и развитие на территории ОАЭ и т. д.) позволяет высокотехнологичным фирмам чувствовать дополнительную стабильность.

Развитие Дубая основано на привлечении компаний со всего мира. Для облегчения релокации, открытия нового бизнеса или филиала с головным офисом в другой стране, в эмирате приняты меры, упрощающие данный процесс. В рейтинге Всемирного Банка «Ease of Doing Business» ОАЭ находится на 16 месте относительно всех стран мира и на первом в регионе БВСА; из мусульманских стран ОАЭ занимает второе место, его обгоняет Малайзия (12 место) [The World Bank, 2020]. Отдельно для Дубая подобных оценок всемирные организации не приводят, однако именно этот город является главной точкой притяжения иностранного капитала и компаний в ОАЭ.

¹ Дубай активно применяет технологии для развития города в качестве умного города, что обеспечивает устойчивый спрос на технологические решения. Например, Дубай — первый город в мире, активно использующий в своей «интеллектуализации» возможности технологии блокчейн [Bishr, 2019].

Для поддержки стартапов в Дубае действует Dubai Startup Hub — местная организация, предлагающая поддержку предпринимателям. В эмирате также действуют налоговые и другие послабления. Например, до определенной суммы оборота (185 тыс. дирхам¹) бизнес может не платить подоходный налог, в рамках оборота от 185 до 360 тыс. дирхам налог в размере 5% платится добровольно. Для ведения бизнеса в Дубае до достижения указанных порогов достаточно платить определенные взносы для легальности положения. Бизнес также обычно не испытывает давления со стороны отдельных ведомств и не взаимодействует с регулярными проверками².

Получить лицензию для открытия бизнеса в Дубае сравнительно просто. Для облечения процесса на платформе Invest. Dubai возможно получить «мгновенную лицензию», открыв бизнес или зарезервировав имя для него онлайн. При регистрации бизнеса ресурс также предлагает найти для него оптимальную локацию. Так, например, для открытия бизнеса в сфере «Fashion» лучшим местом считается Dubai Design District, или 3d, в котором сконцентрированы фирмы в сфере дизайна, моды, архитектуры, искусства и ретейла. Бизнесмену, решившему зарегистрировать свой бизнес на этой территории, предлагается организационная поддержка, соответствующая среда и регулярные «events» по профилю.

По данным The National News (местная англоязычная газета, издаваемая в Абу-Даби), в 2021 году в эмирате Дубай было получено 72 тыс. лицензий, что, несмотря на пандемию, на 71% выше, чем в 2020 году, когда было получено 43 тысячи лицензий. Постоянный приток новых фирм не позволяет рынку застаиваться.

¹ Около 50 тыс. долл. США.

² Информация о проверках, выплатах и налогах получена автором от частного лица, ведущего бизнес в Дубае.

«Как это работает?»

Дубай — пример пересечения локального и международного; искусственно созданная среда с высокой интенсивностью «местного шума», открытая при этом для «глобальных перетоков». Концентрация фирм из разных стран, привлеченных в Дубай растущим рынком, налоговыми послаблениями, устойчивым спросом и др. и при этом не разрывающих связи со странами происхождения, превращает эмират в «плавильный котел фирм»¹.

Активно привлекая предпринимателей и фирмы различного размера, администрация эмирата предпринимает усилия по созданию среды, в которой возможно выстраивание доверительных отношений и налаживание горизонтальных связей. Так, например, в Дубае регулярно проводятся выставки, форумы, специальные встречи и другие предприятия как узкой, так и широкой направленности, на которых люди имеют возможность знакомиться друг с другом. Автор знает о ситуации, когда человек, переехавший в Дубай без трудоустройства, приехал в эмират и нашел себе работу в своей отрасли через посещение подобных встреч².

Подобные встречи — яркий пример организованной временной близости. Географическая близость в ОАЭ выражена максимально и обеспечивается как высокой концентрацией фирм на территории, так и международной

¹ Когда автор высказал эту мысль своей знакомой, проживающей в настоящее время в Дубае и ведущей на его территории бизнес, она сказала, что люди приезжают в ОАЭ именно за международным общением, а не для поддержания связей внутри общины выходцев из своей стороны. Автор, тем не менее, считает уместным оставить упоминание об этом в тексте, потому что даже при таком положении вещей, уникальность привозимого опыта, приобретенного в других местах земного шара, накладывает отпечаток на приезжающего человека и в определенной степени детерминирует информацию, которой тот готов обмениваться.

² Информация получена от частного лица.

доступностью Дубая в транспортном отношении — фирмы Дубая искусственно близки к фирмам других стран благодаря высокой транспортной доступности. Государственные органы задают условия и для институциональной (одна среда), и для организационной близости (фирмы, входящие на рынок ОАЭ, изначально нацелены на работу в международной среде).

Кроме того, возможно, здесь работают и другие виды близости.

«Нет ли преувеличения?»

Спорный тип близости для эмирата — социальная близость. С одной стороны, скопление фирм и усилия местных властей по проведению многочисленных форумов и встреч способствуют налаживанию связей. С другой стороны, социальная близость создается в т. ч. средой, состояние которой оценить на данной стадии развития тяжело, а релокация фирм (сохранение команды) может приводить к снижению близости из-за «замыкания» работников в знакомой им культурной среде фирмы.

Согласно данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), ОАЭ находится на 33 месте по Глобальному индексу инноваций (ГИИ) среди 132 рассматриваемых экономик мира. В последние годы страна продвигается вверх (36-ое место в 2019 году), однако все еще остается ниже уровня, ожидаемого от экономики такого уровня развития. При этом по четырем компонентам ГИИ — инфраструктура, человеческий капитал и исследования, сложность рынка и сложность бизнеса (market sophistication и business sophistication) — ОАЭ выше среднего уровня стран с высокими доходами населения. Учитывая первоочередное значение Дубая для развития ОАЭ и опираясь на предоставленные ВОИС данные, можно сделать вывод, что Дубай на самом деле развивается по инновационному пути, и меры, предпринимаемые им в том числе на обеспечение различных типов близости, дей-

ственные. Особенно подкрепляет данное утверждение то, что в подрейтинге ГИИ «инновационная отдача» Дубай с 2019 по 2021 год поднялся с 58 на 47 место.

«Работу» когнитивной близости фирм в Дубае можно предположить, исходя из практики зонирования предпринимательской деятельности: для фирм одной специализации создаются специальные площадки. Однако гипотезу о том, что такое совместное размещение способствует расширению реальных контактов следовало бы проверить в рамках специальных исследований (впрочем, в целом считается, что кластеры и коворкинги дают на своем уровне именно такой эффект: собранные вместе фирмы и отдельные профессионалы начинают взаимодействовать «поневоле».

Т. Н. Умнова

Список источников

1. Al-Ansari Y., Pervan S., Xu J. Innovation and business performance of SMEs: the case of Dubai // Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues. — 2013. — Vol. 6. — №3–4. — P. 162–180.
2. Bathelt H. Cluster relations in the media industry: Exploring the distanced neighbour paradox in Leipzig // Regional Studies. — 2005. — Vol. 39. — №1. — P. 105–127.
3. Bishr A. B. Dubai: a city powered by blockchain // Innovations: Technology, Governance, Globalization. — 2019. — Vol. 12. — №3–4. — P. 4–8.
4. Boschma R. Role of proximity in interaction and performance: Conceptual and empirical challenges. — 2005.
5. Boschma R., Frenken K. The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective. The handbook of evolutionary economic geography. — Edward Elgar Publishing, 2010.
6. Capello R., Faggian A. Collective learning and relational capital in local innovation processes // Regional studies. — 2005. — Vol. 39. — №1. — P. 75–87.

7. Geoghegan B. D. From information theory to French theory: Jakobson, Levi-Strauss, and the cybernetic apparatus // *Critical Inquiry*. — 2011. — Vol. 38. — №1. — P. 96–126.

8. Oerlemans L., Meeus M. Do organizational and spatial proximity impact on firm performance? // *Regional studies*. — 2005. — Vol. 39. — №1. — P. 89–104.

9. Rallet A., Torre A. On geography and technology: the case of proximity relations in localized innovation networks // *Clusters and regional specialisation: On geography, technology and networks*: Pion London. — 1998. — 20 p.

10. Sebiane F. The Significance of Innovation Strategy and its role in the Growth of Dubai // *International Journal of Contemporary Applied Researches*. — 2020. — P. 19–26.

11. Business Enabling Environment // The World Bank, 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment> (дата обращения 28.04.2022).

12. Dubai records strong growth in new business registration // *The National News Business* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.thenationalnews.com/business/2022/01/18/dubai-records-strong-growth-in-new-business-registration/> (дата обращения 03.04.2022).

13. The global innovation index 2021. United Arab Emirates // *World Intellectual Property Organization* [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index (дата обращения 28.04.2022).

1.7. Перетоки знания на близком расстоянии

Характеристика концепции

Ещё в начале XX в. экономист Альфред Маршалл отметил важность концентрации предприятий, способствующую

щей обмену знаниями и ресурсами. Его идеи развил Майкл Портер, который ввёл понятие кластера. Концентрация отрасли в одном месте даёт неуловимое преимущество (уже не раз упоминавшаяся в этом сборнике «атмосфера»: *«something that is in the air»*) [Marshall, 1920]. Майкл Сторпер описывает наиболее фундаментальный аспект близости (англ. *«proximity»*) — контакты лицом к лицу как наиболее эффективный способ коммуникации [Storper, Venables, 2003].

Интенсивный процесс социальных взаимодействий и обмена информацией между компаниями и отдельными профессионалами, которые географически находятся рядом друг с другом, получило название *«local buzz»* (можно образно перевести как *«местный рой идей»* или даже *«местный базар [идей]»*; строже — *локальный произвольный обмен идеями*; в литературе на русском языке чаще встречается не совсем удачная калька с английского *«местный шум»*). Это характеристика среды, которую образует кластер в городских условиях, наличие тесных связей, когда люди получают преимущество от обмена информацией *«просто находясь здесь»* [Feldman, Kogler, 2010].

Теоретическое поле

На глобальном уровне перетоки знания происходят через так называемые *«global pipelines»* (*глобальные каналы перетоков знания*), которые связывают между собой региональные инновационные узлы. В случае обмена идеями / перетоков знания на близком расстоянии мы говорим про обмен неявными знаниями, который зачастую происходит сам собой, в то время как для передачи знаний через глобальные каналы зачастую нужны какие-то специальные договоренности, установление формальных связей между компаниями или университетами, и знания будут передаваться в кодифицированном формате. При этом для успешного существования кластера

необходимо присутствие как local buzz, так и global pipelines, о чём свидетельствует концепция «local buzz — global pipelines», описанная Х. Бательтом [Bathelt, Malmberg, Maskell, 2004] (рисунок 8).



Рисунок 8 — Схема концепции «local buzz — global pipelines»

Источник: [Исланкина, Фияксель, 2015]¹

Это единая система, в которой перетоки знаний через глобальные каналы перетоков знания подпитывают кластер новыми идеями, которые «обтачиваются» на уровне «информационного базара» на местах. В работах Саксениан рассматривается такая система на примере Кремниевой долины США [Saxenian, 1996, 2006]. Сюда же относится понятие возвратной миграции, описанное в работе Саксе-

¹ Предложенный авторами данной работы перевод нельзя признать удачным, поскольку на русском языке слово «шум» не передает сути — именно случайного обмена знаниями, скорее — наоборот; вариант «глобальные информационные каналы» сужает перетоки знания до обмена информацией, тогда как в оригинальной трактовке речь идет о знании (понятие «знание» шире понятия «информация»).

ниан «Новые Аргонавты» или тот же бизнес-туризм, когда человек приезжает в компанию, которая находится в другой стране, для установления личных контактов и передачи, в том числе, неявного знания.

Сильные и слабые стороны концепции

Ряд учёных отмечают преимущества мультипликативного эффекта модели «local buzz — global pipelines» [Aarstad, Kvitastein, Jakobsen, 2016]. В то же время, исследования показывают, что в ряде случаев перетоки знания на глобальном уровне сыграли большую роль в развитии инноваций на конкретных территориях [Fitjar, Rodríguez-Pose, 2015].

Сильное преобладание глобальных каналов перетоков знания также может представлять угрозу для существования кластера в долгосрочной перспективе [Bathelt, Taylor, 2002]. Когда действующие лица сосредотачиваются в первую очередь на внешних связях, меньше внимания уделяется коммуникации на локальном уровне, что может спровоцировать сегментацию внутри кластера и, в конечном итоге, его распад.

Ещё одна потенциальная проблема — возможность перегрузки кластера информацией, когда «слишком много шума» [Bathelt, Malmberg, Maskell, 2004]. Когда информации слишком много, бывает трудно выделить главное и извлечь пользу из перетоков знаний, особенно, когда управленческие механизмы не налажены. В таком случае поток непроверенной информации сбивает с толку и парализует инновационную деятельность, равно как в случае, когда необходимой информации не поступает совсем.

Территория

Для иллюстрации данной концепции можно рассматривать успешные креативные кластеры крупных городов — в данном случае будут рассмотрены примеры Лондона и Барселоны. В работе Илари Паппалепоре

подчеркивается роль оживленности среды в развитии креативных кластеров [Pappalopore, 2010]. Эффект «местного базара идей» выражается через обилие «третьих мест», где люди могут встречаться для неформального общения, в процессе чего происходит обмен неявным знанием. В фокусе исследования И. Паппалепоре — креативные предприниматели Лондона, которым был задан вопрос, что побудило их выбрать данный конкретный район для работы и творчества. Один художник из Детфорда сравнил пустующую субботними вечерами Хай-Стрит Детфорда с яркой ночной сценой Хокстона и Шордитча, предположив, что именно местный база идей (local buzz) — то, чего не хватает Детфорду, чтобы стать успешным креативным кластером [Pappalopore, 2010, с. 275].

Шордитч — один из наиболее оживленных районов Восточного Лондона, с одной стороны, благодаря близости к деловому центру Сити, но важную роль также сыграла творческая атмосфера соседнего района Хокстон. В 1980-е здесь обосновались художники Young British Artists¹, потом сюда пришли «ню-медиа»² индустрии, причём они зачастую обслуживали компании, находящиеся в том же Сити или Вест-Энде, а Хокстон и Шордитч расположены достаточно близко, при этом аренда здесь была значительно дешевле, чем в деловом центре [Pratt, 2009]. Затем в период второго бума доткомов сюда пришли IT-стартапы, образовав в итоге так называемое «Кремниевое коль-

¹ Young British Artists — условное название группы современных британских художников, большинство из которых учились в Голдсмитском колледже в Лондоне.

² Новые СМИ или новые медиа (англ. New media) — новый формат существования средств массовой информации, постоянно доступных на цифровых устройствах, в отличие от «старых медиа», которые полагались на аналоговые и печатные носители (радио, телевидение, газеты).

цо» («Silicon Roundabout») в Восточном Лондоне [Foord, 2013].

В контексте данной темы стоит обратить внимание на то, как происходят перетоки знания в коворкингах. В своей работе Игнаси Капдевила рассматривает коворкинг-кластеры в Барселоне [Capdevila, 2014]. Здесь ряд коворкингов, расположенных в районе Грасия, решили объединиться в проект под названием «Silicon Gracia» с целью проведения совместных мероприятий и усиления связей между коворкингами, а также для привлечения внимания крупных компаний.

«Как это работает?»

Пример коворкинг-кластеров в Барселоне наталкивает на сравнение кластеров разных масштабов, что и делает в своей работе Игнаси Капдевила, рассматривая коворкинги как микрокластеры [Capdevila, 2013]. Если для крупных кластеров может быть характерна как формальная, так и неформальная передача знаний, то коворкинг — место, где встречаются люди из разных компаний и происходит обмен неявным знанием (таблица 3).

Таблица 3 — Особенности перетоков знания на разных масштабах: сравнение кластеров и коворкингов

	Кластеры	Коворкинги
Участники	Крупные организации	Микрофирмы, предприниматели, фрилансеры
Географический масштаб	Регион, город	Город, городской район
Взаимодействие с местными жителями	Слабое	Значительное
Взаимодействие с властями	Значительное	Слабое
Разделяемые ресурсы	Инфраструктура	Офисное оборудование
Тип отношений между резидентами	Может быть как сотрудничество, так и соперничество	Преимущественно сотрудничество
Характеристики перетоков знания		
Характер взаимодействия между участниками	Формальное и неформальное, лицом к лицу и виртуальное	Неформальное, лицом к лицу
Тип знаний	Кодифицированное и неявное	Преимущественно неявное
Local buzz	Перетоки знания внутри кластера	Перетоки знания внутри коворкинга
Global pipelines	Взаимодействие с другими кластерами на расстоянии	Взаимодействие с другими коворкингами, как с местными, так и с удаленными

Составлено автором раздела по [Capdevila, 2013]

Выделяются разные типы коворкингов по степени инновационности: есть просто физические пространства для работы, а есть коворкинги, ставящие перед собой задачу запустить обмен знаниями между людьми [Capdevila, 2014]. Некоторые коворкинги выполняют ещё и социально значимые функции. Например, на базе коворкингов могут проходить открытые лекции, воркшопы, выставки и т. д. Зачастую такие коворкинги создаются и управляются людьми, живущими в том же районе, так в какой-то степени коворкинги могут играть роль комьюнити-центров.

«Нет ли преувеличения?»

Среди основных ограничений применимости концепции — тесная связь local buzz и global pipelines — одно не может эффективно работать без другого, при том, что часто перетокам знаний на глобальном уровне придаётся большее значение. Важное условие local buzz — доверительная среда, когда людям комфортно взаимодействовать друг с другом, и они заинтересованы в обмене информацией. В «правильных» коворкингах как раз создаются условия для этого. Помимо проведения различных мероприятий для нетворкинга, менеджер данного заведения также берёт на себя функцию проводника, помогая людям заводить новые знакомства, которые могут быть им интересны с точки зрения их профессиональной сферы.

Ещё одно ограничение — эффекты «базара идей» зачастую бывает сложно уловить, они могут быть невидимы для крупных участников кластера, но, тем не менее, оказывают на него влияние. В свете современных тенденций массовой цифровизации и распространения гибких форм занятости, всё большую роль начинают играть фрилансеры [Mould, Vorley, Liu, 2014]. Меняется организационный базис компаний, частой практикой становится аутсорсинг, приглашение специалистов извне для конкретных проектов. Кроме того, пандемия Covid-19 дала толчок распространению

практик удаленной работы, показав возможность существования компаний в условиях отсутствия физической близости и перетоков неявного знания. С другой стороны, после снятия карантинных ограничений коворкинги становятся ещё более востребованы, поэтому целесообразно рассматривать эффекты local buzz на микроуровне.

А. Р. Шерстнёва

Литература

1. Исланкина Е. А., Фияксель Э. А. Глокализация инноваций: роль кластеров и международного контекста в региональном развитии // Инновации. — 2015. — Т. 11. — №205. — С. 64–74.
2. Aarstad, J., Kvitastein, O. A., Jakobsen, S. E. Local buzz, global pipelines, or simply too much buzz? A critical study // Geoforum. — 2016. — №75. — P. 129–133.
3. Bathelt, H., Taylor, M. Clusters, power and place: inequality and local growth in timespace // Geografiska Annaler. — 2002. — №84. — P. 93–109.
4. Bathelt, H., Malmberg, A., & Maskell, P. Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation // Progress in Human Geography. — 2004. — Vol. 28 — №1. — P. 31–56.
5. Bathelt, H., Turi, P. Local, global and virtual buzz: The importance of face-to-face contact in economic interaction and possibilities to go beyond // Geoforum. — 2011. — Vol. 42 — №5 — P. 520–529.
6. Capdevila I. Knowledge dynamics in localized communities: coworking spaces as microclusters // SSRN Electronic Journal. — 2013. — P. 1–18.
7. Capdevila, I. Coworkers, makers, and fabbers global, local and internal dynamics of innovation in localized communities in Barcelona. — HEC Montreal, 2014. — 209 p.
8. Feldman M. P., Kogler D. F. Stylized facts in the geography of innovation. — Handbook of the Economics of Innovation, 2010. — P. 381–410.

9. Fitjar R., Rodríguez-Pose A. Networking, context and firm-level innovation: Cooperation through the regional filter in Norway // *Geoforum*. — 2015. — №63. — P. 25–35.

10. Foord, J. The new boomtown? Creative city to Tech City in east London // *Cities*. — 2013. — Vol. 33 — P. 51–60.

11. Marshall A. Principles of Economics. — London: Macmillan, 1920. — 759 p.

12. Mould, O., Vorley, T., Liu, K. Invisible creativity? Highlighting the hidden impact of freelancing in London's creative industries // *European Planning Studies*. — 2014. — Vol. 22. — №12. — P. 2436–2455.

13. Pappalepore I. Tourism and the development of «creative» urban areas: evidence from four non-central areas in London. PhD thesis, University of Westminster, School of Architecture and the Built Environment, 2010. — 288 p.

14. Pratt A. C. Urban Regeneration: From the Arts «Feel Good» Factor to the Cultural Economy: A Case Study of Hoxton, London // *Urban Studies*. — 2009. — Vol. 46 — №5 — P. 1041–1061.

15. Saxeian A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. — Harvard University Press, 1996. — 226 p.

16. Saxenian A. The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy. — Harvard University Press, 2006. — 424 p.

17. Storper, M., Venables, A. J. Buzz: face-to-face contact and the urban economy // *Journal of economic geography*. — 2004. — Vol. 4. — №4. — p. 351–370.

1.8. Перетоки знания на дальнее расстояние. Диаспора как социальная сеть

Характеристика концепции

В географии инноваций перетоки знания на дальнее расстояние представляются как способ передачи инноваций между кластерами с помощью устойчивых межфирменных связей. Он может происходить в кодифицированном виде (статьи, патенты, совместные разработки) или в результате миграции квалифицированных кадров. Зачастую мигранты из одной страны или места работы образуют социальные связи — миграционные сети. Концентрация таких людей образует диаспоры, внутри которых знание распространяется с низкими транзакционными издержками и может стать положительным фактором инновационного развития территории.

Перетоки знания — процесс, в рамках которого «знание, созданное одной компанией (индивидуумом или группой людей), может быть использовано другими без компенсации, или с компенсацией меньшей, чем стоимость самого знания» [Пилясов, 2012]. Существует несколько классификаций перетоков знания, далее будет рассматриваться деление по принципу расстояния, рассмотренное в предыдущем разделе — «местный базар идей» / «местный рой идей» (англ. *local buzz*), то есть локальный обмен знаниями, нередко непроизвольный, и перетоки знания на дальнее расстояние. Последние передаются посредством глобальных каналов (англ. *global pipelines*) — устойчивых связей между фирмами, принадлежащими разным кластерам. Впервые понятие было введено в статье Х. Бателът, А. Малмберга и П. Маскелл [Bathelt et al., 2004], которые обратили внимание на важность формирования устойчивых внешних связей для сохранения конкурентоспособности фирм и кластера в целом.

Разделение перетоков знаний на локальные и дальние не имеет четко определенной границы, выраженной в километрах или милях. Местный уровень ограничивается экономико-географическими единицами, такими как промышленный район, кластер или региональная инновационная система (РИС), территориальный охват которых может различаться; все процессы передачи знаний за пределы этих единиц считаются перетоками знания на дальнее расстояние. Необходимость их выделения обусловлена важностью распространения инноваций для местных фирм — при отсутствии перетоков знаний весьма вероятно технологическое отставание всех компаний локальной системы, а следовательно, и потеря конкурентоспособности на глобальном рынке.

Теоретические рамки

Далее такие системы будем рассматривать согласно концепции кластеров М. Портера. Автор определяет кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [Портер, 2002]. Одно из преимуществ компаний в кластерах — наличие пула знаний, которые могут передаваться случайным образом при общении сотрудников разных компаний. Применение таких знаний в компании может привести к росту её эффективности и конкурентоспособности, что становится выгодным для всего кластера.

В действительности обучение фирмы лучше рассматривать как комбинацию локальных и внешних взаимодействий [Oinas, 1999]. Связи географически и институционально удаленных фирм во многих случаях образуются по сходству отраслевой специализации (один из видов близости по Р. Бошме). В глобальной экономике, где производственная цепочка продукта затрагивает фирмы из разных стран, формируются глобальные производ-

ственные цепочки (англ. *global commodity chains*) [Dicken, 2001; Gereffi, 1996]. Между фирмами таких сетей происходит наиболее интенсивное взаимодействие, в некотором смысле, образуются глобальные каналы, что может стимулировать перетоки знания на дальнее расстояние.

Рассматриваемое межфирменное сотрудничество затрагивает концепцию близости (англ. *proximity*), предложенную Р. Бошмой, [Boschma, 2005], А. Торре и А. Ролле [Torre and Rallet, 2005]. Именно благодаря близости пространственной, социальной, институциональной, организационной и когнитивной преодолеваются издержки передачи знания от фирмы к фирме, от кластера к кластеру.

Процесс установления глобальных каналов перетоков знания

Формирование глобальных каналов перетоков знания происходит в несколько этапов. Сначала фирма проводит процесс отбора потенциальных партнеров из других кластеров, заключает долгосрочные контракты, зачастую вкладывая значительные средства в НИОКР. Эффективное сотрудничество предполагает установление доверительных межфирменных отношений и преодоление институциональных и культурных различий, если фирмы располагаются в разных странах [Bathelt, 2005]. Механизмами формирования таких отношений может быть совместная работа над проектами, стажировка сотрудников, заключение межфирменных контрактов [Bathelt, 2020]. В случае с транснациональными компаниями, расположенными в двух и более кластерах, перетоки знаний на дальнее расстояние с последующим их распространением внутри принимающего инновацию кластера не требуют проведения этих этапов благодаря организационной близости.

Связи между компаниями, между которыми происходят перетоки знания, делятся на формальные (торговые) и неформальные. В первом случае происходят перетоки явного, формализованного, кодифицированного знания

с помощью заказов на исследование, консалтинга, приобретения лицензии, патента или нового оборудования. Компании могут проводить совместные научно-исследовательские разработки — в этом случае инновации не передаются от фирмы к фирме, а совместно генерируются. Торговые отношения требуют финансовых вложений со стороны фирм, заинтересованных в получении нового знания [Trippel et al., 2007].

Второй тип связей не предполагают обязательных затрат, поскольку знание может передаваться неявным образом через личные контакты, мониторинг конкурентов или в кодифицированном виде через научную литературу. Кодифицированное знание наиболее эффективно в наукоёмких STI (лабораторных) отраслях: фармацевтике, биотехнологии, медицине. Неявное знание более характерно для DUI (инженерных) отраслей, сферы услуг, где возможно обучение и обновление продукта после его выхода на рынок.

В отличие от «местного базара идей», перетоки неявного знания на дальнее расстояние затруднены из-за меньшей пространственной близости фирм. Сформировать близость помогают временные кластеры, такие как конференции и выставки. Они создают институциональную и пространственную близость для представителей различных компаний, что способствует возникновению межфирменных контактов, которые в дальнейшем могут стать основой глобальных информационных каналов [Maskell et al., 2006].

Перетоки знания по сформированным каналам приносят коммерческую выгоду, если фирма применяет полученное знание. Способность фирмы усваивать инновации (англ. *absorptive capacity*) определяет её инновационный потенциал, что зависит не от внешних связей, а от эффективности внутренней организации. После того, как инновация внедряется в деятельность фирмы, начинается её распространение внутри кластера посредством «локального шума» [Bathelt et al., 2004].

Необходимость перетоков знания на дальнейшее развитие

Инновационный потенциал кластера имеет предел. «Местный база идей» способствует появлению нового знания в кластере, что повышает его конкурентоспособность. Если фирмы полагаются только на внутренние связи и знания, они становятся неготовыми принять внешние идеи или сотрудничать с иностранными компаниями. Слишком большая близость и интенсивный «местный шум» может привести к нехватке новых идей [Boschma, 2005; Uzzi, 1996]. Инновации создаются во всех регионах мира, и без их внедрения в кластере начинает наблюдаться технологическое отставание, теряется конкурентное преимущество. Глобальные информационные каналы обеспечивают модернизацию и экономический рост [Maskell et al., 2006]. Соответственно, чем более развиты такие каналы, тем выше качество и ценность местных инноваций, выше экономическая отдача [Bathelt et al., 2004; Esposito and Rigby, 2019].

С другой стороны, фирма с обширной базой знаний и тесными внешними связями не имеет выгоды от внутрикластерного взаимодействия — наоборот, интенсивное распространение полученных с большими затратами инноваций снижает конкурентоспособность компании на местном рынке. Фирма стремится сократить внутрикластерные связи, ограничивает «местный шум», например, с помощью усиления контроля за разглашением сотрудниками коммерческой тайны. Такие компании становятся «внешними звездами» — полуизолированными единицами кластера с более сильными внешними, чем внутренними связями [Morrison et al., 2013].

Инновационный потенциал кластера определяется собственно потенциалом составляющих его фирм, качеством «местного базара идей» и глобальных информационных каналов. Несмотря на то, что последние две составляющие — смежные понятия, они имеют ряд различий

(таблица 4). Важно сохранять их баланс и диверсифицированность, чтобы одна или несколько наиболее успешных фирм не утрачивала связь ни с местными, ни с внешними компаниями.

Таблица 4 — Отличия перетоков знания на внутри кластера и на дальнее расстояние

Перетоки знания	Внутри кластера (местный базар идей)	На дальнее расстояние
Тип	Неявное	Кодифицированное
Переносчик	Общение между акторами	Интеллектуальная собственность (статьи, патенты), высококвалифицированные мигранты
Цель	Перетоки знания случайны	Заранее определена
Стоимость	Практически бесплатны	Требуют инвестиций и временных затрат на поиск партнеров и преодоление культурных и институциональных барьеров
Отсутствие приводит к	Распаду кластера	Технологическому отставанию кластера
Усиление приводит к	Технологическому выравниванию, вырождению внутренних инноваций	Появлению фирм-звезд, намеренно ослабляющих связи с фирмами кластера

Источник: составлено автором раздела по [Esposito and Rigby, 2019; Maskell et al., 2006]

Сильные и слабые стороны концепции

Концепция перетоков знания на дальнее расстояние расширяет концепцию экстерналий А. Маршалла и Дж. Беккатины [Becattini, 1979; Marshall, 1890] на глобальный уровень. Глобальные информационные каналы точно описывают процесс формирования связей и распространения инноваций между фирмами разных кластеров, объясняет инновационный потенциал кластера и процесс сегрегации некоторых фирм. Совмещаются сразу несколько смежных теорий: усваиваемость инноваций, близость, социальные связи, в том числе диаспорные. Согласно Google Scholar, на апрель 2022 г. оригинальная статья [Bathelt et al., 2004] цитируется в 6418 публикаций, что в социально-экономической географии считается хорошим показателем.

Разумеется, существует и критика концепции. Поскольку она основана на теории кластеров М. Портера, концепция наследует все недостатки этой теории. Класте-

ры не имеют ограничений по количеству фирм и площади локализации. Таким образом, авторы используют «асплативальную» основу и разделяют её на типы перетоков знания по пространственному признаку. Асхайм, Коэнен и Ванг [Asheim et al., 2007] отмечают, что благодаря социальным связям «рой идей» может возникать как в пространственно близких, так и удаленных сетях. Весьма ограниченное количество эмпирических исследований подтверждают важность расстояния в формировании таких сетей [Moodysson, 2008], но в любом случае оно продолжает снижаться вследствие развития интернета как независимого от расстояния способа коммуникации. Наконец, не объясняется выбор авторами именно кластеров как варианта размещения фирм, а не региональных инновационных систем, предложенных в 1990-е гг. [Cooke, 1992].

Роль глобальных информационных каналов в экономике: пример Тайваня

Перетоки знания на дальнее расстояние характеризуются формализованностью, но также могут передаваться «в головах людей» за счет миграции высококвалифицированных кадров (по М. Фельдман). В этом случае выделяется социальная близость, формируемая социальными связями и социальным капиталом. Группа высококвалифицированных мигрантов может внедрять в стране прибытия новые технологии и способы ведения бизнеса по примеру компаний, где она работала прежде. Внутри группы мигрантов высока социальная, когнитивная и институциональная близость, за которыми может следовать близость пространственная — так социальный капитал формирует диаспоры.

Наиболее полно роль диаспорных связей в становлении высокотехнологичных отраслей в разных регионах мира (в индийском Бангалоре, Гонконге, дельте Жемчужной реки и на о. Тайвань в Китае, Ирландии, Израиле) описана в работе А. Саксениан «Новые аргонавты»

[Saxenian, 2007]. Рассмотрим пример развития кластера производителей полупроводников благодаря социальным связям мигрантов на примере Тайваня.

В 1960–1970-е гг. в Кремниевой долине в США началось развитие кластера полупроводников, когда от компании Fairchild Semiconductors образовалась сеть дочерних фирм (спин-оффов). Кластер привлекал все больше зарубежных специалистов и предпринимателей, в том числе из Тайваня. В конце 1980-х гг. мигранты с опытом работы в отрасли стали возвращаться и основывать компании по производству полупроводников в Китайской Республике, экономика которой стремительно развивалась. Так, тайваньская фирма Macronix, в которой работало множество специалистов — возвратных мигрантов из Кремниевой долины, к 1995 г. стала одной из самых прибыльных и крупных на острове.

Вслед за первой волной в Тайвань приезжает все больше специалистов, формируется полупроводниковый кластер на базе научного парка Синьчжу, куда ещё до этого переселилось множество специалистов, бежавших из материкового Китая в 1940-е годы (т. н. «вайшенгрены»). Такие мигранты служат связующим звеном между источником инноваций — компаниями Кремниевой долины и местными производственными мощностями, формируя глобальные информационные каналы. Преимущество таких мигрантов заключается в глубоких собственных знаниях и обширных социальных связях, приобретенных в США, и способности ведения бизнеса в тайваньских институциональных условиях.

В настоящее время тайваньская компания TSMC производит более половины всех полупроводников в мире, поставляя продукцию, среди прочих, крупнейшим производителям электроники в США. Американо-тайваньский информационный канал способствует перетокам как кодифицированного, так и неявного знания.

Не является ли преувеличением важности таких каналов в развитие отрасли на Тайване? На 2019 г. по объему экспорта полупроводников его опережают континентальный Китай, Малайзия, Япония и Германия, большую долю на рынке занимает Сингапур, Республика Корея, Вьетнам и США [Semiconductor devices]. Таких результатов могли бы достичь транснациональные компании путем переноса производственных мощностей и «экспортом» специалистов из США в Восточную и Юго-Восточную Азию. Действительно, именно так и произошло становление отрасли в странах «второй волны» (Малайзии, Вьетнаме, Филиппинах), но за счет как американских, так и тайваньских компаний, включая TSMC. Наличие глобальных информационных каналов и «циркуляция мозгов» позволило Тайваню занять одну из передовых мировых позиций в отрасли, а не быть лишь территорией, где временно выгодно размещать американские производственные мощности.

Выводы

Концепция перетоков знаний на дальнее расстояние с помощью глобальных каналов занимает важное место в географии инноваций. Такие перетоки знания позволяют кластерам сохранять конкурентоспособность на международном рынке, при этом требуют от фирм крупных долгосрочных вложений. Распространение инноваций может происходить за счет миграции специалистов, что показано на примере развития тайваньской полупроводниковой промышленности, которая была бы затруднена без тесных связей с Кремниевой долиной США. Концепция подходит для объяснения инновационного развития стран или их регионов с открытой рыночной экономикой и минимальными ограничениями со стороны государства, а именно такого пути поддерживаются большинство развитых стран мира.

А. А. Прямыцын

Литература

1. Портер М. Конкуренция. — Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 496 с.

2. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания. Отв. ред. А. Н. Пилясов. — Смоленск: Ойкумена, 2012. — 760 с.

3. Asheim B., Coenen L., Vang J. Face-to-face, buzz, and knowledge bases: sociospatial implications for learning, innovation, and innovation policy // *Environment and planning C: Government and Policy*. — 2007. — Vol. 25. — №5. — Vol. 655–670.

4. Bathelt H. Geographies of production: growth regimes in spatial perspective (II) -knowledge creation and growth in clusters // *Progress in human geography*. — 2005. — Vol. 29. — №2. — P. 204–216.

5. Bathelt H., Li P. Processes of building cross-border knowledge pipelines // *Research Policy*. — 2020. — Vol. 49. — №3. — P. 13–27.

6. Bathelt H., Malmberg A., Maskell P. Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation // *Progress in human geography*. — 2004. — Vol. 28. — №1. — P. 31–56.

7. Becattini G. Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale. — Il mulino, 1979.

8. Boschma R. Proximity and innovation: a critical assessment // *Regional studies*. — 2005. — Vol. 39. — №1. — P. 61–74.

9. Cooke P. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe // *Geoforum*. — 1992. — Vol. 23. — №3. — P. 365–382.

10. Dicken P. et al. Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy // *Global networks*. — 2001. — Vol. 1. — №2. — P. 89–112.

11. Esposito C. R., Rigby D. L. Buzz and pipelines: the costs and benefits of local and nonlocal interaction // *Journal of Economic Geography*. — 2019. — Vol. 19. — №3. — P. 753–773.
12. Gereffi G. Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries // *Competition & Change*. — 1996. — Vol. 1. — №4. — P. 427–439.
13. Henn S. Transnational entrepreneurs, global pipelines and shifting production patterns: the example of the Palanpuris in the diamond sector // *The Global Diamond Industry*. — Palgrave Macmillan, London, 2012. — P. 87–115.
14. Marshall A. Principles of economics — Macmillan, London, 1890. — 759 p.
15. Maskell P., Bathelt H., Malmberg A. Building global knowledge pipelines: The role of temporary clusters // *European planning studies*. — 2006. — Vol. 14. — №8. — P. 997–1013.
16. Moodysson J. Principles and practices of knowledge creation: On the organization of «buzz» and «pipelines» in life science communities // *Economic Geography*. — 2008. — Vol. 84. — №4. — P. 449–469.
17. Morrison A., Rabellotti R., Zirulia L. When do global pipelines enhance the diffusion of knowledge in clusters? // *Economic geography*. — 2013. — Vol. 89. — №1. — P. 77–96.
18. Oinas P. Activity-specificity in organizational learning: implications for analysing the role of proximity // *GeoJournal*. — 1999. — Vol. 49. — №4. — P. 363–372.
19. Saxenian A. L. The new argonauts: Regional advantage in a global economy. — Harvard University Press, 2007. — 424 p.
20. Torre A., Rallet A. Proximity and localization // *Regional studies*. — 2005. — Vol. 39. — №1. — Vol. 47–59.
21. Trippl M., Tödtling F., Lengauer L. The Vienna software cluster: local buzz without global pipelines? // *SRE — Discussion Papers* — 2007. — 25 p.

22. Uzzi B. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect // American sociological review. — 1996. — P. 674–698.

23. Semiconductor devices // The Observatory of Economic Complexity [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://oec.world/en/profile/hs/semiconductor-devices?yearSelector1=tradeYear2> (дата обращения 25.04.2022).

1.9. Концентрация инновационных производств на близком расстоянии от источника инноваций: пример Шоссе 128

Характеристика концепции

Ключевой современный автор в сфере географии инноваций — американка Марианн Фельдман. Именно она в 1994 г. выпустила работу «The Geography of Innovation», предложив термин «география инноваций». Кроме Фельдман, яркими представителями географии инноваций являются А. Яффе, З. Экс, Р. Бошма, Д. Одрич, Б. Асхайм, А. Родригес-Поуз, М. Фрич. В разное время в этом направлении работали также П. Кругман, М. Портер, М. Фишер, Р. Флорида и др.

Согласно Фельдман, понятие «география инноваций» относится к пространственной кластеризации инновационной деятельности и преимуществ близкого размещения к местам, обладающим богатыми ресурсами, хорошо развитыми социальными сетями и возможностью случайных встреч [Feldman, 1994].

В исследованиях географии инновации выделяется ряд основных положений и терминов, которые важны для объяснения появления, существования и стимулирования инноваций. К ним относятся:

1. Внешние эффекты: эффекты кластеризации (локализации), или эффекты Маршалла–Эрроу–Ромера (МЭР), и эффекты урбанизации, или Джекобс-эффекты

Места, с точки зрения географии инноваций, различаются по уровню урбанизации, локализации и разнообразия. При концентрации производства наблюдается возрастающая отдача от масштаба, источником которой принято называть внешние эффекты. В инновационной среде они проявляются сильнее, чем в обычной. Эффекты кластеризации возникают при совместной локализации фирм в общей сфере деятельности, а эффекты урбанизации — при высокой концентрации агентов и диверсификации их деятельности [Бабурин В..., 2019].

2. Перетоки знания (knowledge spillovers)

Перетоки знания являются побочным результатом действия внешних эффектов. Близость фирм в рамках как общей отрасли, так и разных отраслей часто влияет на то, насколько хорошо знания распространяются между фирмами для содействия инновациям и экономическому росту. Обмен идеями происходит в основном от сотрудника к сотруднику, так как работники обмениваются идеями о новых продуктах и новых способах производства товаров [Carlino G., 2001]. Фельдман и Коглер приводят несколько видов перетоков знания [Feldman M. P..., 2010]: непосредственно в товарах, «в головах» (с квалифицированными мигрантами) и, собственно, в виде документации (знаменитые «бумажные следы» перетоков знания, который «открыл» для исследователей А. Яффе).

3. Укоренённость

Для инновационной деятельности нужно накопление знаний в определённой местности, поэтому требуется укоренение. Укоренение способствует образованию территориальных инновационных систем — устойчивых сетей взаимодействия между фирмами, научными центрами, институтами развития, инфраструктурой поддержки и т. д. [Бабурин В..., 2019].

4. Университеты как двигатели, способные стимулировать инновации

Университеты являются важными источниками предоставления квалифицированной рабочей силы и инновационных идей. В современной экономике, основанной на знаниях, университеты всё чаще считаются передовыми производственными центрами прикладных исследований, а не просто поставщиками результатов фундаментальной науки. Это оказывает значительное влияние на местный экономический рост, поскольку дочерние фирмы университетов часто признаются одним из ключевых факторов технологических изменений и последующего экономического роста, ведущих к развитию экономически успешных регионов [Bercovitz J. B. L..., 2006].

5. Местный гул идей и глобальные каналы перетоков знания (подробнее см. соответствующие разделы выше).

Теоретическое поле

Основы географии инноваций были заложены в работах Й. Шумпетера в первой половине XX века, именно он стал употреблять термин «инновации» в современном значении.

На дальнейшее развитие географии инноваций оказали влияние множество научных направлений. Среди них важно отметить эволюционную экономику, новую экономическую географию (НЭГ), институциональную теорию и теорию эндогенного роста.

Относительно влияния эволюционной экономики на географию инноваций можно сказать о том, что современные разработки темы инноваций, в основном, базируются на эволюционном подходе. Творчество природы, объясняемое теорией эволюции, и творчество человека, изучаемое в инновационном процессе, имеет похожие алгоритмы пробного нащупывания, параллельного экспериментирования, сходные фундаментальные понятия, наследственности и др. Эволюционная парадигма пред-

полагает инновационный процесс целиком, со всеми акторами, структурами, институтами, с внешней средой, на разных пространственных уровнях [Синергия пространства..., 2012].

В Новой экономической географии (НЭГ) П. Кругман [Krugman P., 1991] обосновал и показал на эмпирических примерах существование возрастающей отдачи от масштаба при концентрации производства.

Институциональная теория объясняет роль местной специфики реальных мест и говорит о том, что эта местная специфика оказывает влияние на инновационные процессы и экономическое развитие.

Теория эндогенного роста связана с производством знания. Ц. Грилихес для описания эндогенных факторов роста предложил формальную модель производственной функции знаний, где затраты на НИОКР положительно влияют на производство неких ненаблюдаемых знаний, имеющих экономическую ценность [Бабурин В..., 2019].

Сильные и слабые стороны концепции

Среди сильных сторон можно выделить то, что уделяется особое внимание неявному знанию и его перетокам. Фельдман и Коглер отмечали, что характер местоположения инноваций, согласно данной концепции (в отличие от обычной экономики), не является статичным и определяется экономическими субъектами, которые там находятся. Они также писали, что при изучении инноваций учитывается не только экономическая сфера, но и социальные отношения. Ещё к сильным сторонам можно отнести сочетание различных методов исследования.

К слабым сторонам концепции относят тот факт, что базовые понятия, такие как регион, инновационные системы и близость, вряд ли могут охватить все существующие социальные процессы инновационной деятельности. Социальные процессы хоть и учитываются, но они сильно упрощены. Фельдман и Коглер писали, что местные уни-

верситеты необходимы, но недостаточны для инноваций. Есть примеры плодотворных институтов, которые либо не добились успеха, либо не принимают активного участия в коммерциализации результатов исследований. Не все институты способны обеспечивать передачу знания, интерактивное обучение и инновации. Кроме того, возникает вопрос относительно того, вносит ли «местный гул» надежный и существенный вклад в инновационный процесс. Ещё отмечают тот факт, что география не играет решающей роли в обмене неявным знанием. Фельдман объясняла, что одной только пространственной близости может быть недостаточно для того, чтобы мог происходить переток знания. Людям нужно преодолеть когнитивную и социальную дистанцию, чтобы участвовать в эффективном обмене знаниями.

Территория

В качестве примера территории, где концентрация инновационных производств на близком расстоянии от источника инноваций сыграла важную роль, можно привести Шоссе 128 (Route 128).

Массачусетский маршрут 128, или Шоссе 128 — один из крупнейших образовательных центров США, который сконцентрировал вокруг себя микроэлектронную и компьютерную промышленность, информационные технологии и биотехнологии. Массачусетс является ведущим штатом США в области политики в области чистых технологий. Район Бостона демонстрирует высокую плотность стартапов, ориентированных на высокие технологии и активно работающих в индустрии чистых технологий [Van Stijn N..., 2018].

На данной территории находится небольшое количество крупных вертикально интегрированных компаний, которые консервативно ведут свой бизнес. Среди компаний можно отметить следующие: Apollo Computer, Autodesk, BBN Technologies, Computervision, Polaroid, PTC,

Raytheon и др. Относительно недавно появилось множество стартапов, которые заняты разработкой биотехнологий. Здесь расположены Гарвардский, Северо-Восточный университеты, Массачусетский Технологический Институт (MIT) и другие.

Большинство жителей штата живут в радиусе 60 миль от Капитолия, эту область часто называют Большим Бостоном: город Бостон, соседние города и поселки, Северное побережье, Южное побережье, северные, западные и южные пригороды и большая часть юго-восточного и центрального Массачусетса. Численность населения всей области Бостона, включая Кембридж, Бруклайн, Куинси и другие пригороды, превышает 5,8 млн, в зависимости от подсчёта, количество жителей агломерации составляет от 4,5 до 8 млн человек.

«Как это работает?»

Бостон на протяжении долгого периода времени является одним из образовательных и культурных центров США с множеством университетов. Кластер высоких технологий образовался в регионе, который со времени возникновения США являлся местом рождения интеллектуальной элиты Америки. С точки зрения менталитета и социально-культурных стереотипов, регион можно было бы охарактеризовать как одну из европейских стран: здесь значительно превышающий средний по Америке уровень доходов, пуританские ценности, своеобразный аристократизм, консервативный образ жизни.

Развитие и рост предприятий этого региона был обусловлен технологиями и высококвалифицированными специалистами Массачусетского технологического института (MIT).

С 1930-х гг., прежде всего в MIT, начали размещаться государственные заказы на исследования в области оборонной и электронной промышленности. Развитие военных, авиационных, космических и ракетных технологий

привело к тому, что регион стал одним из ведущих центров электроники в США. После Второй мировой войны регион начал использовать такие свои преимущества, как наличие квалифицированной рабочей силы и близость к крупным рынкам. Штат очень удобно расположен с географической точки зрения — в часовой авиадоступности находятся 40% американского и 67% канадского рынков. Подъемы и спады развития региона были напрямую связаны с динамикой военных заказов — его экономика характеризовалась термином «boom and bust» («взлеты и падения»). До конца 1980-х гг. промышленность региона практически полностью ориентировалась на выпуск вооружений и миникомпьютеров. В конце 1980-х гг. Массачусетс поразил экономический спад, что привело к изменению взглядов на экономическое развитие региона.

Используя традиционные преимущества (агломерация, транспортная доступность, университеты), регион смог провести диверсификацию в софт, биотехнологию, медицинскую технику, финансовые услуги, стать крупнейшим импортером венчурного капитала в США. Одной из главных причин преодоления кризиса была активная политика штата начала 1990-х гг., направленная на переориентацию экономики на высокие технологии.

Работы 1980–1990-х гг. сравнивали Шоссе 128 и Кремниевую долину. Наиболее известным исследователем в этой области была Аннали Саксениан. Она говорила о том, что Шоссе 128 не такой инновационный кластер, как Кремниевая долина, из-за отсутствия свободного перетока знания, более формальных связей между компаниями, сохранении деловых тайн и т. д. [Saxenian A. L., 1985]. Её исследования подтверждались эмпирически другими учёными. Например, Тореро провёл корреляционный анализ и выяснил, что в Кремниевой долине фирмы выигрывают от обмена информацией с соседними компаниями, а фирмы Шоссе 128 более скрытны в своих идеях и человеческом капитале, поэто-

му не имеют положительных внешних эффектов [Torero M., 1998].

В 2010-х гг. появились работы, в которых стали говорить о Шоссе 128 как о полноценном инновационном кластере. За последние годы здесь увеличилось количество стартапов, занимающихся высокими технологиями, особенно развитием чистых технологий. Стартапы постоянно снабжаются потоком выпускников из ближайших университетов. Существует множество различных программ и средств, направленных на поддержку определенного этапа развития стартапа или стартапа в конкретной области. Большое количество организаций поддержки порождает увеличение взаимодействия между субъектами [Van Stijn N..., 2018].

Всемирную известность получила площадь Кендалл-сквер, названная самой инновационной квадратной милей на планете в связи с высокой концентрацией предпринимательских стартапов и качеством инноваций, которые появились в окрестностях площади с 2010 года. В зданиях Кендалл-сквер расположено несколько глобальных технологических предприятий, таких как Amazon, Google и Microsoft, много знаковых биотехнологических компаний (среди них Genzyme, Biogen и Millennium) и глобальных фармацевтических компании, таких как Pfizer, Sanofi и Novartis, а также стартапы в различных секторах [Budden P..., 2015]. Кендалл-сквер находится в непосредственной близости от кампуса Массачусетского технологического института, который владеет значительным количеством коммерческой недвижимости на площади. Кроме того, здесь большое количество различных кафе, уличная обеденная зона, где собираются как сотрудники компаний, так и студенты MIT. В этих местах происходит переток знания, который затем приводит к новым разработкам компаний, открытию стартапов. Массачусетский технологический институт так заинтересован в создании инновационной экосистемы на Кен-

далл-сквер, что является активным участником реконструкции площади. Кроме мест для отдыха организуются и жилые помещения для аспирантов института.

«Нет ли преувеличения?»

Рассматриваемый регион находится в пределах крупной агломерации, концентрирующей большое количество людей, технологий, знаний. Здесь расположены очень крупные и значимые университеты, обеспечивающие регион высококвалифицированными специалистами.

Именно университеты дали толчок развитию инновационных отраслей. До начала XXI в. это был переход от военных технологий к электронике, а после — переход к биотехнологиям. Массачусетский технологический институт выступает как полноценный источник инноваций Шоссе 128, так как выпускники этого учебного заведения уже создали здесь множество биотехнологических и фармацевтических компаний и продолжают открывать новые стартапы. Перетоки знания происходят как внутри учебного заведения, так и снаружи. Сейчас 125 тыс. выпускников МИТ работает в этом регионе. Больше только в Кремниевой долине — 162 тыс. Развитие биотехнологий стало новым важным этапом развития Шоссе 128.

Е. А. Мельникова

Литература

1. Бабурин В., Земцов С. Теоретические и методические подходы к экономико-географическим исследованиям инновационных процессов // Теоретические и методические подходы в экономической и социальной географии. — 2019. — С. 15–28.

2. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / Под ред. А. Н. Пилясова. — Смоленск: Ойкумена, 2012. — 760 с.

3. Bercovitz J. B. L., Feldman M. P. Entrepreneurial universities and technology transfer: A conceptual framework

for understanding knowledge-based economic development // Journal of Technology Transfer. — 2006. — Vol. 31. — №1. — P. 175–188.

4. Budden P., Murray F. Kendall Square & MIT: Innovation Ecosystems and the University // MIT Lab for Innovation Science and Policy. — 2015. — 30 p.

5. Carlino G. Knowledge spillovers: Cities' role in the new economy // Business Review. — 2001. — Vol. 7. — P. 17–26.

6. Feldman M. P. The Geography of Innovation. — Kluwer Academic, Boston, MA, 1994. — 168 p.

7. Feldman M. P., Kogler D. F. Stylized facts in the geography of innovation / B. H. Hall, N. Rosenberg // Handbook of the economics of innovation. — 2010. — Vol. 1. — P. 381–410.

8. Krugman P. Increasing returns and economic geography // Journal of Political Economy. — 1991. — Vol. 99. — P. 483–499.

9. Saxenian A. L. Silicon Valley and Route 128: regional prototypes or historic exceptions // Urban Affairs Annual Reviews. — 1985. — Vol. 28. — P. 81–105.

10. Torero M. Analyzing the Spillover Mechanism on the Semiconductor Industry in the Silicon Valley and Route 128 // Essays on Diffusion of Technical Change. — 1998. — 43 p.

11. Van Stijn N., Van Rijnsoever F. J., Van Veelen M. Exploring the motives and practices of university–start-up interaction: evidence from Route 128 // The Journal of Technology Transfer. — 2018. — Vol. 43. — P. 674–713.

1.10. Креативность: пример Японии

Теоретическое поле

В последние два десятилетия наблюдается постоянно растущий интерес к изучению креативных индустрий со стороны исследователей из разных областей как с точки

зрения вклада креативных отраслей в региональный экономический рост, так и с точки зрения их влияния на пространственное планирование и перестройку городской структуры в эпоху перехода городов к постиндустриальной парадигме развития [Першина, 2016; Boal-San Miguel, Herrero-Prieto 2020]. Креативные индустрии и связанные с ними креативные кластеры все чаще становятся предметом научных исследований ученых, в том числе в экономической географии. Об этом свидетельствуют многочисленные исследования и работы по данной теме, а также множество разработок в рамках культурной политики и национальных программ по развитию креативных индустрий в разных странах и формированию креативной среды в крупных городах мира.

Теория креативных индустрий начала оформляться параллельно с кластерной теорией и концепцией индустриальных кластеров, разработанной американским экономистом Майклом Портером. Его идеи были основаны на утверждениях Альфреда Маршалла, который отмечал важность концентрации индустрий, способствующих обмену знаниями и ресурсами [Flew, 2010]. В результате разработки кластерной теории и развития креативных индустрий сложилось целое направление, именуемое «креативная экономика», подробно описанное Джоном Хокинсом в одноименной работе. Это в свою очередь породило следующий виток новых теоретических разработок, таких как «креативный город» (Ч. Лэндри), «креативный класс» (Р. Флорида), а также «креативные кластеры» под непосредственным влиянием концепции кластеров М. Портера.

В этом ключе креативная экономика также стала важным инструментом «возрождения» городов, способствуя пересмотру пространственной модели городской структуры и помогая в перестройке старых районов и кварталов городов через процессы джентрификации и редевелопмента, особенно в промышленных районах с богатым ин-

дустриальным наследием [He, Gebhardt, 2014]. Вследствие этого особенный интерес к изучению креативных индустрий связан с формированием креативного городского пространства — территорий в городе, привлекательных для творческих людей и предприятий и позволяющих аккумулировать, генерировать и реализовывать творческие идеи на базе объектов культурного потребления: музеев, выставочных залов, библиотек и т. д. [Evans, 2009].

Сложность исследований в данной области состоит в существовании множества понятий, концепций и различных методов идентификации креативных индустрий и их классификаций, поэтому важно рассмотреть трансформацию термина «культурная индустрия» (в единственном числе как цельное явление) в «культурные индустрии» (во множественном числе как дифференцированное явление), а затем в «креативные индустрии» (таблица 5) [Гладких, Зеленцова, 2021].

Таблица 5 — Этапы развития концепции «креативных индустрий»

Концепция	Периодизация	Исследователи	Ключевые идеи и особенности концепции
<i>«Культурная индустрия»</i>	конец 1940-х гг. — начало 1970-х гг.	Т. Адорно М. Хоркхаймер В. Бенямин	– объединение понятий «культура» и «индустрия» вследствие появления новых технических средств; – произведения становятся доступны широкому кругу людей, тем самым обращая их в массовое потребление и тиражирование; – индустриализация и массовизация культурной продукции и услуг в послевоенной Америке и Европе.
<i>«Культурные индустрии»</i>	начало 1970-х гг. — вторая половина 1990-х гг.	Е. Морен А. Хьюз Б. Мьеж	– практическое и теоретическое оформление культурных индустрий; – культура стремится соответствовать спросу; – включение креативного сектора в государственную повестку и национальную культурную политику стран; – приоритетом становится содействие распространению культурного продукта.
<i>«Креативные индустрии»</i>	вторая половина 1990-х гг. — настоящее время	Дж. Хокинс Р. Флорида Ч. Лэндри Д. Хезмондлш Д. Тросби	– креативные индустрии в развитых странах превращаются в приоритетный сектор экономики; – культура становится главным ресурсом развития постиндустриального города; – усиливается конкуренция городов за человеческие ресурсы и таланты.

Источник: составлено автором

Впервые понятие «культурная индустрия» ввели представители франкфуртской школы критической теории с основами марксистской идеологии философы Теодор Адорно и Макс Хоркхаймер [Garnham, 2005]. Термин был использован в главе «Культурная индустрия: просвещение как обман масс», вошедшей в книгу «Диалектика Просвещения» (1947 г.). Авторы определили культурную индустрию как исключительную форму человеческого творчества и отмечали, что при современной капиталистической демократии «культура» и «индустрия» слились воедино, в результате чего появилось определение «культурная индустрия» [Хезмондалш, 2018]. К отраслям, которые Т. Адорно и М. Хоркхаймер называют «виновниками» стандартизированного культурного товара и его коммодификации, относятся кинематограф, музыка и издательская деятельность [Kong, 2014].

К концу 1960-х гг. тесная взаимосвязь общества, культуры и бизнеса стала неизбежной: транснациональные корпорации начали вкладывать инвестиции в кино, телевидение и звукозаписывающие компании, и эти формы стали приобретать все большее социальное и политическое значение [Хезмондалш, 2018]. Французские социологи (Е. Морен, А. Хюэ, Б. Мьеж) продолжили изучение теоретических основ и трансформировали определение «культурная индустрия» во множественное число — «культурные индустрии», чтобы показать сложность и взаимосвязь различных секторов культурного производства наряду с уникальностью каждого отдельного сектора, а также то, насколько разнообразными являются культурные индустрии. Бернар Мьеж утверждает, что начало индустриализации и внедрение в культурное производство новых технологий привело к усилению коммодификации, а также создало новые возможности и направления развития [Хезмондалш, 2018].

В конце 80-х гг. прошлого столетия на смену «культурным индустриям» приходят «креативные индустрии», ключевым моментом в определении которых становится

технологическое воспроизводство культурных товаров и услуг, а культурные индустрии приобретают большое значение в экономических процессах и в развитии территорий [Mommaas, 2018; Scott, 2004]. Кроме того, стало возникать осознание связи между аспектами городской культурной среды и местным экономическим развитием: стимулирование и попытки формирования культурно-креативных кластеров стало важным компонентом культурной и экономической государственной политики как на городском, так и на региональном уровне.

Характеристика концепции

Общепринятым определением креативных индустрий, на которое опирается большинство ученых и исследователей, считается определение Департамента культуры, медиа и спорта правительства Великобритании (DCMS) [Higgs, 2008]. Оно было сформулировано в ноябре 1998 г. в связи с деятельностью Совета Большого Лондона по созданию культурных кварталов, ориентированных на преобразование городской среды [Белова, 2020]. В Документе по картированию креативных индустрий DCMS (Creative Industries Mapping Document) было сформулировано понятие «креативных индустрий» (*creative industries*): «Креативные индустрии — деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант и которое несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности» [Гладких, Зеленцова, 2021, с. 24].

В результате был составлен список из тринадцати видов деятельности, что подчеркивало широту спектра креативных отраслей. В определение креативных индустрий были включены: архитектура, ремесла, исполнительские виды искусства, дизайн, интерактивное программное обеспечение, мода, рынок искусств и антиквариата, музыка, производство фильмов и видео, издательское дело, те-

левидение и радио, программные и компьютерные услуги, реклама [Higgs, 2008]. Британский опыт развития креативных индустрий сразу вызвал интерес в странах Западной Европы и Северной Америки как на региональном, так и на государственном уровне, и был принят за эталон для определения креативных индустрий [Foord, 2009].

В конце 1990-х гг. определение креативных индустрий вышло за рамки сектора экономики: пространственная концентрация креативных индустрий и определение креативных зон в городах стали вызывать большой исследовательский интерес [O'Connor, Gu, 2014]. Поэтому на рубеже 1990-х гг. сменяется вектор изучения креативных индустрий и масштаб их изучения: от социологического подхода на глобальном и национальном уровне произошел переход к экономико-географическому подходу, который заключается в изучении пространственного выражения креативных индустрий, уже на городском (микрореографическом) уровне. Область изучения креативных индустрий главным образом была расширена в работах американского экономиста, географа и социолога Ричарда Флориды и британского специалиста по развитию городов Чарльза Лэндри.

В работе «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» и в теории креативного класса Р. Флорида рассматривает креативный класс как двигатель экономического роста, выступающий в качестве особого типа экономических агентов (*homo creativus*), представленный людьми, занятыми в творческой, научной и технической сфере, архитектуре, дизайне, образовании, искусстве, музыке и индустрии развлечений [Замятина, 2013; Flew, 2010]. Автор выделил две основные группы работников креативного класса: креативное ядро (*super-creative core*) и креативные профессионалы (*creative professionals*) [Florida, 2014]. Он определяет ядро креативного класса как людей, занятых в науке и технике, архитектуре и дизайне, образовании, искусстве, музыке и развлечениях, чья экономиче-

ская функция заключается в создании новых идей, новых технологий и нового творческого контента. При этом вокруг этого ядра есть более обширная группа творческих профессионалов в бизнесе и финансах, юриспруденции, здравоохранении и смежных областях. Эти люди занимаются решением сложных проблем, что требует высокого уровня образования и человеческого капитала. Кроме того, в своих исследованиях Р. Флорида отмечает, что регионы, привлекающие большую долю творческих работников, также привлекают отрасли с высокооплачиваемой работой, особенно технологические отрасли [Martin et al., 2015]. Источниками теории о креативном классе являются [Florida, 2014]:

- Классовая борьба по К. Марксу, где под классом понимается сила, устанавливающая культурные ценности общества и организацию жизненного цикла;

- Экстерналии Дж. Джекобс: движущей силой экономического роста являются инновации, источник которых лежит в разнообразии накопленных ресурсов, а «любое разнообразие, порождаемое крупным городом, основывается на том факте, что в крупном городе собрано множество людей с разнообразными вкусами, навыками, потребностями и возможностями».

Основа развития креативной экономики по Р. Флориде лежит в принципе трёх «Т»: *технологии* (уровень развития высокотехнологичных производств), *талант* (занятые в креативных специальностях) и *толерантность* (фактор, обеспечивающий в обществе «низкие входные барьеры» для потенциально креативных представителей любых социальных групп, т. е. открытое общество, демонстрирующее высокий уровень толерантности, является «магнитом» для креативного класса) [Bille, 2010].

В работе «Креативный город» Ч. Лэндри пишет о том, что объединение творческих ресурсов людей и сообществ важно для формирования экономически и социально благополучной городской среды. По определению

автора «культурные ресурсы — материал, используемый для создания базовых ценностей города, сырье, которое приходит сегодня на смену углю, стали и золоту», а «креативность — метод эксплуатации и возобновления этих ресурсов» [Лэндри, 2006, с. 30].

При этом Ч. Лэндри отмечает, что необходимо развитие не только креативности в целом, но и понимания человеческих потребностей и стимулирования человеческого потенциала, создания богатства и приспособления процессов экономического развития к нуждам города, что даст возможность превратить «физическое пространство в обитаемые человеческие поселения». Креативные кластеры, под которыми понимаются находящиеся в тесном соседстве друг с другом творческие предприятия, автор рассматривает как социальный и культурный капитал, преобразуемый в экономический капитал и способствующий развитию данной территории [Хезмондалш, 2018]. Таким образом, по мнению Ч. Лэндри, культура — «ресурс воображения», способный формировать «ценность места», благодаря которому возникает местное своеобразие, придающее уникальный образ как отдельным местам, так и целым городам [Першина, 2016].

Автор также подчеркивает, что важно устанавливать прочные коммуникационные связи как внутри города, так и с внешним миром, т. е. существует необходимость в перетоках знания на близком расстоянии и дальние расстояния (*local buzz and global pipelines*) [Grodach, 2017]. Пространственная близость обеспечивает различные виды деятельности (регулярные встречи, частые личные контакты и т.д.), интерактивные процессы обучения, что создает перетоки знания на близком расстоянии (*local buzz*), которые обеспечивают обмен неформальными (неявными) знаниями. При этом перетоки знания на дальние расстояния (*global pipelines*) в глобальном пространстве необходимы для сбора знаний за пределами местной среды. Иными словами, перетоки знания

на близком расстоянии обеспечивают беспорядочный обмен знаниями между субъектами внутри определенной местности, а перетоки знания на дальние расстояния — целенаправленные структурированные перетоки знания из каких-то удаленных регионов (глобального мира) в местную среду.

Сильные и слабые стороны концепции

Для географов креативные индустрии представляют особый интерес в связи с их сложной взаимосвязью с культурными, социальными и экономическими факторами развития общества и глубокими текущими изменениями их локальной, а также глобальной географии [Lorenzen, 2018]. Последнее обстоятельство делает креативные индустрии полезным инструментом для изучения теории территориальной организации экономической деятельности и их применения как драйвера экономического развития, что является сильной стороной концепции креативных индустрий.

Однако на сегодняшний день не существует единого подхода к тому, какие отрасли относить к креативным индустриям, поэтому существует множество различных классификаций, что усложняет анализ оценки вклада креативного сектора в экономику разных стран, поскольку единых данных по креативной экономике в мировом масштабе не существует [Kong, 2014]. Несмотря на то, что концепция креативных индустрий получила широкое распространение, вопрос измерения креативной экономики до сих пор остается дискуссионным и актуальным, в особенности в плане формирования культурной политики. Во многих странах созданы свои классификации креативных индустрий и существуют разные системы национальной статистики предприятий и занятости, что становится серьезным препятствием для сравнения развития креативных индустрий в разных странах, регионах или городах.

Резюмируя все вышеперечисленные особенности изучения креативных индустрий, можно заключить, что сложности оценки вклада креативного сектора в экономику сохраняются как с теоретической, так и методологической точек зрения. В особенности это актуально для Японии, где до сих пор не выработано универсального определения «креативных индустрий».

Территория

С 1980-х гг. в США и Европе постепенно начинает происходить распространение японской медиакультуры. Впервые об экономическом и политическом потенциале японских «креативных отраслей» заговорил американский журналист Д. МакГрей в статье, опубликованной в 2002 г. [Паксютов, 2020]. Высоко оценив японскую популярную культуру как «крутую», он утверждал, что Япония должна использовать этот актив для спасения экономики от спада, наблюдавшегося с 1990-х гг. в результате краха экономики «мыльного пузыря» [Kawashima, 2018]. Он утверждает, что Япония заново изобретает понятие «сверхдержавы»: имидж Японии, экспорт творческой индустрии, образ жизни и культурная специфика в основном базируются на ее самопрезентации как этнически и лингвистически однородной и культурно уникальной страны [McGray, 2002].

Некоторые зарубежные журналисты провозгласили превращение Японии в «международную культурную сверхдержаву», введя термин GNC (*Gross National Cool*). Рост японской медиакультуры на мировых рынках таким образом породил дискурс о глобальном (т. е. включающем Европу и США) распространении японской потребительской культуры в 1990-х годах.

Культурные и творческие индустрии Японии находятся на перекрестке экономической дипломатии и «мягкой силы». В 2010 г. правительством была предложена национальная стратегия по продвижению японской культуры за рубе-

жом в дипломатических и экономических целях, получившая название «Cool Japan», реализацией которой занимается Министерство экономики, торговли и промышленности (METI) [Тимонина, 2018]. Экономическая цель инициативы заключается в превращении креативных индустрий (основанных на культурном контенте) в драйвер экономического роста, что было особенно актуально ввиду продолжавшейся два десятилетия экономической стагнации, частичной потери конкурентных преимуществ традиционных экспортных отраслей и необходимости дальнейшей структурной перестройки промышленности. Дипломатическая цель заключается в укреплении японского национального бренда и его продвижении за рубежом, а также улучшении внешнеполитических отношений, общего имиджа Японии и повышении стоимости «бренда» страны.

Таким образом, политика «Cool Japan», направленная изначально на зарубежный спрос, ставит целью использование креативных индустрий в качестве рычага для раскрытия потенциала внутреннего спроса, а также поддержания и расширения хозяйственной базы отечественных отраслей экономики. В условиях уменьшения внутреннего спроса в связи с сокращением рождаемости и старением населения необходимо привлекать активный внешний спрос со стороны зарубежных стран в целях обеспечения устойчивого роста экономики страны, а возвращенные культурой и бытом Японии ресурсы «Cool Japan», такие как контент, мода, японская кухня и др., пользуются большой популярностью за рубежом и вместе с этим представляют собой нематериальную ценность, которая не может быть воспроизведена другими странами, что позволяет этим ресурсам становиться фундаментом для экономики Японии в будущем.

«Как это работает?»

Активно развивающаяся с 1990-х гг. глобализация и крах экономики «мыльного пузыря» в Японии оказали

сильное влияние на общество и экономику. Экономические и коммерческие функции стали все больше концентрироваться вдоль побережья Тихого океана, особенно в Токио. Экономический разрыв между Токио и другими японскими городами продолжал увеличиваться: многие региональные города перестали быть местом промышленного производства из-за переноса производственных площадок в страны с более низкими издержками. Поэтому концепция креативного города, представленная в Японии как инструмент городского планирования и формирования центров креативного класса, рассматривалась как один из способов противодействия этому ослаблению.

Концепция креативного города воспринимается небольшими региональными городами как концепция, в которой инновационная экономическая структура и уникальная региональная культура находятся во взаимодействии друг с другом [Kakiuchi, 2016]. Ввиду высокой концентрации компаний, связанных с IT-индустрией, в крупных городах, ряд региональных городов с богатыми культурными традициями включили концепцию креативного города в свою городскую и промышленную политику, стремясь найти новые средства обеспечения рабочих мест для местного населения и поддержания своей экономической и социальной жизнеспособности. Этот подход отличается от предыдущих подходов к творчеству в области городского планирования в Японии тем, что он фокусируется на культуре, в частности, на изобразительном искусстве, а не на науке и технологиях. Он имеет большое значение для городов, решающих проблемы продолжающейся глобализации, экономической стагнации и депопуляции.

Благодаря запуску программы «Сеть креативных городов» ЮНЕСКО в 2004 г. для содействия сотрудничеству между городами, в которых творчество рассматривается как стратегический фактор устойчивого развития городов, интерес к моделям креативных городов стал быстро распространяться за пределами Европы и Америки — в Азии

и развивающихся странах по всему миру. В Японии к этой сети присоединился и город Канадзава, в котором развит сектор «ремесла и народное искусство».

Город Канадзава, расположенный на северном побережье острова Хонсю и обращенный к Японскому морю, является экономическим и культурным центром региона Хокурику. Город по сегодняшний день сохранил свой традиционный городской пейзаж, а также традиционные искусства и ремесла. Канадзава — прекрасная иллюстрация того, как накопленный творческий потенциал в городе с высоким уровнем культурного капитала может быть использован для содействия экономическому развитию. Являясь центром ремесленного производства в эпоху Эдо, Канадзава также наглядно иллюстрирует исторические этапы экономического развития от ремесленного производства к массовому и к новой эре производства, основанного на современной креативной индустрии. Благодаря этому многие компании в городе остались в своих первоначальных специализированных областях и сохранились как небольшие, но уникальные нишевые компании, что оказалось сильной стороной Канадзавы.

Во второй половине 1980-х гг. быстро усилилась тенденция к глобализации, и текстильная промышленность, поддерживающая высокие темпы роста Канадзавы на протяжении многих лет, пришла в упадок. В сентябре 1996 г. на территории заброшенной прядильной фабрики и прилегающих складов открылась «Деревня искусств горожан Канадзавы» [Sasaki, 2013]. Мэр города открыл этот круглосуточный центр в ответ на просьбы жителей о создании общественного центра искусств. Посетители за небольшую плату могут использовать драматические, музыкальные и художественные студии как места для занятий музыкой, театральной деятельностью, изобразительным искусством и другими видами творчества. Таким образом, благодаря активному участию граждан заброшенные промышленные объекты были использованы для создания новой кре-

ативной инфраструктуры и нового общественного пространства.

Еще одним примером переосмысления существующих объектов и их творческого использования в Канадзаве является открытый в октябре 2004 г. «Музей современного искусства XXI века» [Sasaki, 2013]. Новый музей начал привлекать к участию в выставках местные традиционные предметы декоративно-прикладного искусства. В дополнение к этому музей проводил политику стимулирования местного интереса и таланта к искусству. В результате в первый же год музей привлек около 1,5 млн посетителей, что в три раза превышало население города. Такая политика является ярким примером слияния «традиционного» и «современного» как части городского развития через культуру: вокруг этого музея современного искусства расположилось более 30 музеев, скопились магазины и студии декоративно-прикладного искусства, что привело к формированию культурно-креативного кластера.

Таким образом, на примере Канадзавы можно проследить, что продвижение искусства и культуры, а также активное участие граждан, привело к развитию новых местных отраслей и ревитализации заброшенных промышленных объектов в объекты креативной инфраструктуры города.

«Нет ли преувеличения?»

По мнению Н. Кавасима, до настоящего времени экспортный потенциал японской поп-культуры реализовать не удалось, за исключением индустрии видеоигр [Kawashima, 2018]. Кроме того, ученый подчеркивает, что из-за сложности определения и методологии сбора данных, проводимых различными отраслевыми организациями, встает вопрос о том, как можно точно оценить экспорт японских креативных отраслей. По мнению Кавасима, ключевые факторы, препятствующие росту экспорта японских креативных отраслей, включают [Паксютов, 2020]:

— Проблемы с соблюдением авторских прав и интеллектуальной собственности в странах Юго-Восточной Азии;

— Недостаточный маркетинг японских медиапродуктов за рубежом;

— Доминирование в анимации и киноиндустрии модели финансирования проектов, которая не подходит для экспортной деятельности;

— Сравнительно невысокий уровень доходов населения на азиатских рынках, где популярна японская креативная продукция.

Эту точку зрения также разделяют К. Ивабути и С. Ояма, подвергающие критике стратегию «Cool Japan». Они отмечают, что в рамках принятых мер было сделано «все что возможно» и стратегию «Cool Japan» стоит рассматривать как комплекс мер по национальному брендингу (*nation branding*), а не как полноценную политику в области развития и поддержки креативных индустрий [Iwabuchi, 2019; Oyama, 2015].

Выводы

Креативные индустрии в настоящее время играют важную и все возрастающую роль в современной экономике и организации городского пространства. Об этом свидетельствует реализация различных культурных политик на национальном и городском уровне и активная работа по преобразованию креативных пространств в городах мира.

В настоящее время креативный сектор в Японии является частью национальной политики «Cool Japan», благодаря чему японские традиции и культурное наследие рассматриваются как инновации для экономического роста и развития креативных индустрий. Однако в стране до сих пор отсутствует общепринятая классификация креативных отраслей, что говорит о необходимости изучения японских креативных индустрий.

А.-А. А. Зверева

Литература

1. Белова Е. Д. География мировой киноиндустрии как части креативной экономики и фактора развития других отраслей (на примере кинематографического туризма): Дисс. ... канд. геогр. наук. — М., 2020. — 260 с.
2. Гладких Н., Зеленцова Е. Творческие индустрии: теории и практики. — М.: Т8 Издательские Технологии, 2021. — 210 с.
3. Замятина Н. Ю. Креативный класс, символический капитал и территория // *Общественные науки и современность*. — 2013. — №4. — С. 130–139.
4. Лэндри Ч. Креативный город. — М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2006. — 399 с.
5. Паксютов Г. Д. Японские «креативные отрасли» на глобальных рынках: текущие проблемы и роль государства // *Мир новой экономики*. — 2020. — №14 (4). — С. 15–21.
6. Першина С. В. Влияние креативных индустрий на образ городского района (на примере Артквартала в г. Москве): Маг. дисс. — М., 2016. — 118 с.
7. Тимонина И. Л. Креативность как экономический ресурс: опыт Японии // *Российский японоведческий журнал*. — 2018. — №46. — С. 97–116.
8. Хезмондалш Д. Культурные индустрии. — М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2018. — 456 с.
9. Bille T. Cool, funky and creative? The creative class and preferences for leisure and culture // *International Journal of Cultural Policy*. — 2010. — Vol. 16. — №4. — P. 466–496.
10. Boal-San Miguel I., Herrero-Prieto L. C. A Spatial-Temporal Analysis of Cultural and Creative Industries with Micro-Geographic Disaggregation // *Sustainability*. — 2020. — Vol. 12. — №16. — P. 1–18.
11. Evans G. From Cultural Quarters to Creative Clusters — Creative Spaces in the New City Economy // *Sustainability and Development of Cultural Quarters*. — 2009. — P. 32–59.

12. Flew T. Toward a Cultural Economic Geography of Creative Industries and Urban Development: Introduction to the Special Issue on Creative Industries and Urban Development // *The Information Society*. — 2010. — Vol. 26. — №2. — P. 85–91.

13. Florida R. *The Rise of the Creative Class*. — New York: Basic Books, 2014. — 512 p.

14. Foord J. Strategies for creative industries: an international review // *Creative Industries Journal*. — 2009. — Vol. 1. — №2. — P. 91–113.

15. Garnham N. From cultural to creative industries // *International Journal of Cultural Policy*. — 2005. — Vol. 11. — №1. — P. 15–29.

16. Grodach C. Urban cultural policy and creative city making // *Cities*. — 2017. — Vol. 68. — P. 82–91.

17. He J.-L., Gebhardt H. Space of creative industries: A case study of spatial characteristics of creative clusters in Shanghai. // *European Planning Studies*. — 2014. — Vol. 22. — №11. — P. 2351–2368.

18. Higgs P., Cunningham S. Creative Industries Mapping: Where have we come from and where are we going? // *Creative Industries Journal*. — 2008. — Vol. 1. — №1. — P. 7–30.

19. Iwabuchi K. Cool Japan, Creative Industries, and Diversity // *Economic Research Institute for ASEAN and East Asia*. — 2019. — Vol. 287. — P. 1–16.

20. Kakiuchi E. Culturally creative cities in Japan: Reality and prospects // *City, Culture and Society*. — 2016. — Vol. 7. — №2. — P. 101–108.

21. Kawashima N. «Cool Japan' and Creative Industries: An Evaluation of Economic Policies for Popular Culture Industries in Japan // *Asian Cultural Flows: Cultural Policies, Creative Industries, and Media Consumers* / N. Kawashima, H.-K. Lee. — Singapore: Springer, 2018. — P. 19–36.

22. Kong L. From cultural industries to creative industries and back? Towards clarifying theory and rethinking policy //

Inter-Asia Cultural Studies. — 2014. — Vol. 15. — №4. — P. 593–607.

23. Lorenzen M. The Geography of the Creative Industries: Theoretical Stocktaking and Empirical Illustration // The New Oxford Handbook of Economic Geography / L. G. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, D. Wójcik. — Oxford: Oxford University Press, 2018. — P. 305–323.

24. Martin R., Florida R., Pogue M., Mellander C. Creativity, clusters and the competitive advantage of cities // Competitiveness Review. — 2015. — Vol. 25. — №5. — P. 482–496.

25. McGray D. Japan's gross national cool. Foreign policy // Foreign Policy. — 2002. — Vol. 1. — P. 44–54.

26. Mommaas H. Spaces of Culture and Economy: Mapping the Cultural-Creative Cluster Landscape // Creative Economies, Creative Cities / L. Kong, J. O'Connor. — Singapore: Springer, 2018. — P. 45–60.

27. Sasaki M. Case Study Window — Cultural Cluster, Capital and Cityscape: The Cultural Economy of Japanese Creative Cities // The Ashgate Research Companion to Planning and Culture / G. Young, D. Stevenson. — New York: Routledge, 2013. — P. 203–217.

28. Scott A. J. Cultural-Products Industries and Urban Economic Development: Prospects for Growth and Market Contestation in Global Context-article // Urban Affairs Review. — 2004. — Vol. 39. — №4. — P. 461–490.

29. O'Connor J., Gu X. Creative industry clusters in Shanghai: a success story? // International Journal of Cultural Policy. — 2014. — Vol. 20. — №1. — P. 1–20.

30. Oyama S. Japanese creative industries in globalization // Routledge Handbook of New Media in Asia / L. Hjorth, O. Khoo. — London: Routledge, 2015. — P. 322–332.

1.11. Новая промышленная политика

В начале XX века в развитых странах мира произошёл масштабный процесс индустриализации, привлекавший к радикальным изменениям в размещении хозяйства и образе жизни людей. Сегодня, когда идет переход к так называемой постиндустриальной экономики, промышленность как бы уходит на второй план, освобождая место сектору услуг. Но производство материальных предметов остаётся важной частью мировой экономики. Размещение промышленности диверсифицировано по странам мира. В современных реалиях это означает, что различные регионы мира будут развивать промышленность неравномерно: будут появляться лидеры в высокотехнологичных отраслях и наоборот — отстающие территории. Развитие промышленного потенциала страны — задача для работы различных общественных институтов [Terzi et al., 2022]. В рамках решения проблемы существует несколько идейных подходов, один из которых — *новая промышленная политика*.

Характеристика концепции

Концепция новой промышленной политики базируется на идеях **Дэни Родрика**, выраженных в работе **«Промышленная политика в XXI веке»** [Rodrik, 2004]. Промышленная политика (по Родрику) — процесс поиска баланса между интересами государства и бизнеса. Автор отмечает, что основная задача бизнеса — развивать «внутренний поиск» инноваций. Государство не может участвовать в процессах «внутреннего поиска», поэтому основная задача — устранение внешних барьеров, препятствующих развитию компаний. Взаимодействие между государством и бизнесом по Родрику ограничено двумя «нарушениями»: *проблемами координации и информационной связанности*. Проблема информационной свя-

занности: государство не обладает всей полнотой информации в отличие от бизнеса. Поэтому задача бизнеса — сообщать властным структурам о проблемах. Проблема координации: государству необходимо соблюдать равные права участников рынка и обеспечивать единые правила промышленной политики — равнонаправленность гарантий и инвестиций. В концепции новой промышленной политики государство и частный сектор стремятся совместно устранить проблемы перетока информации и координации. Для чего необходимо создание *координационно-дискуссионных советов и механизмов прозрачности и подотчётности*, обеспечивающих эффективность государственной политики.

Дэни Родриком было предложено десять принципов проведения новой промышленной политики. Они согласуются вышеперечисленными основами. Автор обращает внимание на взаимоотношения государства и бизнеса. Но принципы, предложенные автором, относятся преимущественно к государственным структурам, что согласуется с тезисом Родрика о том, что управляемую диверсификацию промышленности способно производить только государство:

- Стимулировать следует только новые виды деятельности;

- Государственным организаторам промышленной политики следует чётко определить критерии успеха и неудачи программы;

- Программы должны поддерживать конкретную деятельность, а не сектора экономики;

- Финансируемая деятельность должна способствовать созданию вторичных эффектов в других отраслях промышленности и сектора услуг;

- Необходимо чётко ограничить срок действия программ;

- Промышленную политику должны осуществлять органы, демонстрирующие компетентность;

— Агентства-координаторы программ должны находиться под чётким политическим управлением;

— Агентства-исполнители должны поддерживать координацию с частным сектором;

— В ходе реализации промышленных программ допустимо наличие «проигравших» проектов, необходим анализ ошибок и их дальнейшее устранение;

— Мероприятия по реализации промышленной политики должны обновляться — соответствие инструментов промышленной политики актуальным задачам.

Основываясь на принципах новой промышленной политики, государство способно применять различные инструменты для развития новых производств и модернизации старых. Д. Родрик не даёт прямого ответа, какие методы наиболее эффективны сегодня. Наоборот, он связывает однозначный набор инструментов с таргетированием отраслей, распространённых ранее. В новой промышленной политике каждый рассматриваемых случай индивидуален и требует особого подхода. Среди возможных инструментов государственной поддержки автор указывает субсидирование затрат на «внутренний поиск», разработку механизмов рискованного финансирования, развитие разных уровней координации (национального, регионального, отраслевого), финансирование НИОКР, субсидирование технической подготовки и переподготовки населения, использование услуг работников, находящихся за рубежом (по мнению Родрика они более предпочтительны). Родрик пишет, что во многих странах мира уже существуют национальные программы промышленной политики. Большинство из них требует корректировки, чтобы приносить бонусы, заложенные в концепции новой промышленной политики [Rodrik, 2004].

Обзор возможностей применения концепции к отечественным реалиям можно найти в работе Н. Ю. Замятиной и А. Н. Пилясова «Инновационный поиск в российских городах. Блокировки развития, новая промышленная поли-

тика и план действий» [Замятина, Пилясов, 2015]. Соглашаясь с концепцией новой промышленной политики, авторы указывают, что в рассмотрении отечественных моногородов необходимо перейти от отрасли к специализации городской экономики. Работа с местными производственными системами моногородов, включающих не только градообразующее предприятие, но и малый и средний бизнес, предполагает использование не таргетированных решений и директивного освоения государственных бюджетов. Необходимо опираться на уникальность места, поиск особых путей для каждого города. Продолжая линию Д. Родрика о развитии «внутреннего поиска», авторы делают упор на создании инфраструктуры знания. Это широкое понятие включает не только создание образовательных учреждений, но также каналов обмена информацией между акторами городской экономики и политики — *сетей сотрудничества с предпринимателями*. Перетоки информации включают не только собственно знания о каком-то процессе или объекте, но характер проблем, возможностей, учёт которых будет влиять на экономическую и социальную ситуацию в моногороде.

Теоретическое поле

Понятие промышленной политики в истории не ново. В XX веке в разных странах часто предпринимались те или иные меры поддержки развития промышленности (как правило, тяжелой), а также меры по управлению ее размещением. Зачастую традиционная промышленная политика преследовала стратегические цели: повышение обороноспособности страны, создание внутренней автохтонной экономики и т. п. Традиционная промышленная политика сопровождалась наличием жёстких вертикально интегрированных систем управления. Но как отмечает Алан Скотт, развитие фордистских моделей производства и управления в XX веке не получило абсолютного распространения [Scott, 1988]. Также он прогнозировал постепенных отход

мировой промышленности в *постфордистскую систему производства*, основанную на гибких горизонтальных формах организации сотрудничества между фирмами.

В начале 1990-х гг. Майкл Портер выдвинул концепцию новых факторов, регулирующих развитие промышленности. Вместо классической триады (земля, труд, капитал) Портер выделил условия внутреннего спроса, поддержку других отраслей, стратегию и структуру фирм и отрасли, а также факторные условия [Porter, 1990]. В системе Портера существовало два внешних фактора: случай и *государство*. Государство как внешний актор способно оказывать влияние на все переменные модели. Переосмысление организации сотрудничества между компаниями, между фирмами и государством в 1980-х гг. способствовало появлению новых концепций управления промышленным развитием. Традиционные модели развития промышленности в странах мира включали таргетирование государством интересных для него отраслей, чаще всего не учитывающих специфику местного бизнес-сообщества и экономических реалий. Новая промышленная политика предложила иной взгляд на развитие индустрии.

Сильные и слабые стороны концепции

К достоинствам концепции новой промышленной политики относится переориентация на эндогенный рост. Переориентация на «внутренний поиск» невозможна без внешней государственной поддержки. Но в отличие от традиционной промышленной политики, в новой парадигме государственная поддержка уже не сосредоточена на создании новых производств, но заточена на устранение барьеров развития, что способно дать экономике больший эффект. Такая политика способна оказать положительный эффект не только на предприятия, ситуация на которых стала причиной начала разработки специальных мер, но и вторичные положительные эффекты на других акторов рынка.

Недостатки концепции сконцентрированы вокруг возможности выстраивать эффективные взаимоотношения между государством и бизнесом. Дэни Родрик пишет, что слабое взаимодействие между акторами экономики приводит к слабому перетоку информации и снижению способности эффективной координации промышленной политики [Rodrik, 2004]. Близкие контакты между акторами экономики, наоборот, могут привести к слиянию государства и бизнеса, устранению принципа беспристрастности в назначении инструментов промышленной политики. Идеал — *«золотая середина»* — требует работы как со стороны бизнеса и государства, так и специфических моральных установок в обществе и элитах. Другими предпосылками, снижающими эффективность новой промышленной политики, могут быть отсутствие компетентной бюрократии, высокий уровень коррупции в стране, отсутствие понимания у элит общего направления развития — невозможность выбрать «победителей» в ходе реализации промышленной политики и международные ограничения. Под международными ограничениями понимается, например, политика Всемирной торговой организации, ограничивающей экспортные субсидии для богатых стран мира. Региональные торговые соглашения также способны значительно менять выгодность развития видов деятельности в стране. Для развивающихся стран проблемой может быть несовершенство патентного законодательства, необходимого для защиты разработок, появившихся в ходе инновационного «внутреннего поиска».

Территория

В качестве примера для анализа концепции была выбрана промышленная зона **Пура**, расположенного в немецкой федеральной земле Северный Рейн–Вестфалия. Это одна из крупнейших городских агломераций Германии (около пяти миллионов человек). Однако в XXI веке

Рур испытал сильный отток населения: $-4,2\%$ за последнее десятилетие. Агломерация полицентрична: крупнейшие города Рура Дортмунд и Эссен — города-полумиллионники.

Становление современного индустриального лица региона происходило в течение последних двух веков. В начале XIX века развитие предприятий ранней индустриализации потребовало разработки угольных месторождений в долине реки Рур. На конец XIX столетия Рурская область стала одной из крупнейших в Европе горнодобывающих площадок и металлургических баз. В XX веке в Руре на основе ресурсно-металлургической базы развивается оружейное производство, игравшее заметную роль в военной экспансии Германии на европейском континенте. После Второй мировой войны производство стали в регионе искусственно занижалась союзниками, но 1950-е — 1960-е гг. — «золотое век» Рура. Послевоенное восстановление страны, известное в немецкой литературе как «Чудо на Рейне», увеличило спрос на угольную и стальную продукцию Рура.

Конец традиционному индустриальному пути региона положили несколько событий. Кризис перепроизводства чугуна и стали в 1973–1975 гг. привёл к упадку многих промышленных предприятий. В середине 1970-х гг. стала нерентабельна добыча немецкого угля, что привело к закрытию шахт. Сокращение традиционных для региона отраслей промышленного производства и сокращение населения привело к пониманию необходимости нового инновационного развития, которое вылилось в несколько проектов, охватывающих разные города области. Считается, что на современном этапе развития Рура каждый город оказался в уникальной ситуации, но с едиными для городов проблемами стагнации экономики и оттока населения. По логике новой промышленной политики каждый уникальный случай требует уникальной комбинации политических инструментов.

«Как это работает?»

Спад традиционных металлургических отраслей привёл к дифференциации городов Рура по способам дальнейшего развития. Так, сокращение массового производства стали сменилось на локализованное производство высококачественной стали в городе Дуйсбурге.

Дортмунд, один из крупнейших городов агломерации, испытал деиндустриализацию в конце XX века. Закрытие металлургического завода Thyssen-Krupp в 1997 году в Дортмунде ликвидировало более 20 тыс. рабочих мест [Bomer, 2002]. В ответ на закрытие компания и городские власти в 2000 году инициировали **программу развития Дортмунда**. Она включала шесть целей развития: создание новых основных отраслей в Дортмунде (ИКТ, электронная коммерция, микроэлектроника, логистика), укрепление уже расположенных в городе компаний, расширение программ обучения и квалификации, продвижение НИОКР, повышение уровня жизни в городе, упростить процедуры регистрации новых компаний и стартапов, значительное увеличение занятости населения.

Анализ предложенных механизмов в рамках концепции новой промышленной политики даёт повод утверждать о неполном соответствии городской политики Дортмунда принципам НПП. К положительным моментам Дортмундского плана относится частно-государственное партнёрство при формировании его основных принципов. Это позволяет учитывать слабые точки в развитии местного бизнеса, указывать государству на проблемы, требующие незамедлительного решения. Однако формирование высокотехнологичного городского прорыва предполагается осуществить в рамках отраслей, а не конкретных отдельных целей. Это идёт вразрез с первым принципом новой промышленной политики, сформулированным Дэни Родриком. Расширение программ обучения и развитие НИОКР перекликается с проблемой перетока информации по Родрику. Остальные

пункты слабо связаны с идеями новой промышленной и скорее выступают как отдельные инструменты, которое государство может применять для диверсификации текущей индустрии. Также в программе почти не упоминается сектор услуг, который может быть связан с промышленностью посредством вторичного взаимовлияния.

«Нет ли преувеличения?»

При сопоставлении Дортмундского плана и критериев новой промышленной политики следует учитывать, что работа Дэни Родрика появилась на два года позже. Однако анализ новой промышленной политики через призму плана Дортмунда наводит на мысль о недостатках концепции. Так, новая промышленная политика слабо освещает взаимодействие промышленности с сектором услуг, который в современных реалиях будет занимать всё более значимую роль. Неясно, как оценивать вторичный эффект, предложенный Родриком в качестве одного из основных критериев для оценки полезности государственной промышленной политики. Также концепт новой промышленной политики предполагает открытое информационное поле, что не может быть достижимо во всех странах мира и зависит от уровня доверия и коррупции в национальных обществах. Остаётся неразрешённым вопрос, может ли концепция промышленной новой политики развиваться в недемократических странах, старающихся регулировать перетоки информации.

Новая промышленная политика является одной из эффективных и продуманных концепций государственной деятельности в области регулирования экономического развития. Концепция будет полезна не только в области государственного и муниципального планирования и экономики, но также в географических и социальных науках. Для первой группы пользователей новая промышленная политика — это акцент уникальность каждого города, запрос на понимание уникальности места. Для социальных

наук — возможность охарактеризовать вторичные эффекты от развиваемых отраслей на повседневную жизнь города и качество жизни населения.

М. С. Волков

Литература

1. Замятина Н. Ю., Пилясов А. Н. Инновационный поиск в монопрофильных городах: блокировки развития, новая промышленная политика и план действий. — Москва, URSS, 2015. — 216 с.

2. Bömer H. Political Economy of Modernising old Industrial Areas and the Crisis of the New Economy — the Example of the Ruhr Area and the City of Dortmund. Paper (draft) presented to the 42nd European Regional Science Association Congress. — Dortmund, 2002. — 24 p.

3. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. — U.S., Harvard Business Review, 1990. — 91 p.

4. Rodrik D. Industrial policy for the twenty-first century. — U.S., Harvard University, 2004. — 57 p.

5. Scott A. New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and western Europe // International Journal of Urban and Regional Research. — 1988. — Vol 12. — №2. — P. 171–186.

6. Terzi A., Singh A., Sherwood M. Industrial policy for the 21st century: lessons from the past. — European commission, 2022. — 157 p.

1.12. Возрастающая и убывающая отдача

Характеристика концепции

Возрастающая отдача в рыночной экономике — механизм положительной связи, функционирующий по следующему закону: усиление уже сильных «игроков рынка» и ослабление тех, кто уже нёс убытки; характеризуется

снижением затрат на единицу произведённой продукции при увеличении объёма производства при неизменной технологии.

Основными трудами, положенными в основу данной работы, стала книга трёх экономистов-классиков М. Фудзиты, Э. Д. Венейблса и П. Р. Кругмана «The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade» [Fujita и др., 1999], а также статья Кругмана «Increasing returns, monopolistic competition, and international trade» [Krugman, 1979].

Пол Кругман — американский экономист и экономико-географ, и один из главных пропагандистов важности учёта возрастающей и убывающей отдачи в экономике. В общем случае, процесс перехода возрастающей отдачи в убывающую можно описать следующим образом. Допустим, спрос велик из-за отсутствия конкурентов, следовательно, фирма продаёт много и, соответственно, имеет низкие средние издержки и большую прибыль. Однако последняя привлекает на рынок новые фирмы, каждая из которых предлагает новую разновидность товара. С увеличением числа фирм продажи для каждой из них падают, что увеличивает издержки производства, в связи с чем процесс выхода новых фирм продолжается до тех пор, пока средние издержки не окажутся равными цене. По его теории возрастающая отдача присутствует во всех видах деятельности [Krugman, 1979].

Возрастающая отдача рассматривается Кругманом как один из ключевых факторов в современной экономике, наряду с издержками взаимодействия экономических агентов. Ключевая идея состоит в том, что экономическое пространство формируется в результате взаимодействия центростремительных и центробежных сил [Fujita, 1999].

Норвежский экономист Эрик Райнерт при анализе возрастающей и убывающей отдачи указал на основные ограничения: для отдельных видов деятельности может быть характерна либо убывающая, либо возрастающая отдача.

Так, например, убывающая отдача часто характерна для отраслей, основанных на использовании ограниченных природных ресурсов. Самый яркий пример — сельское хозяйство (см. ниже пример с кофейными плантациями). Для возрастающей отдачи природный фактор не играет важной роли. В связи с этим увеличение производства может происходить без ограничений, как это происходит в обрабатывающей промышленности [Reinert, 2019]. Однако в случае устаревания технологического оборудования, даже при увеличении труда и капитала будет действовать не эффект возрастающей отдачи, а обратный ему — убывающей. То же будет происходить и в случае, когда отрасль нуждается в рационализации и разделении труда.

Теоретическое поле, сильные и слабые стороны концепции

Предшественниками концепции возрастающей отдачи в трактовке П. Кругмана и соавторов можно считать А. Маршалла, описавшего собственно явление возрастающей отдачи (однако, в отличие от названных авторов, не введшего его в основу своей экономической системы).

Альфред Маршалл — британский экономист XIX–XX вв., анализировавший феномен возрастающей отдачи в масштабах государства, а не одной фирмы. В своих работах он разрабатывал теорию убывающей отдачи: продукты или компании, которые успешно продвигаются на рынке, в конечном итоге сталкиваются с ограничениями, достигая предсказуемого равновесия по ценам и долям на рынке.

Так, если кофейная плантация начнёт расширять производство, она в конечном итоге будет вынуждена использовать землю, менее подходящую для выращивания кофе, что приведёт к снижению отдачи. Поэтому, если бы владельцы кофейных плантаций конкурировали, каждую из них расширяли бы до тех пор, пока не столкнулись бы с ограничениями в виде роста издержек или уменьшения

прибыли. Рынок будет разделён между многими плантациями, и рыночная цена будет установлена на предсказуемом уровне — в зависимости от вкуса кофе и наличия подходящих сельскохозяйственных угодий. Плантаторы будут производить кофе до тех пор, пока это будет выгодно, но поскольку цена будет снижена до средней себестоимости производства, никто не будет получать большую прибыль. Маршалл описывал данный рынок как находящийся в условиях совершенной конкуренции.

Изложенная теория была справедлива для экономики массового производства, тяжёлой промышленности. По мере того, как происходил сдвиг от обработки ресурсов к обработке информации, основополагающие принципы, определяющие экономическое поведение, сместились с механизмов уменьшения прибыли на механизмы её увеличения [Arthur, 1996].

Маршалл сталкивался с проблемой уменьшающейся доходности, подразумеваемой конкурентным анализом, и неуклонным повышением дохода на душу населения. Чтобы объяснить наблюдаемый рост, он оспаривал наличие убывающей отдачи от накопления и вместо этого предположил, что может присутствовать возрастающая отдача. Для описания особенности её внутреннего влияния на фирму с существованием децентрализованных рынков других фирм Маршалл опирался на аналогию с деревьями: фирмы, как деревья, вырастают большими, а затем умирают.

С точки зрения теоретического признания, его более успешным нововведением было введение понятия внешнего фактора. Это сделало возможным понятие внешней возрастающей доходности, которая проявляется на уровне отрасли или экономики, даже если доходность на уровне фирмы не увеличивается [Маршалл, 1993].

Норвежский экономист Эрик Райнерт, в свою очередь, уделяющий большое внимание возрастающей отдаче (в своей трактовке, несколько отличающейся от трак-

товки Кругмана), своим предшественником называет А. Серра.

Антонио Серра — итальянский экономист XVII в., в качестве основных предпосылок рассматривающий разделение труда в каждой из сфер промышленности. Его работы по системе «самоускоряющегося экономического роста», по сути, предвосхитили появление концепции возрастающей отдачи. Он отмечал, что ни один вид хозяйства или деятельности не может быть выгодным и благополучно развиваться в изоляции, при этом и в масштабах всей страны это также представляется невозможным. В качестве основы для экономического роста он выдвигал наличие нескольких видов хозяйственной деятельности с возрастающей отдачей [Reinert, 2016].

Помимо вышеуказанных работ, частично или полностью посвящённых возрастающей отдаче, обратим внимание на труды Йозефа Шумпетера, американского экономиста XIX–XX вв., который ввёл понятие «исторически возрастающая отдача». Она базировалась не только на самих принципах возрастающей отдачи, но и на достигнутом страной техническом прогрессе. Однако проблемой разработки его теории стала невозможность утверждения, по какой именно причине синергизм данных факторов обуславливал рост производительности [Mathews, 2014].

Территория

Рассмотреть этот эффект можно на примере работы Антонио Серра, который изучал фактор возрастающей отдачи в двух итальянских городах. Неаполь располагал земельными ресурсами, позволяющими ему пользоваться эффектом убывающей отдачи как типичному сельскохозяйственному региону. В то же время в Венеции не было возможности возделывать землю, вследствие чего экономика города обращена в сторону развития промышленности, в частности, обрабатывающих производств, которые «подчинили» себе возрастающую отдачу [Serra, 1803]. В на-

чале 1500-х гг. на венецианских судостроительных вервях работало около 40 тыс. человек. Помимо этого, Венеция контролировала крупный сырьевой рынок — солевой. Следующим шагом для достижения экономического процветания стал выход на международные рынки. Таким образом, Венеции удалось установить тройную рыночную власть.

Промышленное производство позволило ей использовать возрастающую отдачу. В обрабатывающей промышленности каждый новый станок работает не менее эффективно, чем предыдущий. Каждый час работы станка позволяет уменьшить *фиксированные издержки* на единицы произведённого товара. Это позволяет новому игроку стремительно завоевать рынок, оставив конкурентов далеко позади. Растущая отдача позволяет лидеру диктовать свои условия, устанавливая цены на товары, которые будут ниже, чем у конкурентов, которым не удалось минимизировать фиксированные издержки. Это одна из ключевых причин, благодаря которой Венеция смогла создать сильную экономику.

Одним из преимуществ вторичного сектора является возможность диверсификации продукции и, соответственно, выход на новых потребителей. Для убывающей отдачи, которая актуальна прежде всего для первичного сектора экономики, диверсификация затруднительна, вне зависимости от условий продукция не может поменять своё назначение или вид. Пример Венеции стал поучительным для Европы, развитые страны предпринимали попытки повторить её успех, скопировав экономический строй. Необходимо принять тот факт, что богатым странам гораздо легче даётся реализация этой стратегии. Индустриализация страны — высокий барьер, зато впоследствии это позволит совершить рывок, который ещё сильнее увеличит дистанцию между лидерами и отстающими.

«Как это работает?»

Феномены возрастающей и убывающей отдачи зачастую становятся определяющими при становлении стран. Убывающая отдача — бремя экономически слабых стран, для которых большую роль играет первичный сектор экономики. В своей работе «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными» Эрик Райнерт говорит о том, что ключевые экспортные товары для стран этого типа производятся в условиях убывающей отдачи. Рассмотрим работу этого механизма на примере производства бананов в Эквадоре. В начале 60-х годов прошлого века Эквадор, на фоне проблем с производством бананов в Центральной Америке, предпринял попытку завоевать рынок путём увеличения площадей банановых плантаций (рисунок 9).

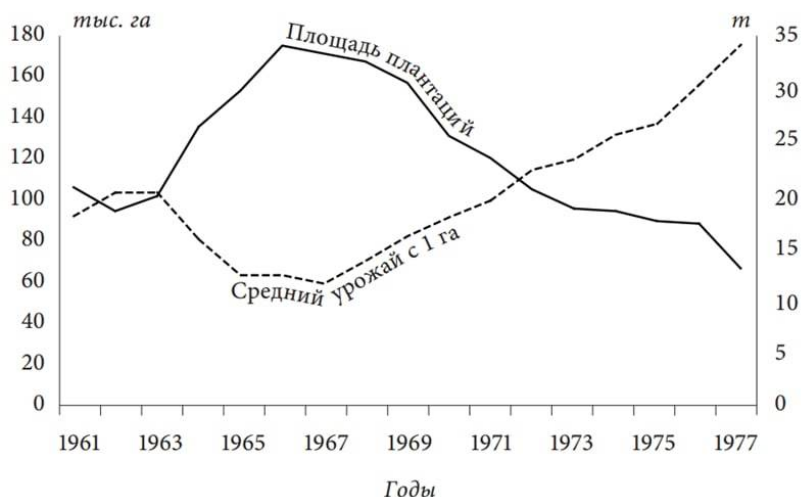


Рисунок 9 — Растущее производство и убывающая отдача в производстве бананов, 1961–1977 гг. Источник: [Reinert, 1980]

Как видно на графике, с 1962 по 1967 гг. в стране происходил невероятный рост территорий, занятых банановыми плантациями. Всего за четыре года площадь увеличилась на 75%. Однако параллельно с этим началось падение эффективности сельскохозяйственных угодий. Средний урожай, получаемый с 1 га, упал более чем на 40%. Что же повлияло на столь резкое падение продуктивности? До этих событий большинство бананов производились в провинции Эль-Оро, в которой были лучшие условия для ведения этого рода деятельности. При дальнейшем распространении плантаций было необходимо выходить за её границы на территории с менее благоприятными условиями и, соответственно, падала эффективность производства. Выход на новые территории привел к резкому снижению производительности, а в последствии и снижению зарплат в отрасли.

Исходя из этого, можно сказать, что страны, которые специализируются на ресурсе, имеющем природное происхождение, рано или поздно окажутся в ловушке, когда вложение всё больших ресурсов начнет приводить к меньшему производству продукции. Убывающая отдача бывает экстенсивной и интенсивной. В первом случае производство расширяется за счёт использования природного сырья более низкого качества, такой пример описан выше. Во втором случае в один ресурс вкладывается больше ресурсов. В любом случае, в итоге, страна будет терять продуктивность ключевой отрасли.

«Нет ли преувеличения?»

Важно понимать, что возрастающую отдачу можно использовать при производстве не всех товаров и услуг. Выпуск нового инновационного продукта обойдется фирме в крупную сумму. Так, производство диска с новой программой от Microsoft обходится в десятки тысяч долларов, но в последствии себестоимость производства новых дисков обойдется компании в несколько центов.

Для компаний конкурентов это может создать непреодолимый барьер, конкурировать с компанией, которая смогла подчинить себе возрастающую отдачу, невероятно сложно.

В итоге это может привести к монополистической или олигополистической структуре рынка. Для того, чтобы возрастающая отдача работала, необходимо применять её там, где благодаря масштабу производства удастся минимизировать фиксированные издержки. Обратимся к примеру, который демонстрирует, где эффект от масштаба не даст результатов: маляр, красящий стены, при всем желании не сможет работать быстрее, а значит, эффективность его работы при увеличении ее масштаба не повысится. Его затраты на фиксированные издержки невелики, из-за этого ему никогда не удастся конкурировать с теми, чей бизнес подразумевает экономию на издержках.

Соответственно, именно возрастающая отдача рассматривается в качестве важнейшего фактора, обеспечивающего конкурентоспособность отрасли (где возрастающая отдача достижима). Как правило, это молодые, инновационные отрасли промышленности.

К. А. Аксёнов

Литература

1. Замятина Н. Ю., Пилясов А. Н. Инновационный поиск в монопрофильных городах // Блокировки развития, новая промышленная политика и план действий. М.: Лепанд. — 2015. — С. 40–74.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. — 1993. — 223 с.
3. Arthur W. B. et al. Increasing returns and the new world of business // Harvard business review. — 1996. — Vol. 74. — №4. — P. 2–4.
4. Fujita M., Krugman P. R., Venables A. The spatial economy: Cities, regions, and international trade. — MIT press, 1999. — 382 p.

5. Fujita M., Thisse J. F. Economics of agglomeration // Journal of the Japanese and international economies. — 1996. — Vol. 10. — №4. — P. 339–378.

6. Krugman P. Increasing returns and economic geography // Journal of political economy. — 1991. — Vol. 99. — №3. — P. 483–499.

7. Krugman P. R. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade // Journal of international Economics. — 1979. — Vol. 9. — №4. — P. 469–479.

8. Mathews J. A., Reinert E. S. Renewables, manufacturing and green growth: Energy strategies based on capturing increasing returns // Futures. — 2014. — Vol. 61. — P. 13–22.

9. Reinert E. S. Antonio Serra and the Problems of Today // Antonio Serra and the Economics of Good Government. Palgrave Macmillan London. — 2016. — P. 325–361.

10. Reinert E. S. How rich countries got rich and why poor countries stay poor. — Hachette UK, 2019. — 400 p.

11. Serra A. Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere. — Destefanis, 1803. — 307 p.

12. Sweney M. Global shortage in computer chips «reaches crisis point» // The Guardian, 21.03.2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.theguardian.com/business/2021/mar/21/global-shortage-in-computer-chips-reaches-crisis-point> (дата обращения 08.06.2022).

13. Technica Addendum: Emails detail Amazon's plan to crush a startup rival with price cuts [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://arstechnica.com/tech-policy/2020/07/emails-detail-amazons-plan-to-crush-a-startup-rival-with-price-cuts/> (дата обращения 09.06.2022).

1.13. Экологические факторы регионального развития

Характеристика концепции

Изучение влияния экологического фактора на социально-экономическую жизнь стран стало набирать большую популярность с 1970-х гг. В это время начало появляться понятие «постиндустриального общества», нацеленного на прекращение экстенсивного развития в пользу интенсивного. На повестку дня вышли проблемы «пределов роста» [Meadows, 1972], обозначенные в докладе Римского клуба в 1972 г. Авторы доклада приводили результаты моделирования социально-экономического развития человечества, обозначив проблемы роста населения Земли и истощения запасов природных ресурсов.

По прошествии 50-ти лет можно сделать вывод, что проблемы, на которых делался акцент, оказались не критическими: темпы роста численности населения мира стали снижаться, а постоянное обнаружение новых запасов полезных ископаемых и технологическое совершенствование методов их добычи позволяют снять эти проблемы с сегодняшней повестки развития. «Пределом роста» стал экологический фактор, а именно, поглотительная возможность окружающей среды в отношении загрязняющих веществ: при превышении порога поглотительной способности нормальное функционирование природных экосистем и человечества станет невозможным. К настоящему времени ответственность за окружающую среду стала ключевой составной частью концепции устойчивого развития наряду с экономическим развитием и социальным прогрессом.

Многоаспектность и разнообразие экологических факторов не позволяет выразить их влияние на пространственное развитие в рамках одной концепции. Ниже рассмотрены ключевые исследовательские направления

в области социально-экономической географии, в которых экологический фактор является определяющим.

Зачастую решение экологических проблем сводится к компромиссу между минимизацией рисков воздействия на окружающую среду и минимизацией экономических издержек. В многообразии подобного рода сюжетов очень часто возникает экономико-географическая составляющая. Например, в область экономической географии входит решение проблемы о сохранении биологических видов при минимальном воздействии на экономическую деятельность [Ando, 1998]. В работе Э. Андо предлагается несколько путей решения проблемы сохранения редких биологических видов: минимизация площади, изымаемые из оборота для охраны видов; минимизация издержек, которые выражены в стоимости выводимой земли или решение, учитывающее оба эти фактора (рисунок 10).

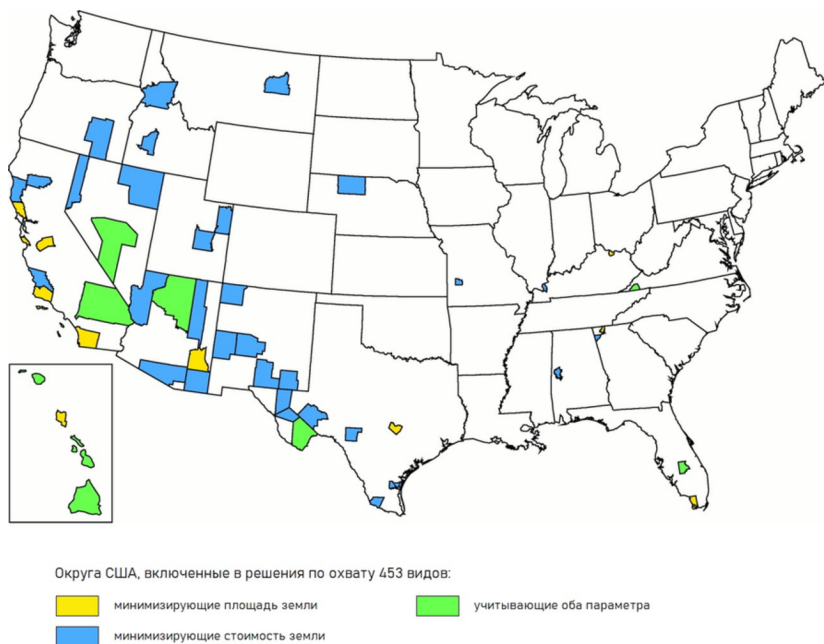


Рисунок 10 — Пути решения пространственной проблемы сохранения биологических видов. Источник: [Ando, 1998].

Воздействие экологических факторов, в отличие от экономических, в большинстве случаев не имеет прямого стоимостного выражения (хотя оценки такого рода воздействия возможны). В целом, экономическая оценка воздействия на окружающую среду, как правило, определяется нормативными актами, поэтому экологический фактор напрямую связан с управленческими и политическими институтами. Большая часть механизмов основана на принципе «загрязнитель платит» (штрафы, санкции, налоги, которые призваны компенсировать вред, наносимый окружающей среде), однако в последнее десятилетие подход к финансированию сохранения биоразнообразия стал принципиально меняться. Ныне вводятся платежи

за экосистемные услуги, которые базируются не на «наказании виновных», а на поощрении мероприятий, направленных на сохранение природных комплексов. Платежи выражаются в компенсациях, выплачиваемых «поставщикам» экосистемных услуг их «потребителями». «Поставщиками» в данном случае являются субъекты хозяйства, в ходе деятельности которых «производятся» или поддерживаются на существующем уровне определенные экосистемные услуги. Различают несколько видов платежей: за воду, поглощение углерода, сохранение разнообразия, эстетические ценности. Несмотря на то, что подобный путь уменьшения воздействия на окружающую среду признается более эффективным, внедрение таких практик требует гораздо большей предварительной работы, вовлеченности сторон, и плохо урегулированный процесс может привести к растрате финансовых средств и неблагоприятным экологическим или социальным последствиям [Börner, Baylis, 2017].

Экологический фактор обладает важной с точки зрения экономгеографии характеристикой полимасштабности. Например, в микромасштабе оценивается влияние экологического фактора на цену квартир. В данном случае широко используется гедоническая регрессия. Такой метод часто применяется для оценки затрат, связанных с качеством среды с точки зрения загрязнения воздуха, воды, шумового загрязнения, близости к экологическим удобствам (эстетическим достопримечательностям, паркам, пляжам). Он очень географичен: например, регрессия может показать, что с каждым километром ближе к парку стоимость недвижимости растёт.

Продолжая тему полимасштабности, стоит выделить одно из самых актуальных теоретических полей в современной географической науке, связанной с глобальными изменениями климата. Именно оно определяет сегодняшнюю мировую низкоуглеродную повестку экономической деятельности. Показательно, что лауреатом премии

по экономике 2018 года стал У. Нордхаус, который построил модель, помогающую рассчитать экономические издержки от потепления климата [Nordhaus, 1994]. В данном случае климатические изменения рассматриваются как отрицательная экстерналия, ущерб от которой выражается в задержке экономического развития.

С одной стороны, такие климатические изменения как повышение температуры, изменение количества осадков, увеличение частоты возникновения суровых погодных явлений, угрожающие прибрежным городам, инфраструктурным сетям, экосистемам, сельскохозяйственным специализациям, природным ландшафтам, являются глобальными. С другой стороны, страновые, региональные и локальные особенности физической географии, уровня урбанизации, местных экономических и социально-политических механизмов уникальны, что от глобальной проблемы изменения климата ведет к изучению местной специфике [Karetnikov, 2018]. Кроме того, стремление остановить изменения климата уже сейчас определяет экономическую деятельность по всему миру: международные соглашения по снижению выбросов парниковых газов (такие как Парижское соглашение 2016 г.) и распространяющиеся механизмы торговли квотами делают углеродоемкую продукцию более конкурентоспособной на мировом рынке.

Теоретическое поле

П. Кругман в 1991 г. разделил факторы пространственного развития на 2 группы: факторы «первой природы» и факторы «второй природы» [Krugman, 1991]. По Кругману, факторами «первой природы», являются те, которые не зависят от человека: природные ресурсы, выгодное экономико-географическое положение. Факторами «второй природы», являются те, которые в значительной степени зависят от деятельности общества и государства: агломерационный эффект, человеческий капитал и т. д. Здесь интересен вопрос о «природе» экологического фактора. С од-

ной стороны, понятие *окружающей среды* в самом своем определении отсылает к внешним для человека факторам, т. е. факторам «первой природы». С другой стороны, именно вопрос влияния человеческой деятельности на экологические вопросы является самым важным, ведь человек во многих случаях сам изменяет окружающую среду. Только затем измененная окружающая среда сама начинает воздействовать на социально-экономическую деятельность, что не позволяет с полной уверенностью относить экологический фактор к первой группе. Кроме того, если рассматривать озабоченность экологическими проблемами как ценность, то речь в данном случае речь пойдет о социальном конструкте, и, как следствие, факторе «второй природы». Таким образом, можно говорить о разной природе экологического фактора, что подтверждает его многоаспектность.

Если исходить из логики отнесения экологического фактора к факторам «первой природы», можно сделать вывод о его восхождении к ранним ресурсным моделям. Экономико-географические концепции экологического фактора находят отражение в теории сельскохозяйственного штандорта И. Тюнена [Thünen, 1826]. По приближению к городу принцип роста стоимости земли у Тюнена схож с принципом роста налогов на выбросы, что подразумевает размещение более загрязняющих производств дальше от города.

Сильные и слабые стороны концепции

К слабой стороне концепции экологических факторов можно отнести то, что они не всегда вписываются в постиндустриальную парадигму. Если относить экологический фактор к категории факторов «первой природы», то в постиндустриальном обществе он должен играть меньшее значение по сравнению с факторами человеческого потенциала «второй природы». Для развитых стран экологический фактор мог бы быть менее значим, так как уро-

вень развития общества позволял бы его нивелировать, однако именно в постиндустриальных развитых странах экологический фактор играет главную роль. Это говорит о парадоксальности популярности экологического фактора на сегодняшний день и о важности его выражения в виде культурной ценности. Таким образом, применимость концепций экологических факторов возможна только при принятии двойственности его природы, что может затруднить исследовательские разработки в этом направлении.

Кроме того, оценки влияния экологического фактора сильно отличаются между разными исследователями. Это происходит ввиду многоаспектности экологического фактора, который включает в себя не только социально-экономические, но физико-географические расчеты и прогнозы. Например, моделирование воздействия климатического фактора на экономическое развитие У. Нордхауса подвергается критике ввиду ряда условностей в модели, которые позволяют выбрать произвольные входные данные и обосновывать абсолютно любой результат [Pindyck, 2013].

Территория

В качестве территории, на социально-экономическое развитие которой серьезное влияние оказал экологический фактор, можно выбрать Германию последних 40 лет. Под немецкой концепцией энергетического поворота (*Energiewende* (нем.)) понимается взятый правительством Германии курс на постепенный отказ от использования ископаемого топлива и ядерной энергетики и почти полный переход экономики на возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Он в значительной мере обусловлен точкой зрения, что выбросы углерода должны быть сведены к нулю с целью не допустить глобального потепления.

Можно выделить следующие характеристики Германии, которые поспособствовали развитию концепции энергетического перехода (курсивом выделены связанные с экологическим фактором):

1. Факторы «первой природы»:

- Большие ресурсы для производства электроэнергии при помощи ветра, в т. ч. оффшорного;
- Низкая обеспеченность территории традиционными энергоносителями (газом и нефтью);
- *Состояние окружающей среды, в т. ч. глобальной (экологический фактор).*

2. Факторы «второй природы»:

- Высокий уровень экономического развития страны и благосостояния граждан (возможность финансирования энергоперехода);
- Высокий уровень развития научно-технической базы (возможности для развития технологий в области ВИЭ и промышленного производства оборудования);
- *Высокий уровень социальной ответственности (неприемлемость развития угольной генерации, общественные движения против ядерной энергетики);*
- *Высокая политическая активность экологических сил (партия Зеленых, входящая в правящую коалицию).*

«Как это работает?»

Германия является одной из первых стран, где движения «зеленых» стали обретать популярность. Впервые в состав Бундестага партия «зеленых» вошла в 1983 г., получив возможность влиять на формирование энергетического курса. В 1990 г. был принят закон «О подаче электроэнергии из возобновляемых источников энергии», который в 2000 г. был трансформирован в закон «О развитии возобновляемых источников энергии» (Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) (нем.)). Он обозначил приоритет ВИЭ перед традиционными источниками энергии, а также создал систему финансовой поддержки для сохранения конкурентоспособности молодой отрасли. О высокой эффективности закона можно судить, например, по более чем 10-кратному увеличению выработки ветровой энергии в период со времени принятия закона в 2000 г. по сегодняшний день (рису-

нок 11). В настоящее время ветер является главным источником производства электроэнергии в стране: на его долю приходится около четверти всей выработки электроэнергии.

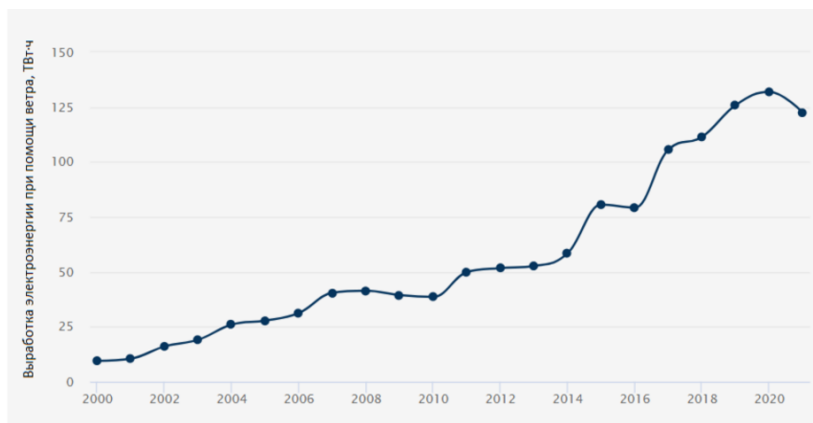


Рисунок 11 — Динамика значений выработки электроэнергии при помощи ветра в Германии. Источник: [German wind energy in numbers]

Начиная с 2021 г. многие из старых ветряных турбин и солнечных панелей в Германии перестали получать фиксированные зеленые тарифы, предусмотренные принятыми законами, поскольку их 20-летние платежи за электроэнергию подошли к концу. Долгосрочные соглашения о закупке электроэнергии стали новой процедурой после окончания периода зеленых тарифов, и несмотря на некоторые опасения, в целом, это должно создать более зрелые и конкурентные отношения в этом секторе энергорынка.

В настоящее время ВИЭ производят более 40–50% всей электроэнергии в ФРГ. В 2011 г. после аварии на АЭС «Фукусима» федеральное правительство окончательно закрепило отказ от атомной энергетики к 2022 г. В 2023 г. в Гер-

мании не будет ни одного производящего электроэнергию ядерного реактора. Тренд на увеличение доли ВИЭ в энергобалансе продолжается несмотря ни на что.

«Нет ли преувеличения?»

Тем не менее, сложно говорить об экологическом факторе как о единственном, который способствовал рождению концепции энергетического перехода в Германии. Кризисные ситуации, с которым на протяжении долгих лет, начиная с нефтяного шока 1973 г., сталкиваются развитые европейские экономики, — следствие высокой степени зависимости стран от импорта энергоресурсов. Именно поэтому ВИЭ получают широкое распространение в странах, где нет собственных запасов углеводородов.

Германия в этом отношении находится в стратегической зависимости от поставок углеводородов (в т. ч. из России). Геополитическая турбулентность, которая набирает все большие обороты, вынуждает страну искать альтернативные пути решения энергетической проблемы. Вопрос устойчивости развития включает в себя не только экологическую безопасность, но и отсутствие перебоев в энергообеспечении. Правительство Германии, опираясь на широкий общественный резонанс в отношении экологических проблем, одновременно с этим проводит планомерную политику по освобождению от зависимости от поставок из других стран мира.

В любом случае, заслугу экологического фактора, по крайней мере, в том, что энергетический переход поддерживается большей частью населения Германии, трудно переоценить. Страна являет нам образец устойчивого развития, в рамках которого экономический рост и уровень финансовой обеспеченности общества приносится в жертву экологической устойчивости и благополучию будущих поколений.

Е. И. Вдовкин

Литература

1. Ando A. et al. Species distributions, land values, and efficient conservation // Science. — 1998. — Vol. 279. — №5359. — P. 2126–2128.

2. Börner J., Baylis K. The effectiveness of payments for environmental services // World development. — 2017. — Vol. 96. — P. 359–374.

3. Krugman P. R. Geography and trade — MIT press, 1991. — 156 p.

4. Meadows D. H. et al. The limits to growth: a report to the club of Rome — 1972. — Vol. 91.

5. Nordhaus W. D. Managing the global commons: the economics of climate change — Cambridge, MA: MIT press, 1994. — Vol. 31. — 223 p.

6. Pindyck R. S. Climate change policy: what do the models tell us? // Journal of Economic Literature. — 2013. — Vol. 51. — №3. — P. 860–872.

7. Thünen J.H. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluß, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben — Perthes, Hamburg, 1826. — 432 p.

8. German wind energy in numbers // Bundesverband WindEnergie [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.wind-energie.de/english/statistics/statistics-germany> (дата обращения 30.04.2022).

1.14. Связь институционального и технологического развития: пример Японии

Раздел представляет собой попытку экспериментального синтеза существующих подходов, поэтому несколько выбивается из общего ряда: все предыдущие параграфы посвящены детальной характеристике конкретной концепции. Он включен в пособие для демонстрации возможностей творческого поиска на базе изучаемого теоретического материала (Прим. Ред.)

Введение

В современном общественно-научном дискурсе широко развивается идея о том, что для устойчивого экономического роста и связанного с ним благосостояния общества необходимо гармонизированное взаимодействие институционально-социальной и технико-экономической сфер.

В условиях постиндустриального общества постепенно снижается роль транспортных издержек, и возрастает роль более «тонких» факторов. Культура является важным элементом образования территориальных кластеров [Porter, 1998], т. к. культурная и институциональная близость определяют скорость распространения инноваций, направления миграций между различными территориальными объектами [Gallaud, Torre, 2005]. Все большее внимание исследователей обращается к понятиям культурных или креативных индустрий, креативной экономики, предпринимательства.

В зарубежной экономической географии давно признано влияние культуры на экономику — особенно в части

влияния культурных установок на инновационное развитие, что описано в концепциях региональных инновационных систем (РИС), кластеров и т. д. О месте культуры в социально-экономическом развитии общества пишет Н. Ю. Замятина [Замятина, 2015]. Автор выделяет 3 уровня культуры: фундаментальный (ценности), социальный (институты, то есть формальные и неформальные нормы и правила) и практический (модели и сценарии поведения). Более высокий иерархический уровень определяет более низкий. Таким образом, рассмотрение связи институционального и технологического развития страны целесообразно проводить с учетом культурно-ценностных особенностей (верхний уровень культуры).

Кроме того, связь развития институтов и технологии предпринималась в работах по теории технологических укладов С. Глазьева (в зарубежной литературе — технико-экономических парадигм К. Перес) и ценностно-культурологического подхода, разрабатываемого в разные годы советской марксистской школой, современными социологами Г. Хофстеде, Р. Инглхартом и другими.

В интерпретации ведущего исследователя технологических укладов (и технико-экономических парадигм) К. Перес, система технологических укладов дифференцирует страны не столько по уровню, сколько по *типу* их развития в рассматриваемый исторический период. Тогда определение доминирующего в стране в данный момент времени технологического уклада отражает различные характеристики особенности развития общества. Каждый технологический уклад требует определенных условий (ресурсы (включая человеческие), инфраструктура, социально-институциональный климат) — и соответственно, разные регионы и страны получают (или не получают) преимущества с точки зрения развития экономики определенного уклада. Техничко-институциональная парадигма — объединение двух технологических укладов по сходству необходимых условий. По базовой теории,

для ассимиляции технологических нововведений 5-го и 6-го технологических укладов (3-я технико-институциональная парадигма, предположительно получившая распространение в 1980-е гг.) необходим определенный набор социальных и институциональных признаков, таких как индивидуализм, креативность, толерантность, обилие высококвалифицированных кадров и т. д.

Однако существуют исключения из общего правила, одним из самых ярких примеров является Япония. Данная страна занимает лидирующие позиции в мире по уровню развития технологий и конкурентоспособности экономики. С другой стороны, по некоторым ценностным показателям (таким как уровень индивидуализма), креативности и толерантности населения Япония сильно отличается от остальных ведущих стран мира. Это связано, во-первых, с широтой спектра социального выбора и институциональных механизмов последних технологических укладов на микроуровне. Во-вторых, с историей экономического и социального развития: важную роль играет место страны в общемировой системе. Лидерам, распространяющим новые технологии, необходим один набор социальных условий, а странам-последователям — другой. Важную роль играет и пространственная парадигма социально-экономического развития Японии.

Идея технико-институциональных парадигм

Существует широкий спектр подходов к анализу факторов экономического развития стран и регионов в рамках целого ряда общественных наук: экономики, социологии, истории, культурологии и т. д. Одним из наиболее «географичных» подходов к данной проблеме нам видится анализ развития территории через рассмотрение господствующего на ней технологического уклада. Под «технологическим укладом» мы понимаем некий «идеальный тип» производственной организации или наилучший технологический «здравый смысл», который развивается как реак-

ция на то, что воспринимается как стабильная динамика структуры относительных затрат в данный период капиталистического развития [Perez, 1983]. В работах последователей К. Фримана, в особенности К. Перес, разрабатывается концепция технико-экономической парадигмы [Freeman, 1988] (то же, что и технологический уклад в русскоязычной терминологии). Согласно этой концепции, необходимо гармонизированное развитие технологий и институтов.

На основе синтеза подходов теоретической литературы по взаимосвязи технологического и институционального развития стран, в частности, К. Перес и В. И. Пантина [Пантин, 2017], выделяется явление технико-институциональной парадигмы (ТИП). Техничко-институциональная парадигма — совокупность взаимосвязанных технологий, основанных на использовании определенных источников энергии и научно-технических разработок в рамках господствующих социально-институциональных условий. Классик теории постиндустриализма Д. Белл выделял три научно-технические революции: изобретение паровой машины в XVIII веке, научно-технические достижения в области электричества и химии в XIX веке и создание компьютеров в XX веке. В результате научно-технических революций образ жизни населения (и ядра, и периферии технологического прогресса) сильно изменялся. Поэтому по технологическим (научно-технические революции) и институциональным (сильное изменение ценностей) условиям социально-экономического развития мы выделили 3 технико-институциональные парадигмы. Техничко-институциональные парадигмы представляют собой пару взаимосвязанных технологических укладов (1 и 2-ой, 3 и 4-ый, 5 и 6-ой соответственно).

3-я ТИП объединяет 5-й и 6-ой технологические уклады. Для обоих укладов дешевым источником энергии для распространения технологий послужили нефть и газ, из инфраструктуры необходимы глобальные сети, инсти-

туционально-организационные рамки определяются постфордизмом, индивидуализмом и персонализацией [Наумова, 2017].

В зависимости от местного набора инфраструктуры, ресурсов (включая человеческий капитал), ценностей нужно выбирать разные рецепты институциональной политики. Господствующие институционально-организационные формы общества могут быть проанализированы через «матрицу территории» [Замятина, 2021] (таблица 6). Матрица территории, по сути, позволяет оценить степень выраженности того или иного технологического уклада в рамках технико-институциональной парадигмы. Очевидно, что наборы факторов любого социально-экономического явления широки и изменчивы, что не отменяет, однако, репрезентативности отобранных показателей.

Таблица 6 — Примеры возможных показателей матрицы территории в рамках 3-й технико-институциональной парадигмы

Ресурсы – высококвалифицированные кадры – таланты и толерантность (индекс креативности)	Технологии – структура ВВП – технологии (индекс креативности)
Инфраструктура – обеспеченность интернетом – университеты	Институты – расходы на НИОКР – ценности населения (по Хофстеде [Hofstede, 2001])

Источник: составлено автором раздела

Матрица территории Японии: ресурсы, инфраструктура, технологии и институты

Ресурсы: для «экономики знаний» необходимы высококвалифицированные специалисты, причем не только для разработки новых технологий, но и для поддержания существующих отраслей. Поэтому для измерения обеспеченности человеческими ресурсами взята доля населения со степенью бакалавра, т. к. именно бакалавры составляют пул необходимых высококвалифицированных работников — магистров и докторов требуется гораздо меньше. 2,1% населения Японии имеют степень бакалавра, что

на 4,3 процентных пункта меньше, чем в среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

По индексам талантов и толерантности (таблица 7) Япония заметно отстает от остальных развитых стран (за исключением Италии).

Таблица 7 — Глобальный индекс креативности стран большой семёрки (2015)

<i>Страна</i>	<i>Значение индекса</i>	<i>Технологии</i>	<i>Талант</i>	<i>Толерантность</i>
Великобритания	0,88	15	20	5
Германия	0,84	7	28	18
Италия	0,71	25	31	38
Канада	0,92	13	14	1
США	0,95	4	3	11
Франция	0,82	16	26	16
Япония	0,708	2	58	39

Источник: составлено автором раздела по данным Статистической службы ОЭСР (OECD)

Инфраструктура: на 5-ом технологическом укладе интернет только получает широкое распространение, его можно относить к «технологиям». Для 6-го ТУ интернет необходим как инфраструктурный элемент, обеспечивая доступ к информации и быстрой коммуникации. В странах с высокой долей пользователей Интернета можно говорить о сложившемся сетевом обществе, которое также является индикатором 3-ей технико-экономической парадигмы. В Японии в 2019 году 93% жителей имели доступ к сети Интернет, из чего можно сделать вывод, что данный феномен стоит рассматривать как инфраструктурную, а не технологическую компоненту (рисунок 12), причем весьма развитую (среднее значение по странам ОЭСР — 86,5%).

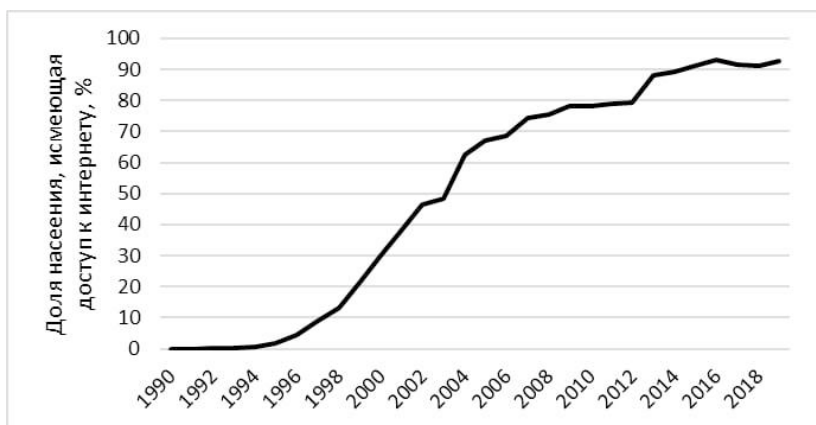


Рисунок 12 — Пользователи интернета в Японии

Источник: статистическая служба ОЭСР [OECD]

По рейтингу университетов мира пять университетов Японии входят в топ-100 [QS World University Rankings, 2019] (тогда как в топ-100 входит 31 университет США, 18 — Великобритании, 3 — Германии, 3 — Франции, 3 — Канады, 0 — Италии, из российских университетов входит только МГУ, занимая 90-ую строчку). Высшее образование играет важную роль в японском обществе, хорошо подходит выражение «инвестиции в человеческий капитал»: полученная степень определяет социальные связи человека, его заработную плату и статус [Тихоцкая, 2003]. Из-за высокого спроса на высшее образование и качества этого образования Япония обгоняет большинство стран G7.

Таким образом, инфраструктура сетевого общества (пользователи Интернета) и общества качественного человеческого капитала (университеты) в Японии соответствует 5-ому технологическому укладу. Для перехода к показателям 6-го технологического уклада необходимо,

наверное, более широкое распространение данного явления: по показателям ресурсов Япония отстает.

Технологии: по технологическим показателям сегодня Япония уступает в мире только Республике Корея (по расчетам индекса креативности, таблица 7). В структуре обрабатывающей промышленности доминирует машиностроение (рисунок 13), текстильная промышленность остается лишь как индикатор предшествующих технологических укладов (1,7%). 56,6% ВДС обрабатывающей промышленности Японии приходится на средне- и высокотехнологичные отрасли (в среднем по ОЭСР — 40,9%).

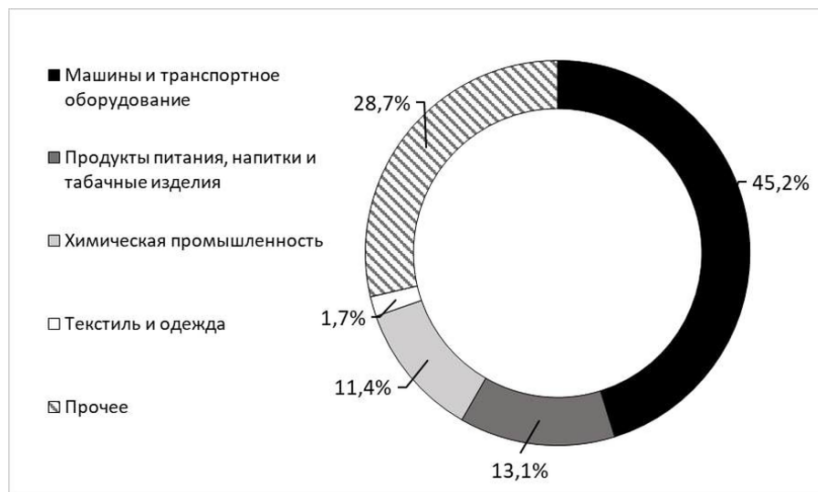


Рисунок 13 — Структура обрабатывающей промышленности Японии, 2019 г. Источник: статистическая служба ОЭСР [OECD]

Японию безусловно можно считать современным технологическим лидером. Период «догоняющего развития» окончился на рубеже 1960–1970-х гг., начиная с этого десятилетия Япония начала разрабатывать ведущие технологии в мировом масштабе. Сейчас в Японии очень разви-

ты высокотехнологичные отрасли, однако они являются таковыми в рамках 5-го технологического уклада [Тихоцкая, 2016]. В ключевых секторах экономики Японии достигла глобальной конкурентоспособности своей инновационной продукции уже к 2001 г., занимая второе место после США по экспорту высокотехнологичной продукции. Однако к настоящему моменту Япония потеряла мировое лидерство в производстве ноутбуков, полупроводников, телекоммуникационного оборудования и биотехнологической продукции [Киселев, 2009]. Для удержания мирового лидерства необходимо развитие отраслей производства, отличных от машиностроения: то есть развивать не только роботостроение, но и биотехнологии, например.

Институты: поскольку лидером в рамках 3-ей технико-экономической парадигмы выступают США, в традиционных исследованиях, касающихся стран Европы, принято рассматривать «западные» ценности как необходимые для ассимиляции технологий. Тем не менее, Япония выступает примером альтернативного развития: передовые технологии современности в этой стране сочетаются с уникальным набором ценностей населения, резко контрастирующим с таковым у США (рисунок 14).

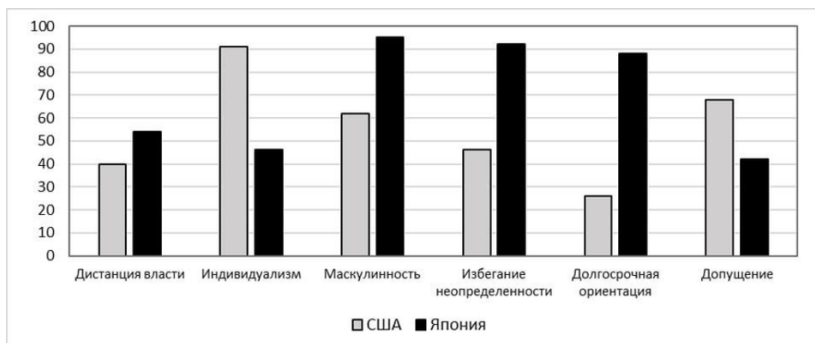


Рисунок 14 — Параметры культурных измерений США и Японии

Источник: Центр Хофстеде [Hofstede Insights]

Таким образом, благодаря «матрице территории» нам удалось продемонстрировать, что Япония не вписывается в господствующие в западной экономико-географической мысли идеи о том, какие параметры необходимы для распространения и ассимиляции технологий 3-й технико-экономической парадигмы: высокий уровень развития технологий в Японии сочетается с соответствующими (наблюдаемыми и в западных странах) инфраструктурными и ресурсными параметрами, но в плане институтов Япония совершенно не вписывается в распространенные представления о том, какие именно институты должны соответствовать такому уровню технологического развития. Японскому институциональному «феномену» посвящено большое количество исследовательских работ, некоторые из них мы рассмотрим в следующем разделе.

Японский феномен социально-экономического развития с сохранением культурной специфики

Концепцию последовательной смены технологических укладов, присущей всем главным капиталистическим странам, ярко подтверждают исследования послевоенного «экономического чуда» в Японии. Долгое время господствовали представления о том, что такой экономический скачок страна совершила «из ниоткуда». В первой половине XX века японская экономика была весьма отсталой: главным предметом экспорта все еще оставался шелк (13% от всего экспорта в 1940 году). Тем не менее, анализ исторических фактов свидетельствует о том, что еще до второй мировой войны Япония создала тяжелую индустрию, повысила роль городов в развитии общества и сформировала многочисленный средний класс [Кузнецова, 2004].

Развитие капитализма на Западе началось с промышленной революции в Англии в середине XVIII века. В это время в Японии исследователи выделяют период Токугава 1603–1867 гг. — «закрытие» страны от внешнего мира. Поэтому, когда на Западе началось распространение капита-

лизма, Япония была еще глубоко феодальной страной. Тем не менее, именно в период Токугава, благодаря акценту на внутренних силах, развивались самобытные японские модели: «пшеница росла под снегом». Интересно, что институты перестраивались не после внедрения новых технологий (соответствующих 2-ой ТЭП), а до их заимствования. Процесс разложения феодального общества в стране в XIX веке зашел уже далеко, поэтому после «открытия» страны в 1853 году (и проникновения передовых технологий) было необходимо лишь изменить направление движения. Уже тогда начал проявляться девиз последующего этапа развития — быстрой индустриализации Японии — «западные технологии — японский дух». Этот феномен выступает уникальным примером «экологичного» заимствования технологий: принятие нововведений, тщательно встроенное в модель господствующих ценностей.

Параллельно с освоением Калифорнии и Австралии, формирования объединенных Италии, Германии в Японии происходил новый виток развития общественного порядка. В 1968 году произошла буржуазная революция Мэйдзи (или «обновление Мэйдзи», т. к. традиционно японцы рассматривают развитие страны через призму эволюции): была восстановлена власть императора посредством свержения феодальных правителей — сёгунов. Благодаря феномену «догоняющего развития» из традиционно сельского общества в промышленное Япония превратилась за одно поколение. Исследователи отмечают уникальные формы объединения крупного капитала — дзайбацу (семейные объединения) и кэйрецу (горизонтальные и вертикальные корпоративные группы) [Карелова, 2012].

«Социально-экономическая эволюция Японии в послевоенный период была лишь продолжением общей линии развития — индустриализация, урбанизация, формирование среднего класса, выход на мировой рынок сначала в качестве экспортера готовой продукции, а затем капитала» [Тихоцкая, 2016]. Страна обладала необходимой инфра-

структурой, ресурсами и институтами — заимствованные технологии с успехом принимались и распространялись.

Позже модель «догоняющего развития» нашла весьма успешное применение и в ряде других азиатских стран [Fujita, 1998] (концепция «стаи летящих гусей», разработанная японским экономистом Акамацу Канамэ). Догоняющее развитие окончилось на рубеже 1960–1970-х гг. Япония стала второй экономической державой мира, отчего (учитывая ряд других важных признаков) по праву относится к группе главных капиталистических стран мира. Здесь будет уместным упомянуть один из первых кейсов успешной реализации стратегии липфрогинга на основе интеллектуальных ресурсов (одна из составляющих «матрицы территории»). В 1980 году лидирующие позиции на рынке стали занимали американские фирмы. Японские фирмы начали активно внедрять технологию конвертерного производства при поддержке правительства. Был заключен договор о значительном снижении роялти за использование новой технологии производства стали, поэтому японские фирмы незамедлительно начали ее внедрять, тогда как их конкуренты (американские фирмы) не желали менять способ производства. Также при поддержке правительства новые технологии быстро распространились по всей Японии. Таким образом, можно говорить о наличии у Японии ресурсных, технологических и институциональных окон возможностей, которыми они успешно воспользовались [Молодчик, 2020].

После небывалых темпов роста экономики Японию настиг эффект «мыльного пузыря» [Кузнецова, 2004]. Индустриальный этап мирового развития сменялся постиндустриальным, но Япония отдавала приоритет своим высококонкурентоспособным отраслям обрабатывающей промышленности. Несмотря на то, что термин «информационное общество» зародился в Японии (как и многие привычные нам термины), IT-технологии активно начали развивать США. Японию же после лопнувшего «мыльного

пузыря» (кстати, именно с этим феноменом связывают начало разработки концепции технико-экономических парадигм, упомянутых ранее) ждала затяжная стагнация, «потерянное десятилетие». Началась активная реструктуризация страны.

Современная Япония: новый экономический цикл

«Современная Япония сочетает в себе традиционность и инновационность» [Тихоцкая, 2020] — предложение, объясняющее суть сочетания японских ценностей и прорывных технологий сегодня.

С 2003 года в Японии начался новый экономический цикл. В 2006 году была сформулирована стратегия экономического роста, в совокупности с системными реформами — это программа изменения экономической модели. «Историческая миссия новой японской администрации» состоит в том, чтобы предложить миру и, прежде всего, странам Азии «Экономику для людей». Опора экономики сдвигается на внутренний спрос, а надстройка — образ страны, открытой миру.

Экономическая политика в Японии, «абэномика», первоначально нацеленная на ускорение экономического роста, содержит целый ряд амбициозных целей, таких как развитие кардинально новых технологий. В условиях глобализации конкурентоспособность экономики во многом определяется не хорошим качеством по невысокой цене, а креативными отраслями, которые приносят нематериальную ценность в глобальные продукты. В 2017 г. «Стратегию возрождения Японии» (2013 г.) сменила «Стратегия инвестиций будущего», постулирующая формирование «общества 5.0» — нового уклада экономики, отличного и от промышленного, и от информационного. По периодизации технологических укладов В. Пантина [Пантин, 2017] именно в 2020 году прогнозируется начало новой волны Кондратьева.

Л. В. Смирнягин считал, что нежелание (или слишком слабое желание) Японии участвовать в «крысиных гонках» подрывает западную модель экономики. То есть Японии «нельзя больше жить традиционным укладом и развивать западную экономику, это вертикальный горизонт» [Наумов и др., 2019]. Несмотря на то, что параллельно с реструктуризацией экономики ценности населения сильно приблизились к западным, культурная политика страны все-таки ставит во главу угла свою самобытность. Примером служит программа 2005-го года «Cool Japan» («классная Япония»), направленная на культурный экспорт — продвижение вовне современной массовой культуры, национальной кухни и искусств. Стоит отметить, что японцы преуспевают в распространении своих уникальных национальных продуктов и идей — достаточно вспомнить суши (или суси), икебану, аниме.

Япония — первая страна, столкнувшаяся с проблемой «серебряного цунами». Именно этот аспект определил стратегию «Общество 5.0». «Поставлена цель создания общества, способного решать социальные проблемы путем соединения инноваций четвертой промышленной революции (интернета вещей, больших данных, искусственного интеллекта, роботов и шеринг экономики) в каждую отрасль и социальную жизнь». Таким образом, возможно, впервые в истории Япония движется в авангарде не только технологическом, но и ценностном.

Выводы

Таким образом, в работе были рассмотрены основные характеристики «матрицы» японской территории: ресурсы, инфраструктура, технологии, институты. Япония, выступая одним из технологических лидеров на современном этапе развития, значительно отличается от других ведущих экономических держав по ценностно-институциональным характеристикам (хотя многие японские институциональные решения используются и в западных странах).

В результате анализа литературы по социально-экономическому развитию Японии были выявлены черты всех технологических укладов (в противовес идее «экономического чуда из ниоткуда»). Более того, при господстве разных технологических укладов меняется и территориальная (пространственная) структура общества. В этом контексте уместно упомянуть основные этапы и концепции региональной политики в Японии: гомогенное развитие в послевоенные годы (ускоренная индустриализация 4-го ТУ), поляризованное развитие 1960–80-е гг. (новая промышленная политика 5-го ТУ), многополюсное развитие с конца 1980-х гг. (перестройка инфраструктуры под 6 ТУ).

Можно заключить, что Япония как одна из «главных капиталистических стран» прошла все этапы современного капиталистического развития, единственное, со своей спецификой. После удачного периода догоняющего развития («западные технологии — японский дух»), страна получила возможность разрабатывать свои передовые технологии. Но если догоняющее развитие определяется «гонкой» за лидерами, то следующий этап, наоборот, отличается некоторым замедлением.

В 2000-е годы Японии удалось успешно реструктуризировать экономику — подготовить ресурсы, инфраструктуру и институты к совершенно новым технологиям, которые, возможно, в ближайшие годы получат широкое распространение и определяют новый технологический уклад во всем мире.

В. М. Мельникова

Литература

1. Замятина Н. Эволюционное страноведение: материалы к курсу. Часть 1. Смена траектории регионального и странового развития: разбор примеров. — Litres, 2021. — 154 с.
2. Замятина Н. Ю. Культурные факторы географической дифференциации социально-экономического разви-

тия: зарубежные подходы // Региональные исследования. — 2015. — №. 2. — С. 4–14.

3. Карелова Л. Б. Проблемы модернизации Японии и межкультурное взаимодействие // Вестник МГИМО Университета. — 2012. — №6. — С. 183–186.

4. Киселев В. Н., Рубвальтер Д. А., Руденский О. В. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. — 2009. — №6. — С. 3–72.

5. Кузнецова Н. В. Оценка факторов роста экономики Японии // Известия Восточного института. — 2004. — №8. — С. 89–102.

6. Молодчик М. А. и др. Развитие теории отраслевого лидерства: роль интеллектуальных ресурсов // Журнал экономической теории. — 2020. — Т. 17. — №4. — С. 891–903.

7. Наумова О. В. Технологии сетевого управления в контексте социокультурных изменений // Общество: философия, история, культура. — 2017. — №7. — С. 143–146.

8. Пантин В. И. Глава 12. Циклы Кондратьева и перспективы мирового развития в первой половине XXI в. // НД Кондратьев: кризисы и прогнозы в свете теории длинных волн. Взгляд из современности. — 2017. — С. 212–221.

9. Социально-экономическая география Японии: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. И. С. Тихоцкой. — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2016. — 528 с.

10. Типология зарубежных стран: учебно-методическое пособие / А. С. Наумов, Р. А. Дохов, Д. С. Елманова, Ф. А. Попов / Под ред. А. С. Наумова. — М.: Типография «Пеликан», 2019. — 336 с.

11. Тихоцкая И. С. Жизненный цикл японцев — М.: Издательство Московского Университета, 2003. — 63 с.

12. Тихоцкая И. С. Современная Япония: место в мире и проблемы развития // Социально-экономическая геогра-

фия: теория, методология и практика преподавания. — 2020. — С. 78–84.

13. Фрэнк Д. Сравнительный и исторический подходы в экономической социологии // Экономическая социология. — 2016. — Т. 17. — №3. — С. 37–81.

14. Freeman C., Perez C. Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour // Technology, Organizations and Innovation: Theories, concepts and paradigms. — 1988. — P. 38–66.

15. Fujita M., Mori T. On the dynamics of frontier economies: Endogenous growth or the self-organization of a dissipative system? // The Annals of Regional Science. — 1998. — Vol. 32. — №1. — P. 39–62

16. Gallaud D., Torre A. Geographical proximity and the diffusion of knowledge // Rethinking regional innovation and change. — Springer, New York, NY, 2005. — P. 127–146.

17. Hofstede G. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. — Sage publications, 2001. — 599 p.

18. Hofstede Insights [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.hofstede-insights.com/> (дата обращения 08.06.2022).

19. OECD.Stat [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://stats.oecd.org/> (дата обращения 08.06.2022).

20. Perez C. Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems // Futures. — 1983. — Vol. 15. — №5. — P. 357–375.

21. Porter M. E. et al. Clusters and the new economics of competition. — Boston: Harvard Business Review, 1998. — Vol. 76. — №6. — P. 77–90.

22. OECD Statistics [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://stats.oecd.org/> (дата обращения 08.06.2022).

23. QS World University Rankings, 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2019> (дата обращения 08.06.2022).

Приложение 1. Глоссарий

Агломерационные эффекты (Agglomeration effects) — 25, 46, 73, 118, 168 стр.

Эффект масштаба (Scale effect) — 157, 159, 165 стр.

Близость (Proximity) — 19, 21, 43, 86, 88, 89, 90, 95, 96, 98, 108, 113, 121 стр.

Перетоки знания (Knowledge spillovers) — 3, 9, 26, 43, 86, 98, 102, 106, 109, 118, 124, 133, 148 стр.

Локальный обмен идеями («Local buzz») — 89, 94, 98, 100, 103, 110, 133 стр.

Глобальные каналы перетоков знания («Global pipelines») — 43, 89, 98, 100, 103, 106, 108, 111, 114, 133 стр.

Неявное знание (Tacit knowledge) — 109, 120, 133 стр.

Блокировки развития (Development blocks, Lock-ins) — 65, 72, 87 стр.

Старопромышленный район (Old industrial region) — 21, 27, 37, 72 стр.

Эффект колеи (Path dependence) — 5, 65, 67, 69, 72, 74, 82, 84 стр.

Институты (Institutes) — 18, 29, 32, 34, 53, 62, 67, 77, 88, 183 стр.

Экстерналии (Externalities) — 27, 111, 132, 168 стр.

«Тройная спираль» («Triple helix») — 3, 18, 27, 29, 30, 32, 34, 36, 37, 38, 41, 45, 48 стр.

Социальный капитал (Social capital) — 20, 51, 53, 57, 59, 168 стр.

Факторы «первой и второй природы» («First and second nature» factors) — 88, 168, 171 стр.

Региональная инновационная система (РИС) (Regional innovation system (RIS)) — 16, 21, 22, 26, 27, 29, 30, 36, 38, 48, 107, 112, 119, 176 стр.

Кластер (производственный, инновационный) (Innovation cluster, industrial cluster) — 21, 22, 30, 99, 101, 102, 107, 110, 112, 115, 122, 124, 127, 133, 175 стр.

Креативные индустрии (Creative industries) — 101, 127, 129, 131, 133, 134, 141, 175 стр.

Новая промышленная политика (New industrial policy) — 5, 145, 146, 148, 152, 153 стр.

Новая экономическая география (НЭГ) (New economic geography (NEG)) — 4, 70, 120 стр.

Районы Беккатины — 6, 10, 14, 19, 112 стр.

Оглавление

Введение	3
1.1. «Районы Беккатини»: синергия факторов институциональной среды и организационной структуры производства	6
1.2. Региональные инновационные системы как инструмент стимулирования эндогенного развития территорий	16
1.3. Тройная спираль: пример Иннополиса Тэдок (Республика Корея)	29
1.4. Социальный капитал и доверие	52
1.5. Зависимость от пути и блокировки инновационного развития	66
1.6. Концепция близости: что повышает потенциал межтерриториальных взаимодействий	87
1.7. Перетоки знания на близком расстоянии	98
1.8. Перетоки знания на дальнее расстояние. Дiaspora как социальная сеть	107
1.9. Концентрация инновационных производств на близком расстоянии от источника инноваций: пример Шоссе 128	118
1.10. Креативность: пример Японии	127
1.11. Новая промышленная политика	145
1.12. Возрастающая и убывающая отдача	154
1.13. Экологические факторы регионального развития	164
1.14. Связь институционального и технологического развития: пример Японии	175
Приложение 1. Глоссарий	192

Социально-экономическая география зарубежных
стран: материалы к курсу
Часть 1. Основные концепции региональной науки

Редактор Надежда Юрьевна Замятина

Пособие создано силами студентов кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова при поддержке Института регионального консалтинга. Материалы книги могут быть полезны для всех изучающих региональное развитие, проблемы социально-экономической географии и региональной экономики. Особенностью подачи материала стало сочетание теоретического обзора и попытки продемонстрировать работу рассматриваемой концепции на конкретном примере

ISBN 978-5-0059-1135-3



9 785005 911353 >