

ТОЧКИ РОСТА ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ НАЛИЧИЕМ ЭЛИТ *



Иогман Леонид Генрихович. Юрист, кандидат экономических наук. Занимается на региональном уровне вопросами анализа, прогнозирования, территориального и стратегического планирования, разработки и реализации инвестиционной и внешнеэкономической политики, развития автоматизированных информационных технологий. Департамент экономики при его непосредственном участии является разработчиком областного инвестиционного законодательства, стратегий развития Вологодской области и города Вологды, а также активным участником процесса разработки и реализации Стратегии развития Северо-Западного федерального округа.

...Равных субъектов нет. И быть не может. Идеология поляризованного развития заключается в том, что либо все необходимые для развития, качественного скачка инфраструктуры собираются в пакет, либо не собираются. Либо бизнес оседает, либо остаются только трубы, а центры принятия решений переносятся в другое место.

— Вы обсуждаете региональное развитие в кластерной логике. Почему именно в этой?

— Вологодская область получила не самое лучшее наследство – моноструктурность экономики. Один большой «железный» комбинат обеспечивал наполняемость бюджета, как следствие – две «столицы»: административная Вологда и промышленный Череповец, концентрация активного населения области в этом «коридоре».

Казалось бы, отраслевой подход был самым логичным при разработке стратегии развития – кто бюджет наполняет, на того регион и работает. Но что делать тем, чьи доходы не опосредованы ценами на металл? И как быть в случае кризиса на металлургическом рынке? Идти «отраслевой логикой» – значит рано или поздно столкнуться с поставленными вопросами.

К тому же отраслью надо управлять. Чиновников у нас, конечно, хватит. Вот

только с точки зрения рыночной экономики управлять отраслями частной промышленности невозможно. Поэтому отраслевой подход – это тупик, утопия.

Кластерный подход в основе содержит партнерство заинтересованных друг в друге субъектов. И субъекты эти необязательно производят один и тот же продукт. Единственное, что их объединяет – географическая локализация, привязка к одной территории. Кто эти субъекты?

Производство и агент предоставления финансовых услуг, региональная администрация и союзы промышленников, территориальные федеральные органы управления и энергетика...

Главное – определить уникальность продукта, который производит территория расположения всех этих субъектов, и понять возможные связи. То есть идентифицировать кластер как таковой. Для Вологодской области таким продуктом мы считаем лес.

Вся мировая экономика состоит из кластеров: кластер финансовых услуг с центром в Швейцарии, IT-кластер в Силиконовой долине, российский кластер ракетополетчиков, японский – автомобилей. Наконец, Голливуд. Кластер необязательно имеет национальную принадлежность: можно говорить о скандинавском лесном кластере.

* Публикуется по тексту журнала «Со-Общение», 2005, №2(60).

Кластер – территория с высокой степенью конкурентоспособности продукта, производимого на ней. Все работают на обеспечение этой конкурентоспособности, не важно, занят ты производством или обучаешь рабочих. Собственную прибыль каждый субъект получает в конце, когда продукт кластера продается. Вот такой синергетический эффект.

Нужно учитывать, входят ли кластеры в более крупные агломерации и какую роль в них играют. Для национальных, региональных кластеров важно сконцентрировать усилия всех субъектов, чтобы в подходящее время сделать качественный рывок: занять более выгодное положение в межнациональной агломерации, из регионального кластера стать национальным, из национального – мировым. Кто 20-25 лет назад знал о финских телекоммуникационных разработках? А сейчас мы можем говорить об одном из мировых телекоммуникационных кластеров с центром в Финляндии. Главное – захотеть.

Конкурентное преимущество территории определяет набор детерминантов. Во-первых, наличие конкретных факторов (например, квалифицированная рабочая сила или инфраструктура), которые нужны для конкуренции. Во-вторых, спрос на продукцию, предлагаемую территорией. В-третьих, наличие или отсутствие родственных и поддерживающих отраслей. И наконец, условия, определяющие процесс создания, существования, управления компаниями и характер конкуренции на рынке. Госполитика выступает дополнительной переменной, играя роль катализатора конкурентоспособности. Она влияет на все четыре детерминанты, но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому важно четко сформулировать приоритеты государственной политики.

Правительство должно воздействовать на факторные условия, делать акцент на создании факторов (инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы, научных разработок), принимать грамотные решения в отношении рынков факторов (налоговая и денежная политика, регулирование рынка энергоносителей, тарифы). Власть также может влиять на условия спроса через госзакупки инноваций, создание системы технологических стандартов, использование механизмов и форм непрямого кредитования и другое. Государство способно оказывать воздействие и на родственные и поддерживающие отрасли, в том числе путем создания вертикально интегрированных структур, объединяющих различных членов технологической цепи от поставщиков сырья до производителей готовой продукции (собственно кластеров), и влиять на стратегию, структуру и конкуренцию фирм.

Главным в образовании кластера является возможность предприятий, работающих в разных сферах, поддерживать своей деятельностью друг друга. Предприятия внутри кластера не конкурируют между собой, получая возможность для развития новых видов продукции, а не только для развития основного производства. Внутри кластера хорошо развит сервис для предприятий. Каждое из предприятий, выставляя определенные требования к другим, стремится выполнять и требования, которые ставятся перед ним другими агентами рынка.

Научно-исследовательские институты в рамках кластера предлагают новые разработки и исследования, а предприятия могут сосредоточиться на предоставлении услуг своим клиентам.

В итоге кластерный подход предлагает власти инструменты для экономического развития – увеличение занятости, заработ-

ной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышение устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности. Бизнесу кластерный подход обеспечивает снижение издержек, повышение гибкости, инновационного потенциала и качества и доступности специализированного сервиса, доступ к финансовым ресурсам и т.п.

— **Давайте на примере лесного хозяйства посмотрим, что может решить внедрение кластерного метода.**

— Подход к лесному хозяйству как к отрасли продемонстрировал свою несостоятельность. Все меры, направленные на «преодоление структурного кризиса отрасли» или «качественное изменение госполитики в лесном комплексе», вылились в продолжение дискуссии о будущем лесного хозяйства. Пока мы разрабатываем линейную схему управления, наша отрасль становится объектом освоения «соседей». И интерес этот вызван не возможностями наших предприятий, а намерениями с помощью нашего лесного ресурса сделать свои предприятия еще более конкурентоспособными. Скандинавские лесопромышленники не конкурируют между собой в отношении приграничных лесных российских территорий. У них нет проектов строительства новых производств на этой территории: она уже определена как неотъемлемая часть скандинавской лесной промышленности и включена в процессы стратегического и бизнес-планирования, к которым обеспечивается инфраструктура доступа. Ей отведена простая роль — сырьевая зона.

На этом фоне наша государственная политика характеризуется полным отсутствием тактики поведения. Это не позволяет не только внятно объясняться со «своим» бизнесом, но и что-то конкретное предлагать желающим вкладывать деньги

в наш лес. Все это усугубляется политическими и структурными разногласиями на вертикали «федерация – субъекты – муниципалитеты». Нет единого мнения по принципиальным вопросам: кому должен принадлежать лес, кто должен платить за его содержание, кому больше подчиняются органы управления лесами и чье слово должно быть последним при распределении лесных ресурсов.

Сухой остаток – потери бюджетов всех уровней, рост доли «серого» леса, деградация системы лесоводства, разрушение лесной промышленности.

Несмотря на то, что экономика становится все более глобализированной, источники конкурентного преимущества территорий зависят от местных факторов. А мы теряем лесной ресурс как естественное и возобновляемое преимущество.

15 лет назад ситуация в лесной и нефтегазовой отраслях была сходной. Почему же нефть и газ стали бюджетонаполняющими ресурсами? «Нефтяники» и «газовики» сумели определить свой бизнес как кластер, активизировать его, идентифицировать общие интересы и спорные вопросы и договориться друг с другом о взаимодействии.

Проблема лесного кластера в его структурированности, низком уровне доверия лидеров бизнеса друг к другу, к органам власти и к любым совместным инициативам, пессимистичной оценке перспектив развития лесного бизнеса в России вообще, концентрацией на решении текущих, а не стратегических задач.

Связи с родственными и поддерживающими отраслями, а также научной и образовательной инфраструктурой слабы, есть проблемы с территориальным распределением предприятий и зависимостью от транспортной инфраструктуры.

Один свежий пример того, что отраслевой подход в управлении лесным хозяй-

ством не эффективен. В Швеции случился лесовал, и европейский рынок деловой древесины неожиданно получил большое, дешевое предложение. Для нас это означает сокращение экспортных поставок и падение цен на внутреннем рынке. Крупные холдинги не получают прибыль, но выживут. А для небольшого лесхоза, входящего или не входящего в какой-либо холдинг, этот шведский лесовал, означает просто крах, банкротство! Эта ситуация на рынке сохранится около года. Как помочь пережить этот год? В экспортной цене ж/д тариф составляет до 50%. Нужно всего-то на этот год понизить тариф так, чтобы все агенты лесного хозяйства страны сработали хотя бы «в ноль».

Но лесное хозяйство и железная дорога – разные отрасли. Взаимодействующие и взаимосвязанные, но работающие самостоятельно. И железная дорога свою прибыль терять не собирается, не понимая, что в этом году прибыль будет гораздо меньше, чем в предыдущем, а в следующем году ее может и вообще не быть: не на ком ее будет зарабатывать! Если бы лесное хозяйство было бы кластером, а железная дорога его субъектом, то мы бы не уговаривали ее защитить лесозаготовителей и понизить провозной тариф на какое-то время: этот процесс прошел бы «сам собой», кластер защитил бы свою конкурентоспособность.

— **Агломерация Вологда – Череповец рассматривается как возможная «точка роста» на Северо-Западе. Может ли эта агломерация выступать «моделью» для создания других подобных связей при смене масштаба?**

— Идея объединения Вологды и Череповца в устойчивую агломерацию появилась в 2000 году при разработке Доктрины развития Северо-Запада. Предпосылками создания агломерации являются

уникальные свойства этого транспортно-географического коридора (120 км): в нем живет более половины населения, формируется около 90% всей прибыли, 80% налогов, 50% инвестиционных поступлений, сконцентрировано 90% объемов производства. Но сформировавшийся на тот момент очевидный и устойчивый потенциал сложившихся связей не способствовал трансформации и интеграции бизнес-сообществ.

Создаваемая агломерация несет потенциал для развития транспортных, финансовых, промышленных, инновационных, коммуникационных инфраструктур. Сейчас стоит вопрос о реализации мега-проекта интеграции социально-экономических систем имеющих в области центров развития. Речь не о переносе административных границ, а о запуске процесса финансово-экономического, технико-технологического, инфраструктурного и общественно-политического сближения городов для повышения их взаимодополняемости, обеспечения совместных стратегических преимуществ и выхода на новый уровень конкурентоспособности всего коридора развития – не за счет арифметического сложения уровней, а за счет усиления и трансформации потенциалов.

Мы разработали ряд сшивающих проектов, которые будут усиливать взаимосвязь на территории агломерации. Первый – развитие инфраструктур до уровня скоростного и комфортабельного транспортного коридора – уже воплощен. При условии реализации остальных корпоративных, инфраструктурных, производственных, культурных инициатив будет происходить расширение агломерации и ее трансформация в один из крупных «островов» развития всего Северо-Запада.

Вести речь о переносе «модели» на другие территории можно только после ее полного формирования. Но даже

если, например, Санкт-Петербург с Москвой и захотят создать совместную зону агломерирования, то вряд ли будут следовать какой бы то ни было «модели». Подходы, диапазон действий, барьеры на пути перемещения мобильных факторов обмена не позволяют проецировать профиль реформирования «Вологда – Череповец» на «Москва – Санкт-Петербург»: другие механизмы кооперации, другая конфигурация согласований. Ориентиром здесь может выступить феномен объединения американских мегаполисов, где слияние реально обеспечило синергетику потенциалов.

— **Сегодня фиксируется кризис гомогенности социально-экономического ландшафта.**

— Понятно, что нет и не будет равных субъектов Федерации. Должен быть гарантирован только некий минимальный стандарт. А дальше, используя оставшиеся и приобретенные преимущества, территория либо самостоятельно развивается, либо нет.

Определяя потенциальные регионы-лидеры, надо смотреть в первую очередь на элиты, их мотивацию, консолидирован-

ность. Элиты – это те, за счет кого живет территория, кто определяет ее «лицо». Если мы видим, что элиты желают развития, территория готова и может это развитие «пережить», то понятно, что точка роста находится здесь. Как определить адекватность элит, их потенциал, есть ли эта точка роста вообще? Вычислить по формуле или путем опроса невозможно: только наблюдением и фиксацией. Более того, как бы не оказалось, что эти точки роста уже сформировались, но так себя не позиционируют. Это будет говорить о нежелании развития или неготовности элит к нему.

Очень важно различать реальную точку роста и точку роста, связанную с конъюнктурой мирового рынка. Точка роста – это наложение нескольких матриц: геоэкономика, геополитика, масштаб пространственного планирования. Дальше – потенциал и готовность элит. И наличие осознанной Стратегии. Не предвыборной пачки деклараций, а осмысления того, как эта стратегия вписывается в геоэкономику, в пространственное планирование федерации, в потенциал, в мотивацию элит. Если это все собирается, то это – точка роста.