национального аграрного рынка, создание условий для полноценного развития сельских территорий и уровня благосостояния сельского населения. Дальнейшие наши исследования будут направлены на определение концепции государственного регулирования конкурентного развития аграрного сектора в условиях либерализации мировой экономики.

Литература

1. Філіпченко А.С., Моринець С.Я., Вергун В.А. та ін. Міжнародні економічні відносини. К.: Либідь, 1992. С. 72.

2. Воробьева Т.И. Слагаемые конкурентоспособности продукции АПК // Изв.. Акад. наук Беларуси. Серия аграрных наук. 2004. № 1. С. 58-59.

3. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери. Ужгород.: ІВА. 2005.

4. Портер М. Международная конкуренція. М., 1996. С. 56.

5. Саблук П.Т. Основні напрямки розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні // Економіка АПК. 2004. № 12. С. 3-15.

УДК 332.14

Алешин А.В., к.э.н.

Мировой опыт государственной поддержки межфирменного партнерства на региональном уровне

В статье рассматривается мировой опыт государственного стимулирования взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса на региональном уровне. В работе определены факторы, влияющие на формирование различных моделей государственной поддержки сотрудничества малых, средних и крупных предприятий.

Ключевые слова и словосочетания: государственная поддержка; межфирменное партнерство; взаимодействие разномасштабных субъектов бизнеса; региональное развитие.

Успешность развития региональных экономических систем в настоящее время во многом зависит от эффективности реализуемых на мезоуровне моделей и технологий интеграции потенциала разномасштабных субъектов бизнеса для решения актуальных хозяйственных задач. С одно стороны, это определяется доказанной в экономической теории и практике целесообразностью интеграции бизнес-акторов для получения конкурентных преимуществ и синергетического эффекта. С другой стороны, обусловлено специфическими особенностями функционирования малых, средних и крупных предприятий, проявляющимися в том, что недостатки структур одного масштаба компенсируются достоинствами организаций другого масштаба, что увеличивает в итоге возможности для экономического роста и развития. Региональный ракурс рассмотрения взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса обусловлен тем, что распространенные в мире и в России формы

межфирменного сотрудничества получают конкретное воплощение и претерпевают существенные трансформации в системе региональной экономики.

Несмотря на потенциальные преимущества, партнерство разномасштабных субъектов бизнеса в российских регионах носит ограниченный и зачастую эпизодический характер. Для изменения сложившейся ситуации целесообразно повышение эффективности государственного регулирования указанного сегмента экономических отношений хозяйствующих субъектов, что актуализирует анализ мирового опыта господдержки взаимодействия малых, средних и крупных предприятий.

В мировой практике государственного управления накоплен широкий арсенал методов финансового, институционального, организационного, инфраструктурного, информационного характера, применяемых для стимулирования взаимодействия разномасштабных предприятий в системе рыночных отношений. Государственная поддержка межфирменного сотрудничества может быть прямой и/или косвенной. В последние годы зарубежный опыт показывает все большее смещение к косвенным методам стимулирования развития партнерских отношений малых, средних и крупных предприятий, которые активно дополняются прямыми мерами преимущественно в кризисных условиях. При этом эффективность регулирующих мер органов власти и управления зависит от комплексности их применения и рационального сочетания.

На основе анализа мирового опыта, региональные меры государственной поддержки взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса могут быть сгруппированы по следующим основным направлениям:

1) Непосредственно стимулирование взаимодействия малых, средних и крупных предприятий в регионе;

2) Поддержка развития предпринимательства в регионе (преимущественно относится к стимулированию малого и среднего бизнеса и созданию общих благоприятных условий для функционирования корпоративных структур);

3) Содействие развитию приоритетных для региона направлений и сфер экономической деятельности, одним из инструментов которого выступает стимулирование межфирменного сотрудничества (широкое распространение в развитых промышленных странах получила государственная поддержка взаимодействия малого и крупного бизнеса в инновационной сфере).

Наиболее распространенные методы стимулирования взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса включают:

- государственный заказ (зачастую с обременением, когда часть заказа, полученного крупным предприятием, передается малой фирме на условиях субконтрактации);

передачу технологий (от государства - частным компаниям, от исследовательских структур - малым предприятиям и т.д.);

распространение информации (о научных достижениях, потенциальных партнерах, проектах, методах государственной поддержки межфирменного сотрудничества и т.д.) и создание каналов коммуникации;

институциональное, в том числе законодательное, регулирование взаимоотношений малых и крупных предприятий;

- государственные гарантии и финансовую помощь;
- страховые фонды защиты от «цепных банкротств»;
- финансирование партнерских проектов конкурсной основе;

содействие созданию кластеров: программы, законы, льготы и т.п.;

- разработку специальных программ, построенных на развитии партнерских отношений «государство - крупный бизнес - малый бизнес»;
- создание инфраструктуры развития технопарков, промышленных зон и т.д.;
- предоставление налоговых льгот и преференций финансовым институтам, способствующим связям малого и крупного бизнеса: венчурным фондам, лизинговым компаниям;
- налоговые льготы партнерам;

создание специализированных институтов развития межфирменного взаимодействия на региональном уровне и т.д.

Государственная поддержка сотрудничества разномасштабных субъектов бизнеса может предоставляться на разных этапах создания и развития предприятий и их партнерских отношений. В частности, в США существуют различные программы венчурного финансирования, реализуемые властями штатов. Данные программы долгое время были направлены преимущественно на поддержку новых фирм на начальных стадиях их развития. Однако анализ экономических результатов государственной поддержки науки и технологий показал, что для реализации инновационного пути развития экономики США необходима концентрация усилий государства на заключительном этапе инновационного цикла [1]/

В свою очередь, в Великобритании наблюдается высокая заинтересованность крупных компаний во взаимодействии с малыми фирмами, преимущественно для освоения рынков или использования научно-технических разработок. Роль государства в стимулировании сотрудничества разномасштабных субъектов бизнеса состоит, по большей части, в институциональной и информационной поддержке: например, в конце прошлого века Национальный совет экономического развития Великобритании подготовил специализированный каталог малых фирм, с помощью которого крупные компании выбирают партнеров [2].

При этом различные технологии и формы сотрудничества требуют зачастую разных мер стимулирования. Например, сформирован набор апробированных практикой мер содействия формированию кластеров:

программы, направленные на объединение деловых людей в расчете на то, что расширение сетей приведет к расширению сотрудничества;

инициативы по подбору партнеров, например, создание баз данных для поиска партнеров в своей сфере деятельности; - финансирование посреднических (агентских) инициатив;

шефские инициативы, когда оплачиваются услуги консультантов, сопровождающих процесс формирования кластеров;

государственное финансирование кластерных проектов на конкурсной основе [3].

Подходы к выбору мер государственного стимулирования взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в разных странах базируются на признании важности развития подобного сотрудничества для устойчивого инновационного развития и варьируются в зависимости от:

- целевых ориентиров, типа, приоритетов (в том числе отраслевых) и особенностей научно-технической и промышленной политики и стратегий социально-экономического развития макро- и мезоуровней;
- выбора основных этапов развития предприятий, на которых осуществляется поддержка межфирменного сотрудничества малых и средних предприятий с крупными корпоративными структурами;
- способа комбинации прямых и косвенных методов стимулирования взаимодействия малых, средних и крупных предприятий;
- уровня и тенденций экономического развития и ресурсного обеспечения различных стран;
- краткосрочного, среднесрочного и/или долгосрочного периода, охватывающего программирование и планирование мер по стимулированию межфирменного партнерства с участием предприятий различного масштаба.

Причем именно стратегические долгосрочные приоритеты экономического развития определяют роль и конкретные шаги государства в развитии взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса. Например, признание приоритетности научных исследований и разработок для получения глобальных конкурентных преимуществ в 80-хх гг. прошлого века в США привели к осознанию важности государственно-частного и межфирменного партнерства и к принятию в 1984 г. Закона о кооперационных исследованиях, снявшего некоторые антитрестовские ограничения для межфирменных объединений в сфере науки и технологий. В 1993 г. в США был принят Закон о национальных кооперационных исследованиях и производстве [4], разрешавший партнерам совместно осваивать в производстве технологии, разработанные в объединенных исследовательских венчурных компаниях. Для освоения технологий в промышленности США используются организационные формы промышленно-технологических партнерств, в которых участниками являются фирмы, которые не конкурируют друг с другом, а представляют разные этапы инновационного цикла создания и освоения новых технологий. Государство не только оказывает содействие созданию таких партнерств, но и является их непосредственным участником в лице властных или исследовательских организаций. Тогда как для разработок и коммерциализации базовых технологий масштабного применения коммерческими компаниями соз-

даются стратегические межотраслевые партнерства, по отношению к которым государство выполняет исключительно институциональную, рекомендательную и информационно-консультационную функции [5].

В США признается основополагающая роль штатов в экономическом росте регионов, отмечается высокая результативность их деятельности в привлечении инвестиций и укреплении партнерств науки и частного бизнеса. На уровне штатов реализуется основная инициатива по созданию и развитию инновационных кластеров, включающая формирование специальных комиссий, разрабатывающих аналитическую основу развития кластеров, в том числе: определение потенциальных участников новых кластеров, содействие в преодолении финансовых, административных и организационных барьеров, укрепление и развитие хозяйственных связей. Для решения перечисленных задач выделение первоначального капитала осуществляется администрациями штатов с последующим привлечением к финансированию частных компаний. Как показывает опыт стран, лидирующих в области инноваций, современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных предприятий различных типов, а научно-технический прогресс осуществляется не отдельными организациями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями с тесными горизонтальными, вертикальными и региональными связями [6].

Поскольку во Франции в основу разработки программ регионального развития 60 - 70-х гг. прошлого века была положена концепция полюсов роста, французские среднесрочные государственные инвестиционные программы включали широкий набор финансовых, налоговых и других льгот, поощрявших создание в определенных перспективных территориях промышленных предприятий — локомотивов. Предполагалось, что они должны вовлекать в орбиту своей деятельности значительное количество субъектов малого и среднего предпринимательства. Аналогичная политика проводилась в тот же период правительствами Италии и Испании [1].

Тенденция стимулирования взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса во Франции сохранилась при разработке современных региональных программ, в которых существенная роль отводится мобилизации местных малых и средних предприятий через организацию региональных субподрядов, развитие каналов передачи технологий малым и средним фирмам, включение их в процессы международного обмена с опорой на банковский и крупный промышленный капитал. Похожий опыт присутствует в других промышленно развитых странах Европы — Нидерландах, Бельгии и т.д.

Опыт большинства стран Центральной и Восточной Европы в области сотрудничества малых и крупных предприятий существенно отличается, поскольку значительная часть партнерских отношений формировалась на основе технологических кооперационных связей, заложенных в советский период (в рамках комбинатов, производственных объединений и т.п.). Соответственно в постсоветский период роль государства в развитии взаимодействия ком-

мерческих структур определялась на основе приоритета обеспечения институциональных условий их хозяйственной деятельности (принятие законодательных актов об образовании малых предприятий на базе крупных, способах перераспределения оборудования крупного бизнеса и т.п.), а не прямых инструментов поддержки. Поскольку стабильность хозяйственных связей обеспечивалась экономическими выгодами, межфирменное партнерство практически не требовало прямого государственного вмешательства.

Меры государственной поддержки взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в Японии входят в число целого ряда информационных, технических, финансовых, инфраструктурных и институциональных инструментов стимулирования развития малого инновационного бизнеса и мер возрождения региональных экономик [6]. К 2007 г. в Японии было сформировано около 50 тысяч производственных центров предпринимательства, объединяющих на технологической и организационной основе субъектов малого и среднего бизнеса, взаимодействующих с крупными корпоративными структурами, поставщиками, продавцами, финансовыми и исследовательскими организациями. В результате было организовано 19 крупных индустриальных кластеров, деятельность которых оказала существенный позитивный эффект на региональное развитие.

В развивающихся странах начинает постепенно расширяться взаимодействие разномасштабных, субъектов бизнеса, хотя оно существенно осложняется из-за неблагоприятной предпринимательской среды. В этой связи государственное регулирование в данных странах преимущественно сконцентрировано на создании благоприятных условий ведения бизнеса, сокращения теневой экономики, поддержке малых предприятий и т.п.

Например, в Индии в последние годы поддержка взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса рассматривается как часть государственной политики, направленной на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства. В Индии действует свыше 2000 кластеров, из которых 388 кластеров промышленной направленности и 1657 кластеров ориентированы на взаимодействие ремесленнических предприятий. По данным Индийского национального центра научной документации в 14 крупных городах страны 80 самых крупных кластеров объединяют около 23 тысяч малых промышленных предприятий. Созданным в 2007 году Министерством поддержки малого и среднего предпринимательства Индии совместно с администрациями штатов реализуется «Программа развития кластеров из микро и малых предприятий» с целью технологического обновления входящих в кластеры предприятий, повышения их производительности и конкурентоспособности [7]. При этом в последние годы характерным явлением в Индии является рост государственных расходов на развитие кластеров, в том числе в рамках региональных программ.

Таким образом, мировой опыт показывает, что государственной поддержке межфирменного сотрудничества малых, средних и крупных предприятий уделяется существенное внимание как в развитых, так и в развиваю-

щихся странах. Результатом комплексного стимулирования партнерских отношений разномасштабных субъектов бизнеса становится динамичное развитие регионов и активизация деятельности малых и средних инновационных предприятий, в том числе в составе кластеров и других объединений. В этой связи с учетом региональных условий и приоритетов экономического развития, ресурсной обеспеченности, распространенных в мезоэкономике форм и сфер сотрудничества, рекомендуется применение отработанных международной практикой мер государственного стимулирования межфирменного взаимодействия в регионах России.

Литература

1. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне. Бизнес-тезаурус. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства //http://www. smb.ru//analytics 23.12.2011.

2. *Сорокина В.* Государственное регулирование малого бизнеса: опыт Великобритании //Проблемы теории и практики управления. 1998. № 2.

3. Взаимодействие малого и крупного бизнеса. Информационно-аналитический сборник материалов IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Москва, апрель 2003 г. - М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2003.

4. The National Cooperative Production Amendments of 1993. Pub. L. No 103-142 // http://www.justice.gov/atr/foia/divisionmanual/204293/htm#N1/ 15/09/2011/.

5. Материалы интернет-сайта Совета главных конструкторов Ассоциации отечественных предприятий производителей телекоммуникационного оборудования //http://www.skg-urp.ru/gov/documents /text002.doc.

6. *Бондаренко В.А.* Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий //http://www.giac /ru/15.10.2011.

7. Micro & small enterprises – cluster development programme (MSE-CDP). //http://dcmsme.gov.in/ MSE-CDProg.htm 27.11.2011.

УДК 330.35

Шхагошев Р.В., к.э.н., доц., Марыгин В.О., асп.

Кластерная стратегия инновационного развития региона в посткризисный период

В статье рассмотрены возможности формирования инновационных кластеров в различных регионах России, определены проблемы и перспективы развития кластеров в Южном федеральном округе.

Ключевые слова: экономическая политика, регион, кластер, инновации, экономический рост, институты.