

Кардинальным отличием предлагаемой модели является системное видение процессов международной экономической интеграции с выделением трех организационных уровней: общегосударственного, регионального и местного. Такой подход позволяет комплексно оценить условия интеграционных процессов, а также пересмотреть организационные подходы к процессам международной экономической интеграции, учитывая возможность формирования и оценки интеграционной политики непосредственно на уровне ее реализации – на уровне конкретных городских комплексов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Резніков В. Формування організаційної моделі державного регулювання міжнародної інтеграції України. Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління, 2008 р. Том 11. Випуск 22. Частина 2. 338 с.;

Резніков В. Сучасний стан інтеграційних процесів міст України. Україна в системі світових економічних процесів: матеріали міжнародної науково-практичної конференції 17-18 грудня 2009 року. – Х.: МСУ, 2009. – 220 с.

ОБЗОР АМЕРИКАНСКОЙ ШКОЛЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ТЕОРИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ Э. МАРКУСЕН)

*Н.А. Гринёва
г. Белгород*

По мнению американского экономико-географа Э. Малески, для того, чтобы быть конкурентоспособным, регион должен быть привлекательным как для инвестиций, так и для мигрантов.

Американский исследователь Э. Маркусен подняла вопрос о причинах притягательности определенных регионов для капитала и рабочей силы. Почему одни территории притягивают труд и капитал, а другие отталкивают? Объяснение этому Э. Маркусен дала в обобщенной теории промышленных районов.

В формулировке Маркусен, промышленный район – это «... крупная, ограниченная в пространстве территория, специализирующаяся на ресурсах, производстве товаров, оказании услуг и торговле всем вышеперечисленным» [5, с. 17].

В теории Маркусен встречаются две категории: «притягивающие места» (sticky places) и «неустойчивое пространство» (slippery space).

Э. Маркусен выделяет четыре типа промышленных районов (рис.), а именно:

1. Маршалловы промышленные районы и итальянские промышленные округа (Marshallian industrial districts);
2. Районы типа «ступица и спицы» (hub-and-spoke district);

3. Промышленная платформа (satellite platform district);

4. Промышленные районы, ориентированные на государство (state-anchored industrial districts).

Маршалловы промышленные районы и итальянские промышленные округа

В оригинальной формулировке А. Маршалла промышленный район представляет собой ограниченную территорию, на которой проживает население, занятое на средних или малых предприятиях, либо в специфической отрасли промышленности, либо имеющих отношение к ней [4]. Данные предприятия осуществляют инвестиции и принимают производственные решения на местном уровне. В рамках района формируются тесные, устойчивые связи между покупателями и продавцами, заключаются долгосрочные контракты. Взаимодействие с компаниями за пределами района сведено к минимуму.

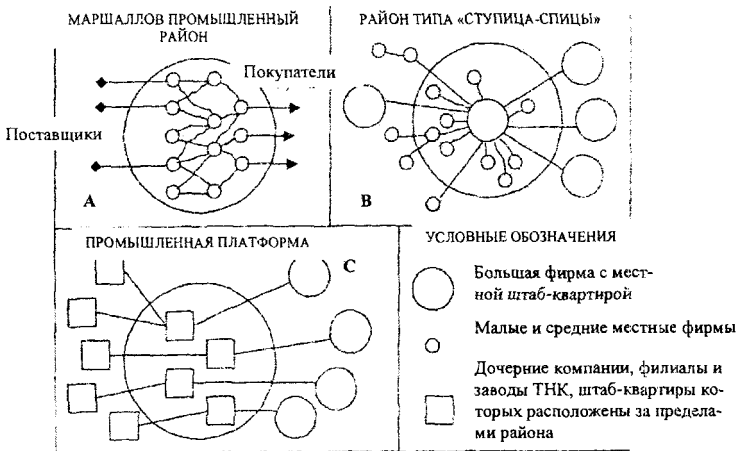


Рис. Типы промышленных районов

Источник: [3, с. 105]

Рисунок (сектор А) отражает процессы покупки и продажи малыми фирмами продукции друг у друга. Стрелки указывают на необходимые покупки сырья, осуществляемые за пределами региона, и продажи товаров на внешние по отношению к району рынки. Именно природа и качество рынка труда, который является очень гибким, являются одним из основных сильных сторон промышленного района. Работники могут переходить из одного предприятия на другое, владельцы фирм, также как и работники, живут в одном обществе, что дает им возможность воспользоваться «секретами производства, которые буквально витают в воздухе» [3, с. 106]. Работники в большей мере чувствуют свою принадлежность к району в целом, чем к конкретной фирме.

Районы типа «ступица-спицы»

Другой тип промышленных районов представлен регионами, в которых некоторое число ключевых фирм исполняют роль якорей или ступицы, в то время как поставщики располагаются вокруг них как спицы колеса. Примерами являются штаб-квартиры крупных заводов, таких как завод корпорации Боинг в г. Сиэтл (США), автомобильный завод компании «Тойота Мотор» в г. Тойота (Япония). На рисунке (сектор В) представлена одна крупная фирма, такая как Боинг или Тойота, приобретающая продукцию у местных и внешних поставщиков, и продающая свою продукцию внешним потребителям, которые могут быть крупными (например, авиалинии, военный комплекс – в случае с Боинг), или большому числу мелких потребителей (в случае с компанией Тойота).

Связи между крупной компанией и окружающими ее мелкими фирмами могут быть как очень тесными, когда малые фирмы целиком зависят от крупной компании, т.к. она обеспечивает им присутствие на рынке и ресурсы, или слабыми, когда малые предприятия используют положительный эффект от присутствия крупной компании в районе, при этом ничего у нее не покупая и ничего ей не продавая.

Ключевые фирмы расположены за пределами региона. Для промышленных районов типа «ступица-спицы» характерны связи с внешними поставщиками, конкурентами и потребителями. Стратегические инвестиционные решения принимаются на местном уровне, но их результаты ощутимы за пределами региона.

Рынок рабочей силы в районе типа «ступица-спицы» отличается меньшей гибкостью, чем в итальянских промышленных округах. Работники прежде всего чувствуют свою принадлежность к крупным компаниям, затем к району, и лишь впоследствии – к малым фирмам. При открытии вакансии в крупных фирмах работники вероятнее всего покинут малые предприятия в целях трудоустройства на крупных.

В районах этого типа немногочисленные торговые ассоциации не имеют реальной силы, т.к. топ-менеджеры крупнейших компаний не принимают участия в их деятельности. Однако крупные компании активно участвуют в решении вопросов, оказывающих влияние на рабочую силу и возможность заниматься бизнесом, а именно на развитие образовательных учреждений и улучшение инфраструктуры, что положительно сказывается на конкурентоспособности региона в целом.

В долгосрочной перспективе промышленные районы типа «ступица-спицы» целиком зависят от развития основной отрасли региона. Перенос заводов в другие районы или неудачная стратегия развития ключевых компаний губительны для районов данного типа. Притягательность и конкурентоспособность данных районов зависит также от того, насколько возможно перемещение ресурсов из зрелых отраслей в новые перспективные отрасли.

Третий вариант быстрорастущих промышленных районов Э. Маркусен назвала *промышленной платформой*. Они представляют собой группу филиалов расположенной за пределами данного района штаб-квартиры ТНК. Зачастую они создаются национальными или региональ-

ными правительственными структурами в целях стимулирования регионального развития в отдаленных районах и одновременного сокращения издержек компаний. Фирмы, расположенные в данном районе, могут выполнять как простейшие операции по сборке, так и проводить достаточно сложные исследования. Но при этом они должны быть пространственно удаленными от прочих подразделений данной компании, а также от конкурентов, внешних поставщиков и покупателей.

Промышленные платформы встречаются практически во всех странах, независимо от их уровня развития. Ярким примером промышленной платформы является научный парк «Исследовательский треугольник» в Северной Каролине (США).

В промышленных платформах ведущую роль играют крупные, расположенные за пределами данного района компании, которые и принимают ключевые инвестиционные решения.

Данный тип промышленных районов нашел отражение в секторе С рисунка. Его отличительной чертой является отсутствие каких-либо связей внутри региона и преобладание связей с головной компанией и филиалами, расположенными в других регионах. Фирмы, расположенные в данных районах, прежде всего чувствуют свою принадлежность к головной компании. Т.е. для районов этого типа будет характерен высокий уровень миграции рабочей силы в регион и за его пределы.

Исследования показывают, что, как правило, развитие региона и, следовательно, его конкурентоспособность зависят именно от количества расположенных в нем фирм и его способности удержать их [З, с. 113].

Ряд черт, присущих промышленным платформам, препятствуют сбалансированному региональному развитию. Прежде всего, основные источники финансирования и технологий являются внешними по отношению к данному региону, т.к. поступают из штаб-квартир головных компаний. Так как компании, расположенные в регионе, занимаются различной деятельностью, в промышленном районе этого типа отсутствуют отраслевые торговые ассоциации, которые могли бы предоставлять участникам услуги по решению управленческих, маркетинговых проблем, по подготовке и переподготовке персонала. Этот недостаток компенсируется лишь частично услугами ГПК. Всё это представляет угрозу конкурентоспособности региона.

Перенос заводов в другие платформы губителен для районов данного типа.

В промышленных платформах не возникает культурная связь и идентификация работников с районом. Из всех типов промышленных районов этот тип наименее притягателен. Тем не менее, они сохраняют высокую притягательность в случае значительных инвестиций, поступающих от головных компаний.

Что касается распределения доходов, то появление подобных платформ в изначально депрессивных регионах действительно приводит к увеличению доходов населения в целом и, соответственно, повышению конкурентоспособности региона. Внутри региона, последствия появления платформы в отношении доходов населения зависят от отрасли, в которой

занят тот или иной человек. Высококвалифицированные работники, рабочие технических специальностей и клерки окажутся в выигрыше.

В *районах, ориентированных на государство*, основную роль играют государственные организации. Они обеспечивают район инфраструктурой, финансами, технологиями, во многих случаях контролируют миграцию рабочей силы, являются заказчиками и покупателями производимой продукции. Это в основном районы, относящиеся к военно-промышленному комплексу (Санта-Фе, Колорадо-Спрингс в США) или к образовательной сфере (например, зона вокруг технопарка Цукуба в Республике Корея) [6, с. 66].

Встречаются также промышленные *районы смешанного типа*. Например, в Кремневой (Силиконовой) Долине представлены все четыре типа промышленных районов, выделенных Э. Маркусен.

Следует обратить внимание на то, что промышленные районы, обладающие притягательностью в каком-то периоде, могут утратить свою привлекательность в долгосрочной перспективе. Как об этом говорит Э. Маркусен, «клей может высохнуть и район теряет свою способность притягивать капитал и рабочую силу» [3, с. 104].

Предложенная Э. Маркусен типология промышленных районов позволяет выделить полюса роста и повышения конкурентоспособности региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Becattini, G. *Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change*. Edward Elgar Publishing: Cheltenham, 2004. 224 p.
2. Malecki, E.J. *Creative regions and mobile firms in a global economy*. In: *Anais do XXI IASP World Conference on Science and Technology Parks*, Bergamo, 2004. pp. 1-12
3. Markusen, A. *Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts / The New Industrial Geography: Regions, Regulation and Institutions / Edited by T. Barnes, M.S. Gertler*. Routledge: London, 2002. 352 p. pp. 106-124
4. Mistri, M., Solari, S. *Local self-organising economic processes: industrial districts and liquidity preference*. – Режим доступа: <http://www.decon.unipd.it/assets/pdf/dp/0006.pdf>
5. *The Global Challenge To Industrial Districts: Small and Medium-sized Enterprises in Italy and Taiwan / Edited by Guerrieri, P., Jammario, S., Pietrobelli, C.*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, 2001. 224 p
6. Пилипенко И.В. *Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы*. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.

ДЕФИНИЦИЯ БЮДЖЕТА ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА

Е.В. Никулина
г. Белгород

Сушностное содержание бюджета приграничного региона в новых экономических условиях связано с возросшей ролью регионального управления, включая региональную финансовую и бюджетную политику, для повышения конкурентоспособности приграничной территории не только на межрегиональном внутреннем (национальном), но и на внешнем рын-