

Россия и Азия

№ 1 (6), 2019

russia-asia.org

**В номере:
интервью с Послом Египта**

Россия и Азия

Электронный научный журнал

№ 1 (6), 2019 г.

Все статьи, публикуемые в журнале, рецензируются членами редакционного совета, а также привлеченными редакцией независимыми экспертами.

Журнал ориентирован на широкий круг ученых, специалистов-практиков и преподавателей, участвующих в научно-исследовательской работе.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Главный редактор журнала — доктор экономических наук, профессор Людмила Васильевна Шкваря.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации: ЭЛ № ФС 77-74920 (СМИ — «сетевое издание»).

Журнал включен в крупнейшие международные базы данных, системы цитирования и библиографические системы, охватывающие мировой поток продолжающихся и периодических научных изданий: РИНЦ, GoogleScholar.

Периодичность: 4 раза в год.

Выпуски журнала размещаются на сайте <http://russia-asia.org/>
E-mail редакции: red@russia-asia.org

Учредители: ООО «Межрегиональный институт развития территорий», Шкваря Л. В., Соловьева Ю. В.

Издатель: ООО «Межрегиональный институт развития территорий».

Редакционный совет

Шкваря Людмила Васильевна — главный редактор, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики экономического факультета Российского университета дружбы народов, директор Центра Азиатских исследований РУДН, Москва, Россия.

Члены редакционного совета:

Соловьёва Юлиана Владимировна — заместитель главного редактора, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры национальной экономики Российского университета дружбы народов, г. Москва, Россия.

Айдрус Ирина Ахмед Зейн — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов, директор Центра Арабских исследований РУДН, г. Москва, Россия.

Андреева Ольга Валентиновна — кандидат исторических наук, доцент, советник Международного центра научной и технической информации, г. Москва, Россия.

Аль Сайяд Мохаммед Джаффар — PhD (экономика), советник компании «Ногахолдинг», г. Манама, Бахрейн.

Будиаб Анис Набих — PhD (экономика), заведующий кафедрой финансов Ливанского государственного университета, член правления Экономического и социального комитета Ливана, г. Бейрут, Ливан.

Русакович Василий Игоревич — кандидат экономических наук, генеральный директор ООО Тейда Транс», г. Москва, Россия.

Сабон Виктория Лелу — PhD (экономика), заведующая кафедрой зеленой экономики, директор Центра глобальных бизнес-стратегий, Университет Сурайя, Научный бизнес парк, Индонезия.

Раупов Комилчон Самиевич — кандидат экономических наук, Политехнический институт Таджикского технического университета имени академика М. Осими, г. Худжанд, Таджикистан.

Родионова Ирина Александровна — доктор географических наук, профессор, профессор кафедры региональной экономики и географии Российского университета дружбы народов, г. Москва, Россия.

Хэ Минцзюнь — PhD (экономика), старший преподаватель Китайского университета уголовной полиции, г. Шэньян, провинция Ляонин, Китай.

Пернацкая Ольга Олеговна — выпускающий редактор, директор Межрегионального института развития территорий.

Содержание**ГОСТЬ РЕДАКЦИИ**

- Интервью с Его Превосходительством Господином Ихабом Ахмедом Талаатом Насром, Послом Арабской Республики Египет в Российской Федерации **5**

РАЗВИТИЕ СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ

- Марьясис Д. А.**
К вопросу о развитии экономики Палестины **9**
- Слука Н. А., Ткаченко Т. Х.**
На пути к Pax Sinica **19**

ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ

- Каширин А. И., Семенов А. С.**
Проблематика управления компетенциями в высокотехнологической отрасли **29**
- Флоранс Энон**
Новые пространства инноваций в современном городе: взаимодействие между научными исследованиями, предприятиями и территорией **35**
- Филиппов Д. И.**
Финансовые инновации в условиях цифровой глобализации **51**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

- Шкваря Л. В.**
Сравнение экономик СССР и США в 1970–1980-х гг.
Что происходило с двумя крупнейшими экономическими системами **61**

Content**OUR GUEST**

- Interview with the His Excellency Mr. Ihab Ahmed Talaat Nasr, Ambassador of Arabian Republic Egypt to the Russian Federation **5**

DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND TERRITORIES

- Dmitry A.M.**
On the question of Palestinian economic development **9**
- Sluka N.A., Tkachenko T.Kh.**
On the way to the *Pax Sinica* **19**

INNOVATION AND TECHNOLOGY

- Kashirin A.I., Semenov A.S.**
The issue of competence management in the high-tech industry **29**
- Florence Hénon**
Les nouveaux espaces de l'innovation dans la ville contemporaine: interactions entre la recherche universitaire, les entreprises et le territoire **35**
- Filippov D.I.**
Financial innovation in the age of digital globalization **51**

ECONOMIC THEORY AND HISTORY

- Shkvarya L.V.**
A comparison of the economies of the USA and the USSR in 1970-1980-ies.
What happened to the two major economic systems **61**

ГОСТЬ РЕДАКЦИИ / OUR GUEST

**ИНТЕРВЬЮ С ЕГО ПРЕВОСХОДИТЕЛЬСТВОМ ГОСПОДИНОМ
ИХАБОМ АХМЕДОМ ТАЛААТОМ НАСРОМ, ПОСЛОМ АРАБСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ ЕГИПЕТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Журнал «Россия и Азия» мы рассматриваем как площадку для продвижения научной школы РУДН, изучающей особенности развития стран Азии, в том числе арабских стран, для публикации результатов научных исследований, для публикаций полемического характера и для объединения исследователей и/или предпринимателей, заинтересованных в развитии научных и практических знаний.

Египет, располагающийся как в Азии, так и в Африке, и в этом его уникальность, привлекает большое внимание россиян, и не только как замечательный курорт. Это один из важных партнеров Российской Федерации. Египет для россиян уже достаточно известная и интересная страна — своей историей, культурой, экономическими особенностями. Многие россияне хотели бы жить и работать в Египте, а предприятия — выйти на египетский рынок. Все хотят знать больше о стране, о ее современном экономическом положении, перспективах и возможностях развития и сотрудничества с Россией.

Журнал «Россия и Азия» в этой связи ставит своей целью расширить знания наших сограждан о Египте. Это может быть интересно для студентов, научных работников, предпринимателей, инвесторов, туристов и многих других категорий граждан. Поэтому мы просим Вас ответить на несколько вопросов о Египте, о возможностях и направлениях развития экономических отношений между Россией и Египтом.

1. Чем характеризуется Египет? В чем его современные особенности?

Египет — это страна с древней историей и культурой, и активно развивающаяся в XXI веке. Египет — одна из передовых стран по темпам роста: ежегодный прирост национальной экономики за 2000–2017 гг. превышал 4%, что выше среднемирового показателя. Египет стабильно идет по пути реформ, либерализации рынка, привлечения прямых иностранных инвестиций, уровень притока которых в Египет составил в 2018 г. 18% от всего объема прямых иностранных инвестиций, привлеченных странами Африки. Таким образом, страна по этому показателю занимает 1-е место в Африке и на Ближнем Востоке.

Следует отметить, что в Египте реализуется в последние годы ряд мегапроектов. Я могу сказать, что один из примеров — мегапроект в зоне Суэцкого канала¹, который реализуется на всей протяженности (161 км по каждой стороне канала), а также в глубину на несколько километров. Это очень амбициозный проект. В зоне Суэцкого канала будут функционировать предприятия легкой и тяжелой промышленности, а также IT и электронной промышленности, транспортные и логистические предприятия. Здесь будет осуществляться деятельность по ремонту и обслуживанию судов, будут построены 6 портов и 2 аэропорта.

Канал находится в сердце мира, обслуживает порядка 20% мировой торговли, и около 20 тыс. судов ежегодно проходят по Суэцкому каналу. Египет сможет реализовать значительные преимущества в их обслуживании с точки зрения как цены, так и качества.

Привлекательность канала возрастет за счет создания по обоим его берегам зоны свободной торговли, партнерами в рамках которой будут 22 арабских государства, 34 африканских страны, и такие альянсы, как Европейский Союз и МЕРКОСУР.

Вся продукция, производимая в зоне Суэцкого канала, будет пользоваться преимуществом легкого и свободного доступа — без пошлин и нетарифных ограничений — на рынки с 5 млрд потребителей. Также важным преимуществом зоны свободной торговли Суэцкого канала будет развитая и качественная инфраструктура — будут построены качественные дороги (и модернизированы имеющиеся) как по территории Египта, так и в сопредельные страны.

Следует отметить, что в зоне Суэцкого канала будет расположена российская промышленная зона, причем с географической точки зрения она будет расположена как в Африке, так и в Азии.

2. Какие страны являются на сегодняшний день наиболее привлекательными для Египта в торгово-экономическом плане? Происходят ли какие-то изменения в географии внешнеэкономической деятельности Египта?

Египет — это страна, открытая всем партнерам, при условии, что они согласны и готовы к сотрудничеству на условиях взаимной выгоды. Среди них есть крупные интеграционные союзы — как Европейский Союз, а также отдельные страны. Сегодня Китай является крупнейшим торговым партнером Египта по объему товарооборота. Тем не менее, учитывая крупные проекты, география меняется, появляются новые партнеры.

3. Как развиваются экономические отношения между Россией и Египтом сегодня?

Российско-египетское сотрудничество динамично развивается, формируется его новая модель — совместные проекты, ориентированные на рынки третьих стран;

¹ Зона канала считается условной границей между двумя материками, Африкой и Евразией. Кратчайший водный путь между Индийским океаном и акваторией Средиземного моря Атлантического океана (альтернативный маршрут протяженнее на 8 тыс. км). Суэцкий канал был открыт для судоходства 17 ноября 1869 г. Главные порты: Порт-Саид и Суэц. Суэцкий канал является одним из основных источников дохода Египта, наряду с добычей нефти, туризмом и сельским хозяйством. В августе 2014 г. началось строительство параллельного канала длиной в 72 км, с тем, чтобы обеспечить двустороннее движение судов. 6 августа 2015 г. произошла торжественная церемония открытия нового Суэцкого канала.

создается египетско-российская промышленная зона, где будет работать порядка 200 компаний из разных сфер — как традиционных для российско-египетского сотрудничества, так и новых, — которые найдут рынки сбыта не только на территории Египта, но и в других странах. Причем эта промышленная зона — первая российская промышленная зона за рубежом, и интерес к ней со стороны российских предприятий высок. Инвестиции, которые будут привлечены в эту зону, оцениваются в 7 млрд долларов США. Данные инвестиции позволят российским компаниям расширить свои возможности и открыть новые рынки для Российской Федерации.

Другой пример — между Египтом и Россией подписан контракт на поставку в Египет 1400 вагонов российского производства; цена контракта — порядка 1 млн евро. Параллельно имеется контракт на производство российских железнодорожных вагонов, локомотивов и вагонов метро на территории Египта. Этот проект является взаимовыгодным для обеих стран, он обеспечит им рост конкурентоспособности, а производимая продукция будет направляться в страны Азии и Африки.

Полагаю, что у России и Египта есть значительный потенциал взаимного сотрудничества на взаимовыгодной основе, и это сотрудничество можно рассматривать как стратегическое.

4. Влияет ли на этот процесс глобальная ситуация?

Можно сказать, что некоторое влияние имеет место — в частности, и для России, и для Египта возникают новые возможности в развитии совместного сотрудничества, позволяющие осуществлять взаимовыгодное партнерство на перспективу. Целевой рынок этой совместной предпринимательской деятельности — не только Египет, но и азиатские и африканские страны.

Мы говорим о разнообразной продукции: производстве шин, сельскохозяйственной техники, в том числе для орошения, солнечных батарей, — то есть об очень широком спектре товаров, потребляемых и очень востребованных в странах всего региона, а не только в Египте.

И хотя направления сотрудничества не касаются санкционного списка, все же взаимодействие России и Египта расширяется, так как, помимо секторальных санкций, есть многие другие сферы для сотрудничества.

5. Чем интересна Россия для Египта в экономическом плане?

Российская Федерация на сегодня — крупнейший экономический партнер Египта. Российская продукция — высокотехнологичная, недорогая, качественная, конкурентоспособная. На протяжении ряда лет Россия осуществляет модернизацию своего производства, что привлекает партнеров, так как на этой основе есть больше возможностей для развития сотрудничества, которое является уже традиционным и потенциал которого можно оценить как высокий. Например, если говорить о торговле, то на долю Египта приходится практически 1/3 от общего объема товарооборота Российской Федерации с арабскими странами.

Другой пример — такая нетрадиционная сфера, как ИТ, где мы пытаемся развивать сотрудничество. Интересно здесь то, что в этой сфере присутствует активный и динамичный малый и средний бизнес. Кроме того, в Египте в настоящее время имеет место прорывное развитие ИТ-сектора. Так, в последние 5 лет ежегодный рост объема

рынка программного обеспечения достигает ежегодно 11–12%. Этот рынок оценивается сегодня в 1 млрд долларов США. Это происходит у нас на глазах.

Можно отметить, что сегодня Египет — один из первых трех стран в мире в сфере аутсорсинга. В Российской Федерации эта сфера также быстро развивается. В этой связи 20 марта 2019 года делегация российских IT-компаний во главе с министром цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Константином Носковым посетила с официальным визитом Каир. По итогам прошедших переговоров и консультаций достигнуты договоренности о поставке в Египет ряда российских IT-продуктов и комплексных решений и об ответном визите представителей египетских компаний в Россию.

Соответственно, есть потенциал, возможности и перспективы развития взаимовыгодного сотрудничества. Есть определенное количество крупных мировых компаний, на звонки в которые сегодня отвечают из Египта.

6. Есть ли ограничения в развитии двустороннего сотрудничества?

Я считаю, что главная сложность — недостаточный уровень знаний представителей бизнеса в России и в Египте друг о друге, об особенностях и возможностях друг друга, законодательной базе и так далее. То есть главная проблема — информационная ограниченность.

Конечно, мы работаем над устранением этой проблемы. Я второй раз работаю в Москве, и уже провел 8–9 семинаров для крупных российских компаний, которые хотят выйти на египетский рынок, взаимовыгодно сотрудничать с египетскими партнерами.

Большое спасибо, господин Посол, за Ваше интервью, мы уверены, что эта интересная беседа даст новую информацию к размышлению для ученых и практиков, а также политиков, и их интерес к Египту в Российской Федерации будет расти.

Мы желаем процветания Вашей древней и прекрасной стране, и российско-египетским экономическим отношениям.

Интервьюер:



Селим Мухаммед Салах Эль Дин,
эксперт-аналитик в сфере международных отношений.

**РАЗВИТИЕ СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ /
DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND TERRITORIES**

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ПАЛЕСТИНЫ

*Дмитрий Александрович Марьясис*¹

Статья посвящена рассмотрению и краткому анализу текущего состояния экономики Палестины. В первом разделе статьи рассматриваются проблемы политико-экономического свойства. Во втором — дан краткий аналитический обзор состояния экономики Палестины по итогам 2018 года. И в третьем разделе статьи обсуждаются возможности палестино-израильского делового сотрудничества. Особое внимание в работе уделяется вопросам развития электронной системы платежей в Палестине. В статье показано неоднозначное состояние национальной экономики Палестины. Тяжелая геополитическая ситуация оказывает существенное негативное влияние на ее развитие. При этом в Палестине существуют и сугубо внутренние проблемы, решение которых позволит экономике развиваться более эффективно. Палестино-израильская кооперация в деловой сфере, как показано в работе, хотя и не является системной в настоящий момент, может оказаться значимым фактором позитивного экономического развития Палестины.

Ключевые слова: Палестина, экономическое развитие, финансовая система, палестино-израильское сотрудничество.

JEL коды: E20, E30, E60.

Введение

В русскоязычном востоковедении исследований экономики Палестины мало. На системном академическом уровне пишет по этой тематике, по имеющимся у автора данным, только руководитель Центра ближневосточных исследований МГИМО д-р. экон. наук проф. А. В. Федорченко. В частности, написанная им в соавторстве с А. В. Крыловым и В. М. Морозовым монография «Государство Палестина: право на будущее», в которой отдельная значительная глава (ее размер вполне может соответствовать небольшой монографии) посвящена вопросу экономического развития этой территории, является, пожалуй, самым обстоятельным исследованием по экономике Палестины (Федорченко, Крылов, Морозов, 2018).

Автор данной статьи также уделял определенное внимание этой тематике (Марьясис, 2009).

¹ *Марьясис Дмитрий Александрович* — кандидат экономических наук, заведующий отделом изучения Израиля и еврейских общин, Институт Востоковедения РАН, dmaryasis@ivran.ru.

Предлагаемая вашему вниманию статья не является попыткой сделать еще один полноценный многосторонний анализ развития палестинской экономики. По своему жанру она ближе к аналитическому обзору и концентрируется в основном на рассмотрении текущего ее состояния. В первом разделе статьи рассматриваются проблемы политико-экономического свойства. Во втором — дан краткий аналитический обзор состояния экономики Палестины по итогам 2018 г. И в третьем разделе статьи обсуждаются возможности палестино-израильского делового сотрудничества. В качестве первичных источников статистики используются данные Центрального статистического бюро Палестины, Мирового банка и др.

Политические проблемы палестинской экономики

Замедление темпов развития палестинской экономики продолжилось в последние годы ввиду негативных трендов политического и экономического характера. Частный сектор не играл полагающейся ему роли в качестве основного двигателя роста из-за непонятных перспектив развития экономической и политической ситуации в целом (Economic Forecasts Report, 2019).

К наиболее существенным проблемам, способствовавшим замедлению темпов роста палестинской экономики в 2018 г., следует отнести (World Bank, 2019):

1. Рост неуверенности и пессимизма ввиду неясных будущих перспектив особенно вследствие переноса посольства США в Израиле из Тель-Авива в Иерусалим.

2. Значительное сокращение иностранной финансовой помощи правительству Палестины, которое привело к сокращению государственных расходов. Все это произошло на фоне удержания помощи США и позиции текущей американской администрации по вопросу финансовой помощи БАПОР².

3. Конфискация земли и расширение поселений на Западном берегу р. Иордан и запрет использования имеющихся ресурсов в зоне С³.

4. Продолжение политики частичного закрытия границы Сектора Газы для коммерческих грузов, а также политические проблемы в секторе.

5. Продолжение раскола в самой Палестине и провал попыток примирения Организации Объединения Палестины (ООП) и ХАМАС.

В апреле 2019 г. группа Всемирного банка выпустила отчет, согласно которому состояние государственных финансов Палестины крайне плачевно ввиду проблем, связанных с изъятием Израилем части налоговых поступлений в казну Палестины (World Bank, 2019). Дело в том, что в феврале 2019 г. правительство Израиля, которое собирает налоги в пользу Палестины, приняло решение сокращать передаваемую руководству Палестины сумму собранных налогов на величину выплат, осуществляемых руководством

² **БАПОР** (англ. **UNRWA**) (Ближневосточное агентство ООН для помощи палестинским беженцам и организации работ) — агентство ООН занимающееся помощью палестинским беженцам в Сирии, Ливане, на Западном берегу реки Иордан и в секторе Газа. Агентство занимается организацией образования, здравоохранения и предоставлением социальных услуг. (*Прим. ред.*).

³ Во время Соглашения в Осло (1993 год) и более поздних договоренностей, было принято соглашение разделить территорию Западного берега реки Иордан на 3 зоны:

- зона А под полным гражданским и военным (полицейским) контролем Палестинской Национальной Автономии (ПНА);

- зона В под гражданским контролем ПНА и военным контролем Израиля;

- зона С под полным гражданским и военным контролем Израиля. (*Прим. ред.*).

Палестины семьям погибших палестинских террористов и узников израильских тюрем. Лидер Палестины Махмуд Аббас решил, что в таком случае в стране вообще откажутся получать собранные израильянами деньги до тех пор, пока сумма не будет передаваться полностью. В ПНА также отказались прекратить ставшие причиной израильских санкций выплаты (Ariel, 2019).

По данным Всемирного банка, в первом квартале 2019 г. Израиль сократил выплаты в Палестину ввиду указанных причин на \$138 млн. В целом же передаваемые израильянами в Палестину суммы налоговых отчислений составляют 65% поступлений в палестинскую казну. По причине отказа администрации Палестины принимать только часть суммы, ей пришлось сократить зарплатные платежи на 30%, снизить расходы на социальную поддержку и увеличить заимствования у местных частных банков (World Bank, 2019). Однако ситуация только ухудшается. В июне 2019 г. премьер-министр Палестины Мохаммед Штайе заявил о намерении правительства продолжать ту же политику, вместе с тем он указал на высокие риски банкротства Палестины в июле-августе 2019 г. (Shtayyeh Blames Israel, 2019).

Интересно, что финансовым благополучием Палестины озаботились в США. Так, в июне 2019 г. обеими палатами Конгресса был поддержан акт о создании Партнерского фонда ради мира. Этот фонд получит финансирование непосредственно от американских законодателей и будет действовать в рамках Агентства международного развития США. Для создания фонда будет выделена относительно небольшая сумма в размере \$50 млн (Dagoni, 2019). В законопроекте говорится, что фонд будет содействовать совместному экономическому развитию и финансированию предприятий между палестинскими предпринимателями и компаниями и их партнерами в США и Израиле в целях улучшения экономического сотрудничества и программ по построению мира между людьми, а также для дальнейшего совместного строительства общин, мирного сосуществования, развития диалога и примирения между израильянами и палестинцами с целью улучшения качества жизни, стимулирования экономического развития и повышения уровня безопасности путем создания рабочих мест в частном секторе (Dagoni, 2019). Начинание, безусловно, позитивное. Однако делать какие-либо выводы рано — следует посмотреть, как этот фонд будет действовать в реальности. А пока палестинская экономика находится в тяжелом состоянии⁴.

Краткий экономический обзор

По данным статистического портала *Tradingeconomics* (2019), экономика Палестины выросла на 3,4% в годовом исчислении в 4-м квартале 2018 г., восстановившись после падения на 0,5% в предыдущем периоде. Частное потребление резко выросло (11,4% с -0,8% в 3 квартале), в то время как инвестиции в основной капитал продолжали расти, хотя и несколько более медленными темпами (3,4% с 5,1%). Интересно, что государственные расходы сократились (-2,9% с 8,5% в 3-м квартале). В целом за 2018 г. экономика страны выросла на 0,9% по сравнению с трёхпроцентным

⁴ Статья написана до проведения под эгидой и по инициативе США в Бахрейне специальной сессии по организации экономической поддержки ПНА. Поэтому автором принято решение никаким образом этот вопрос в работе не освещать.

ростом в 2017 г., а ВВП на душу населения сократился на 1,5%. Ежегодные темпы роста ВВП в Палестине с 2001 по 2018 г. в среднем составляли 3,94%.

Согласно предварительным данным Центрального статистического бюро Палестины (Palestinian Central Bureau of Statistics, 2019), в 2018 г. наблюдался рост промышленного производства по сравнению с 2017 г. — на 5%, а количество занятых в этой сфере выросло на 6%. Производство сельскохозяйственной продукции увеличилось в указанный период на 4%, а добавленная стоимость в секторе строительства выросла на 0,7%. В то же время сфера услуг сократилась на 1% по сравнению с 2017 г.

Несмотря на то, что по итогам 2018 г. палестинский экспорт рос более высокими темпами, чем импорт — 8% против 2% по сравнению с 2017 г. (Palestinian Central Bureau of Statistics, 2019), — общая ситуация для экономики страны, как это видно из рис. 1, тяжелая. Разрыв между импортом и экспортом огромен. Колебания этого показателя незначительны, и возможностей существенного улучшения ситуации в этой сфере в кратко- и среднесрочном периодах не наблюдается (рис. 1).

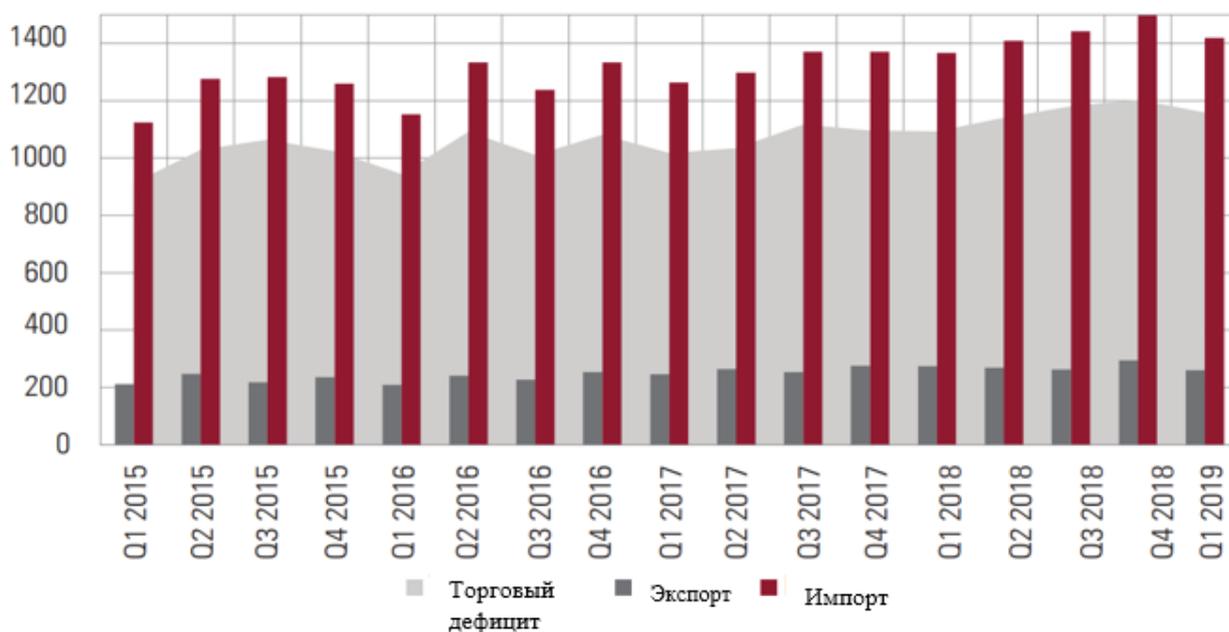


Рис. 1. Экспорт импорт и платежный баланс Палестины в 2015-2018 гг., \$ млн.

Источник: Palestinian Economic Bulletin, 2019. P. 4.

То же, к сожалению, можно сказать и еще об одном ключевом показателе национальной экономики — уровне безработицы.

Как видно из рис. 2, он опасно высокий. Причем в 2018 г. ситуация несколько ухудшилась. Неутешительная ситуация наблюдается в этой сфере среди молодежи. В данном случае нельзя сказать, что ситуация в Палестине уникальна. Так, в соседних Иордании и Египте этот показатель по итогам 2018 г. соответственно составил 37,2% и 32,6% (Macrotrends, 2019). Но от этого она не перестает быть менее тревожной. Высокий уровень безработицы среди молодого населения — это всегда источник социальной напряженности. В данном случае речь может идти также и о потенциальном источнике террористической активности.

Очевидно, что развитие палестинской экономики очень сильно зависит от урегулирования конфликта с Израилем, так как в настоящий момент последний

накладывает массу ограничений на экономическую активность Палестины, включая транспортные вопросы, тарификацию, экспортно-импортные операции, доступ к природным ресурсам. Вместе с тем, по мнению некоторых экспертов, руководство Палестины может даже в этих условиях, несколько изменив свою политику, стимулировать экономический рост на Западном берегу и в Секторе Газа (Kaczmarczyk, 2019).

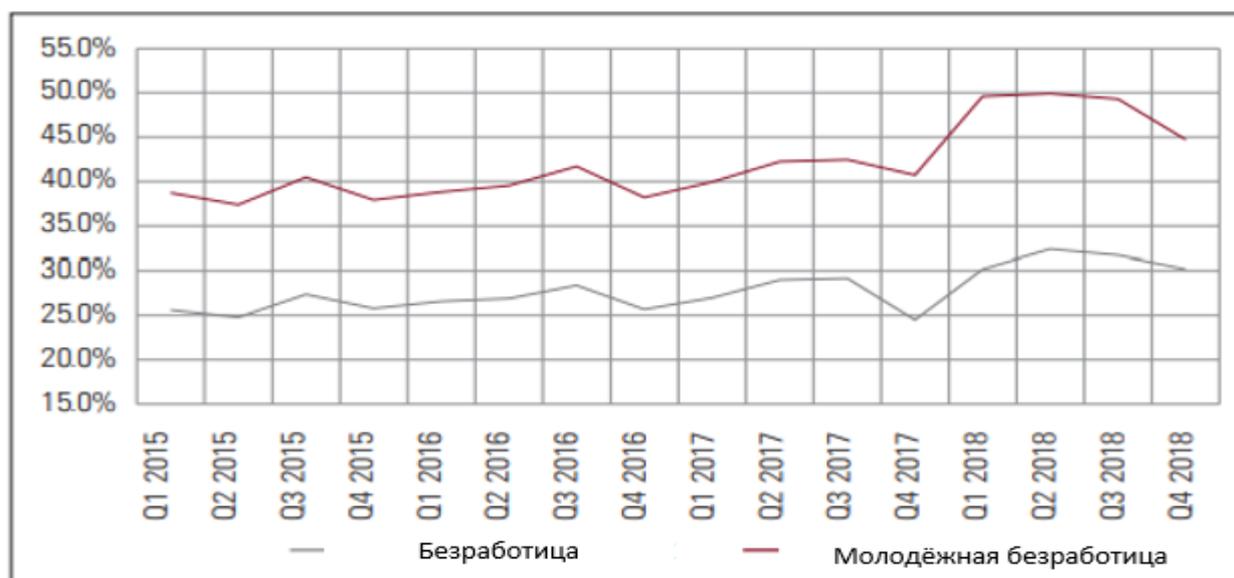


Рис. 2. Уровень безработицы и молодежной безработицы в Палестине в 2015-2018 гг., %.
Источник: Palestinian Economic Bulletin, 2019) p.4.

Органам государственной власти необходимо активно стимулировать, в частности, при помощи инвестиций, производственные возможности, чтобы нарастить экспортный потенциал. Это необходимо для развития рынка капитала, включая возможность потенциального перехода на национальную валюту (сейчас в Палестине имеют хождение 3 валюты — доллар США, иорданский динар и израильский шекель). Ведь дальнейшая эмиссия долговых обязательств, деноминированных в иностранной валюте, ведет к росту волатильности процентных ставок. С другой стороны, переход на национальную валюту в краткосрочном периоде приведет к высокому уровню волатильности обменных курсов и, ввиду слабой производственной базы, даже более существенному торговому дефициту (Kaczmarczyk, 2019).

Основная логика рассуждений состоит в том, что без оживления производственной базы будет крайне сложно выйти из порочного круга существенной зависимости от Израиля (и в более широком смысле — от иностранного капитала), постоянного дефицита и продолжающейся эрозии производственных возможностей. Бюджетные ограничения могут быть преодолены путем поиска грантов и других односторонних переводов, которые должны быть использованы как инвестиции в развитие производства, а не на общественное потребление (которое, наряду с частным потреблением, было основным источником роста ВВП с 1994 г.). Главной целью подобных действий должно стать формирование промышленной базы, которая будет служить фундаментом будущего роста производительности (Kaczmarczyk, 2019).

Во многом подтверждением высказанной ранее мысли служат итоги вышедшего в марте 2019 г. исследования, которое показывает необходимость привлечения частного банковского капитала к развитию производственной базы Палестины (Palestinian Economic Bulletin, 2019). Авторы исследования приходят к выводу о том, что монетарные власти Палестины должны стимулировать финансовые институты предоставлять больше средств для представителей производственной сферы национального хозяйства, а именно для промышленников и работников сельского хозяйства. По мысли исследователей, власти Палестины также должны продолжать развитие банковского сектора, который должен быть сконцентрирован на поддержке реальной экономики и сокращении разрыва между уровнем сбережений и уровнем выдачи кредитов. Более того, государству следует сократить свои заимствования в частном секторе, так как это лишает банки возможности финансировать частный производственный сектор экономики (Palestinian Economic Bulletin, 2019).

Безусловно, адекватная финансовая система — это существенный фактор для развития любой экономики. Ситуация в Палестине осложняется тем, что на международном уровне ее статус все же не столь однозначно определен. И ряд международных компаний опасаются работать в Палестине ввиду недостаточно прозрачной легальной рамки. Особенно важную роль это играет для компаний, работающих в финансовой сфере, таких как *PayPal*. Эта крупнейшая международная платежная система год за годом отказывается работать в Палестине, несмотря на ряд действий, предпринимаемых как государственными монетарными органами, так и представителями частного бизнеса Палестины, по убеждению руководства компании начать операции в Секторе Газа и на Западном берегу (Butcher, 2019).

Между тем электронная торговля крайне важна для палестинской экономики из-за территориальной разобщенности и финансово-экономической зависимости от Израиля (во-первых, в Израиле работают порядка 130 тыс. палестинцев (Palestinian Economic Bulletin, 2019), во-вторых, в Палестине накоплено значительное количество наличных шекелей, в-третьих, Израиль собирает налоги в пользу Палестины). Да и вообще в настоящее время, когда темпы цифровой трансформации на глобальном уровне только увеличиваются, невозможно представить себе адекватное развитие национальной экономики без эффективной системы электронного движения финансовых средств. И в этой связи, несмотря на все опасения руководства *PayPal* (понятно, что, в частности, электронные платежи облегчают деятельность террористов), представляется важным все же добиться начала ее операций в Палестине, ведь экономическое развитие играет значительную роль в изменении паттернов социального поведения в обществе. Тогда как отсутствие адекватной системы электронной коммерции заставляет наиболее перспективных предпринимателей просто оставлять Палестину, чтобы иметь возможность развивать свой бизнес, что совсем не способствует развитию национальной экономики (Palestine and PayPal, 2018).

В контексте ситуации с *PayPal* определенным оптимизмом вселяет тот факт, что руководство Палестины в сфере организации электронных платежей не уповает лишь на одно решение проблемы, а реализует и другие проекты, призванные улучшить ситуацию в данном секторе. Так, весной 2019 г. началась реализация разработанного Палестинским монетарным управлением (ПМУ) пятилетнего плана по увеличению объемов электронного движения капитала. В течение этого времени ПМУ планирует

стимулировать использование инструментов электронного трансфера капитала для обеспечения локальных сделок как в частном, так и в государственном секторах. В частности, планируется запуск системы, позволяющей работающим в Израиле палестинцам переводить заработную плату напрямую на их личные банковские счета на ежемесячной основе и с минимальными транзакционными тарифами. ПМУ также предполагает обеспечить возможность использования палестинцами карт электронной оплаты, выпущенных в Израиле, для осуществления платежей за произведенные ими покупки у израильтян (Palestinian Economic Bulletin, 2019).

Палестино-израильское деловое сотрудничество

В завершение данной работы обратимся к вопросу реализации палестино-израильского делового сотрудничества. Вопрос этот насколько естественный, настолько и спорный. С самого начала 1990-х гг. израильские лидеры выдвигали различные планы развития экономической кооперации между Израилем и будущим палестинским государством. Однако уже к началу XXI в. автору этой статьи стало понятно, что вероятность реализации этих планов крайне низка (Марьясис, 2003). Вместе с тем это отнюдь не означает, что израильским и палестинским деловым людям не имеет смысла искать варианты взаимовыгодного сотрудничества. Наоборот, двусторонняя деловая кооперация — это важное условие нормализации палестино-израильских отношений. При этом, попытки осуществления совместных проектов зачастую наталкиваются на противодействие с обеих сторон (Shapiro, 2019).

Интересным проектом в этой сфере является деятельность форума «*Breaking The Impasse*» (ВТИ — Выход из тупика), который состоит из ведущих израильских и палестинских бизнесменов. Активисты форума, начавшего работать в 2012 г., прикладывают значительные усилия по достижению мирного сосуществования двух народов. В частности, один из активистов ВТИ Ядин Кауфманн — израильский промышленник — создал специальную Программу стажировок для палестинцев. Она предоставляет возможность палестинским специалистам пройти стажировки в израильских технологических компаниях. По возвращении, в Палестине они запускают свои стартапы. Более того, Кауфманн создал специальный венчурный фонд для обеспечения первичного их финансирования (Palestine and PayPal, 2018). Существуют, безусловно, и другие примеры, разбирать которые в рамках данной небольшой статьи не представляется возможным.

Израильские исследователи какое-то время назад задумались о возможности налаживания сотрудничества с Палестиной в области инноваций. Результатом чего стало их предложение создать виртуальный палестино-израильский инкубатор (Schwartz, et. al., 2008). Виртуальность появилась из-за того, что в результате исследования его авторы пришли к выводу, что общество с обеих сторон не готово к прямому физическому контакту (данный вывод подтверждается собственными беседами автора с учеными из Палестины).

По имеющимся у автора данным, к настоящему моменту эта концепция так и не реализована на практике. Представляется, что одной из причин может быть как раз виртуальность проекта. Здесь есть 2 объяснения. Во-первых, как отмечалось в первой главе монографии, виртуальные кластеры (и соответственно инкубаторы) пока еще

развиты достаточно слабо, что не позволяет говорить об их эффективности в целом. А во-вторых, уровень общественного развития Ближнего Востока таков, что осуществить переход к сотрудничеству в виртуальном пространстве без фазы сотрудничества в физическом пространстве представляется крайне затруднительным (на самом деле этот тезис верен и для большинства стран Запада).

Таким образом, по состоянию на середину 2019 г. даже на основе приведенных в статье примеров можно говорить о существовании палестино-израильского делового сотрудничества. Однако, как представляется, его уровень еще очень далек от того, чтобы более или менее полноценно реализовать существующий потенциал.

Заключение

На основании приведенного в статье материала можно сделать вывод о том, что ситуация в Палестине не столь однозначна. С одной стороны, ввиду тяжелой геополитической обстановки и в реальности до конца неопределенного статуса Палестины, национальная экономика находится в достаточно плачевном состоянии. И перспектив существенного улучшения ситуации в ближайшем будущем не видится.

С другой, — у Палестины есть определенный потенциал экономического развития, в частности, в наукоемких отраслях. Однако реализация этого потенциала во многом зависит от политического урегулирования палестино-израильского противостояния. Более того, трансформация взаимоотношений двух народов от противостояния к сотрудничеству, по крайней мере в деловой сфере, может привести к существенному синергетическому эффекту и экономическому росту.

Представляется также неверным в экономических бедах Палестины винить только внешние факторы. Правительство Палестины должно и может проводить более эффективную социально-экономическую политику. Для этого, правда, необходимо, как минимум, двум территориям Палестины научиться договариваться между собой. Но обсуждение этого вопроса выходит за рамки данной статьи.

Список литературы

1. Федорченко А. В., Крылов А. В., Морозов В. М. (2018) Государство Палестина: право на будущее. Москва. Сер. Научная школа МГИМО. [Fedorchenko A.V., Krylov A.V., Morozov V.M. (2018) State of Palestine: the right to the future. Moscow. Ser. Scientific school of the University. (In Russian)]

2. Марьясис Д. А. (2009) Экономическое развитие ПНА: история и перспективы. // Проблемы национального строительства на Ближнем Востоке (опыт Государства Израиль и Палестинской национальной администрации). Материалы международной конференции, 26.05.2008 г., МГИМО-Университет. Москва. С. 164-175. [Maryasis D. A. (2009) Economic development of the PNA: history and prospects. // Problems of nation-building in the middle East (experience of the State of Israel and the Palestinian national authority). Proceedings of the international conference, 26.05.2008, MGIMO-University. Moscow. Pp. 164-175. (In Russian)]

3. Economic Forecasts Report. (2019) Palestine Monetary Authority — <http://www.pma.ps/Portals/1/Users/002/02/2/Publications/English/Annual%20Reports/Economic%20Forecast%20Report/Economic%20Forecasts%202019%20English.pdf>, December 2018.
4. World Bank (2019): Palestinian economy on the verge of collapsing. — <https://www.middleeastmonitor.com/20190418-world-bank-palestinian-economy-on-the-verge-of-collapsing/>.
5. Ariel B. (2019) PA cabinet head: Israel wants to destroy Palestinian economy — <http://www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/262957>.
6. Shtayyeh Blames Israel for Financial Crisis (2019) — <https://aawsat.com/english/home/article/1756871/shtayyeh-blames-israel-financial-crisis>.
7. Dagoni R. (2019) US economic aid bill for Palestinians proposed — <https://en.globes.co.il/en/article-us-economic-aid-bill-for-palestinians-proposed-1001288631>.
8. Tradingeconomics (2019) — <https://tradingeconomics.com/palestine/gdp-growth-annual>
9. Palestinian Central Bureau of Statistics. (2019) — <https://www.pcbs.gov.ps/post.aspx?lang=en&ItemID=3341>
10. Macrotrends (2019) — <https://www.macrotrends.net>
11. Kaczmarczyk P. (2019) Economic Development in Palestine and Beyond — <https://blogs.lse.ac.uk/mec/2019/04/08/economic-development-in-palestine-and-beyond>
12. Palestinian Economic Bulletin (2019) #151. The Portland Trust — https://portlandtrust.org/sites/default/files/peb/bulletin_151_a4_english.pdf, April 2019, p.2.
13. Butcher I. (2019) PayPal brushes-off request from Palestinian tech firms to access the platform — <https://techcrunch.com/2016/09/09/paypal-brushes-off-request-from-palestinian-tech-firms-to-access-the-platform/>
14. Palestine and PayPal (2018) — Towards Economic Equality. New Report by 7amleh. 19.12.2018. — <https://7amleh.org/2018/12/19/palestine-and-paypal-towards-economic-equality-new-report-by-7amleh/>
15. Марьясис Д. А. (2003) Экономика и мирное урегулирование на Ближнем Востоке / Арабо-израильский конфликт: старые проблемы и новые планы, ИИИиБВ, Москва. С. 27-32. [Maryasis D.A. (2003) Economy and peaceful settlement in the Middle East / In: Arab-Israeli conflict: old problems and new plans, Iiibb, Moscow. Pp. 27-32. (In Russian)]
16. Shapiro I. (2019) Can Business Links Lead to Peace Between Israelis and Palestinians? — <https://insights.som.yale.edu/insights/can-business-links-lead-to-peace-between-israelis-and-palestinians>.
17. Schwartz D., Bar-El R., Malul M. (2008) A Joint Virtual Advanced Technology Incubator — A New Pattern of Israeli-Palestinian Economic Cooperation. The Berkeley Electronic Press. Volume 14, Issue 2, Article 3.

ON THE QUESTION OF PALESTINIAN ECONOMIC DEVELOPMENT*D.A. Maryasis*

Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences

The paper is devoted to the review and brief analysis of the current state of the economy of Palestine. Its first section deals with the problems of political and economic background. The second one is a brief analytical review of the state of the PNA economy following the results of 2018. And in the third section of the paper the possibilities of Palestinian-Israeli business cooperation are discussed. Particular attention is paid to the development of electronic payment systems in the PNA. The paper shows the ambiguous state of the national economy of Palestine. The heavy geopolitical situation has a significant negative impact on its development. At the same time, there are purely internal problems in the PNA, the solution of which will allow the economy to develop more effectively. Palestinian-Israeli cooperation in the business sphere, as shown in the work, although not systematic at the moment, may be a significant factor in the positive economic development of Palestine.

Key words: Palestine, economic development, financial system, Palestinian-Israeli cooperation.

JEL codes: E20, E30, E60

НА ПУТИ К PAX SINICA

*Николай Александрович Слук¹,
Татьяна Хаимовна Ткаченко²*

На базе синтеза страноведческого и мирохозяйственного подходов анализируются условия, факторы и предпосылки возвышения Поднебесной в международном сообществе и превращения ее в «мировую фабрику» в рамках второго глобального интеграционного цикла. Оценивается изменение позиционирования страны в ключевых геоэкономических структурах и потоках. Отмечается, что «китайский фактор» оказывает все более существенное влияние на развитие не только глобальных рынков, но и современных мирополитических процессов через широкое использование инструментов «мягкой силы». Предполагается, что реализация новой стратегии Китая, проходящей проверку на базе глобального проекта «Один пояс — один путь», приведет к кардинальной трансформации архитектуры мироустройства, и третий глобальный интеграционный цикл вполне может обрести наименование Pax Sinica.

Ключевые слова: *мировое хозяйство, пространственная структура, глобальные интеграционные циклы, Китай, Pax Sinica.*

JEL коды: F02

Введение

В самом конце 2018 г. завершилось исследование позиционирования современного Китая в геоэкономических и геополитических структурах разного масштаба, объединившего усилия более 40 ученых разных областей знания. Его основные результаты опубликованы в одноименной коллективной монографии, посвященной памяти доцента кафедры географии мирового хозяйства, крупнейшего географ-китаеведа Е. Н. Самбуровой (На пути к ..., 2018). Несмотря на представительную корпус-коллекцию произведений о стране-гиганте, это, по сути, первый за последние десятилетия капитальный труд по Китаю в отечественной социально-экономической географии. Исследование выполнено не в духе сложившейся «классики» синологии, а на стыке страноведческого и мирохозяйственного подходов; опирается на глубокие знания китайской действительности и идею цикличности глобализационных процессов (Самбулова, Мироненко, 2017). Принятая методология акцентирует значимость географического изучения теснейшей взаимосвязи эндо- и экзогенных факторов социально-экономического развития, оптимизация которой — путь как к смягчению внутренних территориально-хозяйственных диспропорций страны, так и к ее

¹ Слук Николай Александрович — доктор географических наук, профессор, кафедра географии мирового хозяйства МГУ им. М. В. Ломоносова, sluka2011@yandex.ru

² Ткаченко Татьяна Хаимовна — кандидат географических наук, доцент, кафедра географии мирового хозяйства МГУ им. М. В. Ломоносова.

возвышению в глобальной экономике и мировой системе в целом. Эти две траектории получили детальное раскрытие в ходе исследования Китая на новейшем материале, представленном в национальных статистических ежегодниках (China Statistical Yearbook, 2000–2017 и др.), изданиях международных организаций, включая ООН (см. например, ЮНИДО и др.), Всемирный банк, Международный Валютный Фонд; и в иных источниках информации, с применением широкого арсенала общенаучных и конкретно-научных методов, прежде всего историко- и сравнительно-географического.

Изменчивость векторов и лидеров мирового развития

Мирохозяйственные (глобализационные процессы), как и другие исторические процессы, будучи тесно связанными с «кондратьевскими волнами», имеют не только поступательную, но и циклическую составляющую, которая отражает подъемы и спады планетарной интеграции (Мироненко, Гитер, 2016). Фаворит первого интеграционного цикла — Англия, поскольку в середине XIX в. страна производила половину мировой промышленной продукции. Время ее господства, продолжавшееся вплоть до окончания Первой мировой войны, вошло в историю как *Pax Britannica*. Глубокая дезинтеграция мирового хозяйства в 1914–1945 гг. стала результатом не только ошибочных политических решений, но и объективных социально-экономических процессов. Второй глобальный интеграционный цикл, то есть нынешняя глобализация, начался с завершением Второй мировой войны и закономерно вошел в историю как *Pax Americana* (в 1945 г. американская экономика составляла половину мировой). За его окончание можно принять череду современных кризисов и рецессий с возможным апогеем в 2008 г., обусловленных поворотной точкой мирового развития, лежащей в самом низу понижательной фазы 5-го цикла Н. Д. Кондратьева. Сейчас уже налицо классические признаки глобальной дезинтеграции: отставание темпов роста мировой торговли от темпов роста мировой экономики и усиление протекционизма (они, разумеется, взаимосвязаны) (Шупер, 2017). Бесспорна и утрата безоговорочного могущества США, экономика которых к концу второго десятилетия XXI в., согласно данным Всемирного банка, составляет уже менее четверти мировой (The World Bank, 2017). Все это служит основанием для многих экспертов полагать, что через одно — два ближайших десятилетия начнется третий глобальный интеграционный цикл, но это будет уже интеграция вокруг другого лидера.

Удачно найденное сопряжение внутренних и внешних факторов — залог стремительного роста Китая

Один из сравнительно неожиданных для многих западных экономистов и политиков результатов второго глобального интеграционного цикла — быстрое возвышение ранее традиционно «отсталого» и «закрытого» Китая, который в сжатые сроки совершил относительно безболезненный переход от плановой экономики советского образца к работающей рыночной модели смешанного типа. Слагаемые успеха китайских реформ известны: это и постепенная «двухколейная» реформа ценообразования, и комплекс рыночных мер в сельском хозяйстве, и изменение системы управления госпредприятиями, и децентрализация административной системы,

и пошаговое развитие банковской сферы и рынка капитала. Не менее значимой является и политика внешней открытости (*кайфан*), благодаря которой страна вышла из изоляции и активно использует зарубежный опыт и инвестиции для модернизации всех сфер жизни. При грамотной политике руководства Китай смог максимально эффективно реализовать свои конкурентные преимущества, включая дешевую рабочую силу, огромный потенциал внутреннего рынка, а также возможности экономической глобализации. В результате целенаправленного осуществления целой группы крупных программ он превратился в «мировую фабрику», выпускающую широкий ассортимент изделий, и занял в мировом хозяйстве нишу крупнейшего производителя промышленной продукции. За четыре десятилетия реформ доля Китая в мировом ВВП по ППС увеличилась с 2,3% в 1980 г. до 18,3%, по оценкам МВФ (The International Monetary Fund, 2018), в 2017 г. Таким образом, страна заняла лидирующие позиции по этому показателю, опередив США. По величине ВВП по валютному курсу она уступает США, находясь на 2-й позиции в мире. Внешнеторговый оборот Поднебесной за 1978–2017 гг. увеличился в 200 раз — с 20 млрд долл. до 4,2 трлн долл. В 2009 г. она вышла на 1-е место по объему товарного экспорта и прочно сохраняет его (табл. 1).

Таблица 1.

Некоторые сравнительные данные экономики Китая, США и России, 2016/2017 г.

Показатели	Китай	США	Россия	Мир
Население, млн чел., 2017 г.	1382,7	323,3	146,5	7285,0
ВВП номинальный, трлн долл., 2017 г.	11,9	19,3	1,5	79,3
ВВП по ППС, трлн долл., 2017 г.	23,1	19,3	4,0	126,6
Внешнеторговый оборот, трлн долл., 2016 г.	4,3	4,9	0,6	21,0
Товарный экспорт, трлн долл., 2016 г.	2,1	1,4	0,3	16,0
Доля наукоемкого сектора* в номинальном ВВП, %, 2016 г.	35	38	20	33

* Традиционно в расчеты по наукоемкому сектору экономики (КТИ — knowledge- and technology-intensive industries) включаются 5 отраслей сервисной сферы (общественные услуги — здравоохранение, образование; коммерческие услуги — бизнес-услуги, финансовые услуги, информационные услуги) + 5 высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности (авиа-ракето-космический комплекс; коммуникационное оборудование и компьютеры; полупроводники; фармацевтика; контрольно-измерительное оборудование). В 2018 г. методика расчета поменялась, в настоящее время включаются и данные по так называемому средне-высокотехнологичному сектору, а именно данные по объемам производства в 5 отраслях обрабатывающей промышленности — автомобилестроение и автокомплекующие; электротехника, механизмы и оборудование, химическая промышленность (без фармацевтики); железнодорожное и другое транспортное оборудование. Источник: составлено по: (Хохлов, 2018; Science and Engineering Indicators, 2018).

Ныне именно Китай в значительной степени определяет состояние многих товарных рынков, спрос на сырьевые товары, устойчивость развития мирового хозяйства в целом. В последнее время становится все более заметным, с одной стороны, усиление воздействия процесса глобализации на китайскую экономику, а с другой — нарастание значимости «китайского фактора» в развитии мирового хозяйства.

Ныне страна, отличаясь сверхбыстрыми темпами экономического роста и на равных соперничая с признанными авторитетами на самых разных глобальных

отраслевых рынках, плотно, но не афишируя, «подпирает» номинального лидера мирового хозяйства — США — по всем позициям. Материалы исследования убедительно доказывают, что Китай не собирается оставаться индустриальным придатком Запада. Во-первых, он уже давно возглавляет процессы урбанизации, индустриализации и научно-технического прогресса всего развивающегося мира. В результате произошли кардинальные изменения не только в «табеле о рангах» в глобальной экономике, но и в общей расстановке сил в системе отношений *Центр — Периферия* мирового хозяйства за счет быстрого укрепления места Полупериферии (табл. 2).

Таблица 2.

Изменение места Китая среди стран-лидеров в мировой обрабатывающей промышленности, 2005–2016 гг. (в постоянных ценах, 2010 г.)

Страна	Доля в мировой обрабатывающей промышленности, %			Продукция обрабатывающей промышленности в расчете на душу населения, долл.		
	Годы	2005	2010	2016*	2005	2016*
Китай		11,66	18,51	24,36	1431,9	2170,2
США		20,27	17,64	15,99	5905,6	6074,6
Япония		11,02	10,31	8,73	8404,0	8514,2
Германия		7,29	6,57	6,29	8478,9	9595,0
Индия		2,00	2,71	3,44	228,3	319,4
Республика Корея		2,51	2,93	3,10	6192,7	7556,8
Италия		3,67	2,91	2,36	5068,1	4854,5
Франция		3,10	2,58	2,30	4256,6	4380,5
Бразилия		2,88	2,71	1,84	1414,8	1080,9
Великобритания		2,66	2,15	1,84	3555,7	3475,2
Индонезия		1,55	1,60	1,83	687,1	866,0
Мексика		1,89	1,68	1,66	1466,9	1593,6
Россия		2,12	1,88	1,64	1362,1	1409,6
Мир, всего		100,0	100,0	100,0	1500,1	1660,8

* UNIDO — оценка.

Источник: составлено И. А. Родионовой по данным (UNIDO, 2017).

Во-вторых, налицо концентрация усилий на приоритетном развитии высокотехнологичных отраслей национального хозяйства.

Укрепление позиций Китая в инновационных сферах, в магистральных направлениях научно-технического прогресса хорошо отражает изменение доли наукоемкого сектора в производимом ВВП. Согласно данным периодического издания Национального Статистического Центра науки и инжиниринга США (Science and Engineering Indicators, 2018), на 2016 г. добавочная стоимость, полученная в наукоемком секторе, составляла примерно 1/3 от мирового ВВП³; чуть менее 2/5 — в США, но в Китае, увеличившем с 2003 г. объемы производства высокотехнологичной продукции почти в 6 раз, не намного ниже — 35% (для сравнения — в России — 20%). Совершив за последнее десятилетие мощный рывок, Китай по доле в мировом производстве высокотехнологичной продукции в 2008 г. превзошел Японию, в 2012 г. — ЕС и

³ Справочно отметим, что из этой величины около 15% приходилось на коммерческие услуги, 9% — на общественные, 4% — на производства средне-высоко-технологичного сектора и около 2% — на высокотехнологичный сектор.

вплотную приблизился к США (24% против 31% в 2016 г.). Он же занимает лидирующую позицию в мировом экспорте продукции наукоемкого сектора (24%) и имеет большое положительное сальдо в торговле⁴. Хотя за период с 2011 г. по 2016 г. экспорт высокотехнологичной продукции из Китая резко замедлился по сравнению с 2001–2008 годами; упало и положительное сальдо торговли. Знаменательно, что это отчетливо наблюдающееся замедление можно считать началом переориентации развития Китая с экспортно-ориентированной модели на модель роста, опирающегося на развитие внутреннего спроса и рынка.

Позиционирование Китая в мировом сообществе не ограничивается экономической нишей

Уже к началу XXI в. страна превратилась в глобальную супердержаву с интересами в Африке, на Ближнем Востоке, в Латинской Америке и Океании, а «китайский фактор» оказывает существенное влияние на развитие современных мирополитических процессов. Намеренно отказавшись от конкуренции в области идеологии, оставаясь твердым приверженцем принципов ООН, входя во многие международные организации и активно проводя политику «мягкой силы»⁵ на разных территориальных уровнях — глобальном, региональном и субрегиональном — по 7-ми основным направлениям (Михневич, 2014): 1) распространение и популяризация языка; 2) продвижение традиционной и современной культуры; 3) расширение образовательных контактов; 4) развитие экономических связей и научно-техническое сотрудничество; 5) содействие международному развитию; 6) развитие общественной дипломатии; 7) поддержка соотечественников (Sluka, Korobkov, Ivanov, 2018); Китай продолжает уверенно набирать вес во всех сферах международных отношений, включая политическую, военно-стратегическую и социокультурную.

В плане реализации политики «мягкой силы» особо показательны два свежих примера из разных тематических областей. Во-первых, состоялся своего рода прорыв в сфере образования для иностранцев. В конце 2015 г. в более чем 800 вузах страны обучалось 398 тыс. зарубежных студентов. За границей Китай инвестировал в создание 525 Институтов Конфуция (в вузах) и 1113 классов Конфуция (в школах), в которых насчитывается более 5 млн слушателей в год. Во-вторых, планомерно реализуются намерения «поглощения Европы». За последние 6 лет китайские капиталовложения в экономику ЕС увеличились в 10 раз (За последние несколько лет..., 2017). Только в 2016 г., по данным консалтинговой компании EY, они выросли почти втрое — с 30,1 до 85,8 млрд долл. За этот год китайцы приобрели 309 европейских компаний или долю

⁴ Столь высокая доля Китая в мировом экспорте есть результат традиционных методов измерения торговых потоков по валовой стоимости продукта, пересекающего международную границу. Предпринятые ОЭСР и ВТО инициативы пересчета мировых торговых потоков на основе чистой добавленной стоимости значительно понижают позиции Китая. Так, доля Китая в экспорте компьютеров, электрического оборудования, оптики по традиционным методам расчета составила в 2016 г. 33%, а по методике добавленной стоимости — 19% (хотя это все равно 1-е место в глобальном экспорте этих продуктов). И с другой стороны, США становятся на значительно более высокую позицию в рейтинге стран, участвующих в мировой торговле, поскольку по новой методике им «приписывается» экспорт электронных комплектующих, используемых в конечной сборке продукта на территории Китая.

⁵ Термин «мягкая сила» (*soft power*) трактуется часто по-разному. В Китае в нее вкладывается, главным образом, конфуцианская мудрость и культурная самобытность, которыми следует руководствоваться при принятии решений во внешней политике государства (Касаткин, Ивкина, 2018).

в них. По числу таких объектов первое место заняла Германия (68 приобретений), второе — Великобритания (47), третьи делят Франция и Италия (по 34). Для сравнения, почти 10 лет назад, в 2007 г., китайцы купили в Европе только 51 компанию (Рождественская, 2017). При понятных приоритетах китайские инвестиции имеют широкую географию, их можно обнаружить во всех без исключения государствах региона. В частности, еще в 2012 году для налаживания сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы запущен проект «16+1»⁶. Его главная цель — получение доступа к технологиям и исследованиям, международным каналам продаж и узнаваемым брендам, обеспечение поставок сырья для китайской экономики. Дополнительной целью предприятий Поднебесной является инвестирование в проекты в области внешней инфраструктуры, а также предоставление льготных кредитов для проектов, реализуемых китайскими подрядчиками (Беляков, 2017).

«Один пояс — один путь» как особая веха в восхождении Китая

Для текущей «проверки» верности стратегического курса к мировому лидерству Китаем избран глобальный проект «Один пояс — один путь» (Совместное строительство, 2017), запущенный в 2013 г. Руководство страны видит 5 ключевых смысловых аспектов проекта (Чубаров, Калашников, 2018): 1. Политическая координация (*чжэнцэгоутун*); 2. Взаимосвязь инфраструктуры (*шэшиляньтун*); 3. Бесперебойная торговля (*маоичантун*); 4. Свободное передвижение капитала (*цзыцзиньжунтун*); 5. Укрепление близости между народами (*миньсиньсянтун*). Он должен показать стремление Китая не только к рациональному устранению территориально-отраслевых перекосов в национальной экономике и снятию ряда социальных противоречий, но и к ответственному участию в интеграционных процессах на макрорегиональном уровне: высветить спектр проблем, возможности и способности организации новых «точек роста», тем самым раскрывая реальный потенциал притязаний на мировое лидерство. Этот евразийский геополитический проект, основой которого должны стать равенство, баланс интересов, взаимовыгодность и всеобщее развитие, призван обозначить главные черты нового миропорядка. Уже сейчас он объединяет почти семь десятков государств с населением около 4,5 млрд чел. и оказывает серьезное влияние на ключевые процессы современности — ход глобализационного движения, трансформации в системе международного разделения труда, изменение роли и значения ТНК, терциализацию и неоиндустриализацию экономики развитых стран и многие другие.

Российско-китайский стратегический тандем на пороге третьего глобального интеграционного цикла

Реализация амбиций Поднебесной в условиях мирохозяйственного перехода весьма остро ставит вопрос о ближайших и надежных партнерах, среди которых особое место занимает Россия. Для возникновения союзных отношений между двумя странами-гигантами выгодно уже их геостратегическое положение, родственность

⁶ В него входят 11 стран-членов ЕС и 5 балканских стран (Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Латвия, Литва, Македония, Польша, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Хорватия, Черногория, Чехия, Эстония).

по общегеографическим размерным «габаритам» и богатая история позитивного взаимодействия. Китай и Россия обладают мощным военно-экономическим потенциалом, значительным политическим весом на международной арене и способны оказать друг другу реальную и эффективную помощь при решении важных международных проблем. Несимметричность их экономического и научно-технологического развития компенсируется взаимными дополнениями. Несмотря на необходимость дальнейшей проверки гипотезы о жизнеспособности российско-китайского экономического взаимодействия вне постсоветского пространства, на текущем историческом этапе у Китая и России нет острых противоречий, в том числе в отношении видения желаемого мироустройства. Обе страны отстаивают многополярную модель в мире глобализации. Общим противником для них являются претендующие на глобальное доминирование США, открыто объявившие Россию угрозой своим интересам, а Китай — экономическим конкурентом, что в преддверии третьего глобального интеграционного цикла делает последних естественными союзниками.

Главные выводы исследования:

– Состояние неопределенности и турбулентности в современном мировом хозяйстве тесно связано с изменениями в пространственной конфигурации мирового развития в условиях мирохозяйственного перехода в макротехнологической структуре геоэкономики, что объяснимо в рамках теории длинных циклов Н. Д. Кондратьева. Адаптация к новой ситуации вызовет не только уход старых технологий и организационных структур и появление пропульсивных отраслей хозяйства и новых институциональных возможностей, но и пространственное переустройство мира.

– В исторически сжатые сроки благодаря грамотной политике руководства Китай, осуществив комплекс хозяйственных и иных реформ, вошел в число крупнейших экономик мира и на равных соперничает на многих глобальных рынках с признанными авторитетами. Экономические успехи и укрепление позиций во всех сферах международных отношений за счет активного проведения политики «мягкой силы» позволяют размышлять о быстром росте глобальной конкурентоспособности Поднебесной на этапе мирохозяйственного перехода.

– В целом выход Китая на мировое лидерство — не прогнозный сценарий, а давно идущий процесс, и с учетом особого стратагемного мышления китайцев можно предположить, что Пекин скорее ориентирован на мировое цивилизационное доминирование «из тени», внешне оставаясь на вторых ролях. Иными словами, глобальное лидерство Китая — не цель, а скорее национальная идея, не требующая конкретных временных сроков, но способная идеологически мобилизовать китайское общество на стабильное и динамичное развитие через качественную внутреннюю трансформацию.

– С учетом «атомизации» Запада, который вместо мобилизации сил на эпохальном историческом рубеже до сих пор пребывает в нирване от крушения советского блока и СССР, и отсутствия у России должного экономического базиса (см. табл. 1), активно-прагматической внешней политики и претензий на мировое верховенство, можно прогнозировать закономерное возникновение в ближайшем будущем китаецентричной системы международного порядка. В рамках третьего

глобального интеграционного цикла мировое лидерство впервые за последние 500 лет, вполне вероятно, уйдет за пределы глобального Запада, и этот период истории заслужит обозначение как *Pax Sinica*. Хотя, Пекин вынужден будет еще предложить миру свой «цивилизационный проект».

– Результаты исследования содержат ценный конструктив для России и других стран, ищущих базу для своего «startup» или претендующих на вхождение в клуб мировой элиты. Опыт Китая может быть полезен при разработке национальных программ ускоренного социально-экономического развития, принципов регулирования развития отдельных отраслей хозяйства, подходов к формированию мощного блока материнских ТНК, для совершенствования использования механизмов «мягкой силы» и по многим другим направлениям.

– Все упомянутое актуализирует изучение Китая, делает его естественным и особо значимым объектом познания для географов-мирохозяйственников и географов-китаеведов, а социально-экономическую географию в целом выдвигает в качестве центрального интеграционного звена при проведении междисциплинарных исследований эволюции места стран-гигантов в глобализирующемся мире.

Список литературы

1. Беляков Д. (2017) Стратегия Пекина в Центральной Европе // СОНАР 2050. 01.12.2017. URL: <http://www.sonar2050.org/publications/kitayskiy-proekt-161-mify-i-realnost/>. [Belyakov D. (2017) Strategiya Pekina v Central'noj Evrope // SONAR 2050. 01.12.2017. URL: <http://www.sonar2050.org/publications/kitayskiy-proekt-161-mify-i-realnost/>. (In Russian)].
2. За последние несколько лет КНР резко увеличила объем прямых инвестиций в страны ЕС (2017). Сколько Китай вкладывает в Европу — в инфографике Sputnik. 03.11.2017. URL: <http://sputnik.by/infographics/20171103/1031743903/kitajskie-investicii-v-strany-es.html>. [Za poslednieneskol'ko let KNR rezkouvelichila ob'em pryamyh investicij v strany ES. Skol'ko Kitajvkladyvaet v Evropu — v infografike Sputnik. 03.11.2017. URL: <http://sputnik.by/infographics/20171103/1031743903/kitajskie-investicii-v-strany-es.html>. (In Russian)].
3. Касаткин П. И., Ивкина Н. В. (2018) Культурная и образовательная составляющие «мягкой силы» ЕС // Сравнительная политика. Т. 9 № 1. С. 26-36. [Kasatkin P.I., Ivkina N.V. (2018) Kul'turnaya i obrazovatel'naya sostavlyayushchie «myagkojsily» ES // Sravnitel'naya politika. T. 9 № 1. Pp. 26-36. (In Russian)].
4. Мироненко Н. С., Гитер Б. А. (2016) Мировозраженный переход в начале XXI века: макротехнологические и пространственные трансформации // География мирового хозяйства: традиции, современность, перспективы / Под ред. В. А. Колосова, Н. А. Слуки. М.-Смоленск: Ойкумена, С. 40-48. [Mironenko N.S., Giter B.A. (2016) Mirohozyajstvennyj perekhod v nachale XXI veka: makrotekhnologicheskie i prostranstvennye transformacii // Geografiya mirovogo hozyajstva: tradicii, sovremennost', perspektivy / Pod red. V.A. Kolosova, N.A. Sluki. Moscow-Smolensk: Ojkumena, Pp. 40-48. (In Russian)].
5. Михневич С. В. (2014) Панда на службе Дракона: основные направления и механизмы политики «мягкой силы» Китая // Вестник международных организаций. Т. 9. № 2. С. 95-129. [Mihnevich S.V. (2014) Panda na sluzhbe Drakona: osnovnye napravleniya i

mekhanizmu politiki «myagkojsily» Kitaya // Vestnik mezhdunarodnyh organizacij. T. 9. № 2. Pp. 95-129. (In Russian)].

6. На пути к Китайскому миру: коллективная монография / под ред. Н.А. Слуки. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2018. 356 с. [Na puti k Kitajskomu miru: kollektivnaya monografiya / Pod red. N.A. Sluki. Moscow: Izd-vo Mosk. un-ta, 2018. 356 p. (In Russian)].

7. Рождественская Я. (2017) Китайские инвестиции в Европу достигли рекордного уровня // Коммерсантъ. 26.01.2017. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3201876>. [Rozhdestvenskaya Ya. (2017) Kitajskie investicii v Evropu dostigli rekordnogo urovnya // Kommersant. 26.01.2017. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3201876>. (In Russian)].

8. Самбурова Е. Н., Мироненко К. В. (2017) Китай в мировом хозяйстве в контексте глобализации // Мировое и национальное хозяйство. № 1 (40). URL: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2017-1-samburova-mironenko.pdf>. [Samburova E.N., Mironenko K.V. (2017) Kitaj v mirovom hozyajstve v kontekste globalizacii // Mirovoe i nacional'noe hozyajstvo. № 1 (40). URL: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2017-1-samburova-mironenko.pdf>. (In Russian)].

9. Самбурова Е. Н., Мироненко К. В. (2016) «Китайское экономическое чудо» в мирохозяйственном измерении // Региональные исследования. № 3 (53). С. 149-157. [Samburova E.N., Mironenko K.V. (2016) «Kitajskoe ehkonomicheskoe chudo» v mirohozyajstvennom izmerenii // Regional'nye issledovaniya. № 3 (53). Pp. 149-157. (In Russian)].

10. Совместное строительство «Одного пояса, одного пути»: идея, практика и вклад Китая. Пекин: Из-во лит-ры на ин. языках. 2017. 75 с. [Sovmestnoe stroitel'stvo «Odnogopoyasa, odnogoputi»: ideya, praktika i vklad Kitaya. Pekin: Iz-vo lit-ryna in. yazykah. 2017. 75 p. (In Russian)].

11. Хохлов А. В. (2018) Справочные материалы по географии мирового хозяйства 2018. Статистический сборник. URL: <https://api.exportedu.ru/api/documents/78/download>. [Hohlov A.V. Spravochnye materialy po geografii mirovogo hozyajstva 2018. Statisticheskij sbornik. 2018. URL: <https://api.exportedu.ru/api/documents/78/download> (In Russian)].

12. Чубаров И. Г., Калашников Д. Б. (2018) «Один пояс — один путь»: Глобализация по-китайски // Мировая экономика и международные отношения. Т. 62. № 1. С. 25-33. [Chubarov I.G., Kalashnikov D.B. (2018) «Odin poyas — odin put'»: Globalizaciya po-kitajski // Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. T. 62. № 1. Pp. 25-33. (In Russian)].

13. Шупер В. (2017) Самоорганизация при переломе траектории: переход к интенсивному развитию // Экономика, кризисы, риски, безопасность, самоорганизация. 22.11.2017. Сайт С.П. Курдюмова. URL: <http://spkurdyumov.ru/economy/samoorganizaciya-pri-perelome-traektorii-perexod-k-intensivnomu-razvitiyu/>. [Shuper V. (2017) Samoorganizaciya pri perelome traektorii: perekhod k intensivnomu razvitiyu // Ekonomika, krizisy, riski, bezopasnost', samoorganizaciya. 22.11.2017. Sajt S.P. Kurdyumova. URL: <http://spkurdyumov.ru/economy/samoorganizaciya-pri-perelome-traektorii-perexod-k-intensivnomu-razvitiyu/>. (In Russian)].

14. China Statistical Yearbook. Beijing, 2000–2017.

15. Sluka, N.A., Korobkov, A.V., Ivanov, N.P. (2018) The Chinese Diaspora in the EU Countries // Baltic Region. Vol. 10, no. 3, pp. 80-95.

16. Science and Engineering Indicators 2018. Arlington VA: National Science Foundation, 2018.
17. The International Monetary Fund, 2018. URL: <https://www.imf.org/external/>.
18. The World Bank, 2017. URL: <http://worldbank.org/data/>.
19. UNIDO. Industrial Statistics Database. INDSTAT4 — 2017 edition.

ON THE WAY TO THE *PAX SINICA*

N.A. Sluka, T.Kh. Tkachenko

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Geography,
Department of Geography of World Economy,
119991, Russia, Moscow, Leninskie Gory, 1

On the basis of the synthesis of country and world economic approaches, the conditions, factors and prerequisites for the rise of China in the international community and its transformation into a "world factory" in the second global integration cycle are analyzed. Changes in the country's positioning in key geo-economic structures and flows are assessed. It is noted that the "Chinese factor" has an increasingly significant impact on the development of not only global markets, but also modern world political processes through the widespread use of "soft power" tools. It is expected that the implementation of the new strategy of China, passing inspection on the basis of the global project "One belt and one road" will lead to a fundamental transformation of the architecture of world order and global integration of the third cycle may receive the name Pax Sinica.

Key words: world economy, spatial structure, global integration cycles, China, Pax Sinica.

JEL codes: F02.

ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ / INNOVATION AND TECHNOLOGY**ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЯМИ
В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

*Александр Иванович Каширин¹,
Александр Сергеевич Семенов²*

На современном этапе одной из ключевых тенденций в высокотехнологичных отраслях является повышение конкурентоспособности на международных рынках выпускаемой продукции за счет совершенствования системы управления знаниями, управления компетенциями. Данная проблема особенно актуальна для машиностроительной отрасли, которая является наиболее чувствительной ко всякого рода изменениям, нововведениям, инновациям. В статье рассмотрены различные подходы к определению понятия «компетенции», а также обозначены ключевые тенденции в наукоемких отраслях.

Ключевые слова: *компетенции, модель открытых инноваций, машиностроение, наукоемкие отрасли промышленности, базовая кафедра, стратегическая академическая единица.*

JEL коды: D23, D24, D80.

Введение

В условиях обострения конкуренции на рынках азиатских стран и стран БРИКС в настоящее время и нестабильности внешней среды (Shkvarya, Grigorenko, Strygin, Rusakovich, Shilina 2016), фундаментом для создания устойчивого конкурентного преимущества становятся компетенции компании, которые заключаются в технологиях, знаниях, ноу-хау и интегрированные в организационные системы и бизнес процессы. Важнейшей задачей для компании становится выявление «ключевых компетенций» и выработка путей их дальнейшего развития, учитывая изменения во внешней среде и в соответствии со стратегическими целями компании и рынка.

Ключевые компетенции компании предоставляют возможность объединить между собой все компоненты бизнеса, и одновременно способствуют развитию новых направлений бизнеса (лишь в определенной мере, поскольку иногда для обновления компании нужны принципиально новые знания и умения). Наиболее частое применение

¹ *Каширин Александр Иванович* — кандидат экономических наук, заместитель председателя научно-технического совета, Государственная корпорация «Ростех» г. Москва, Россия, e-mail: kashirin_ai@pfur.ru,

² *Семенов Александр Сергеевич* — кандидат физико-математических наук, генеральный директор Venture Consulting Group, г. Москва, Россия, e-mail: semenov.venture@mail.ru

ключевых компетенций на практике влечет за собой их большее развитие и улучшение. Следовательно, ключевые компетенции не изнашиваются, однако те компетенции, которые перестают применять, устаревают. Ключевые компетенции компании — это уникальные компетенции, которые сложно воспроизвести, скопировать или заместить, которые создают основу устойчивого конкурентного преимущества на долгий период и определяют индивидуальную модель бизнеса.

Перечислим подходы управления организацией (компанией), которые основаны на понятии ключевых компетенций:

- стабильное конкурентное преимущество компании заключается не в ее продуктах, а в ключевых компетенциях. Явные источники преимуществ необходимо искать в способности менеджмента консолидировать имеющиеся технологии, производственные навыки и опыт в компетенции, позволяющие компании быстро адаптироваться к меняющимся возможностям;

- ключевые компетенции компании лежат в основе более чем одного ее продукта, влияют на деятельность более чем одной бизнес-единицы. Примеры ключевых компетенций: «Huawei» — миниатюризация, «Canon» — комбинация точной механики, оптики и микроэлектроники, Honda — экспертиза в области двигателей, BP — логистика нефтепродуктов;

- понятие ключевых компетенций предполагает, что крупная компания с дивизиональной структурой должна рассматриваться не как совокупность стратегических бизнес-единиц, но как набор компетенций, не обязательно относящихся к одному из направлений. Иными словами, при выделении бизнес-единиц создаются условия для приложения эффективных инноваций применительно к конкретным продуктовым рынкам, но при этом в рамках сфокусированных направлений могут ограничиваться возможности развития новых компетенций. Компании с жесткими границами между бизнес-единицами характеризуются стратегией углубления компетенций внутри каждой бизнес-единицы, тогда как компании с гибкими внутренними границами ассоциируются со стратегией, основанной на общем расширении компетенций и их гибкой реаллокации;

- определение и развитие ключевых компетенций компании зависит от ее стратегических целей, определяющих «карту будущего».

Различные подходы к конкурентной стратегии

М. Портер дает описание конкурентной стратегии в виде комбинации целей (результатов), которые преследует предприятие, и средств (методов), при помощи которых предприятие собирается их достичь. Данным комбинациям автор дает название «колесо конкурентной стратегии» и рассматривает в качестве средства наиболее сжатого отображения ключевых аспектов конкурентной стратегии предприятия (Porter, 1998).

Согласно определению М. Портера, ось колеса — это цели предприятия, а именно общее определение его конкурентных намерений и конкретных экономических и неэкономических задач, спицы колеса представляют собой основные направления деловой политики предприятия, с помощью которых оно стремится достичь своих целей. Важно, чтобы спицы (методы) брали свое начало из центра (целей) и были связаны друг с другом, в противном случае колесо не будет катиться. Ученый полагает, что под каждым пунктом схемы должно располагаться краткое описание ключевых моментов деловой политики

исходя из сферы производства и деятельности компании, и в зависимости от характера бизнеса формулировки ключевых направлений деловой политики могут быть более или менее специфичны. Когда ключевые направления деловой политики сформулированы, они и представляют собой концепцию стратегии, которая может использоваться в качестве руководства, которое будет определять все поведение фирмы.

М. Портер акцентирует внимание на том обстоятельстве, что в общем виде формулирование конкурентной стратегии сопряжено с рассмотрением ключевых факторов, которые определяют границы возможностей успешных компаний.

Результаты проведенных исследований позволили ученому дать формулировку собственного определения стратегии конкурентной борьбы, под которой он понимает оборонительные или наступательные действия, которые направлены на достижение прочных позиций в отрасли, на успешное преодоление пяти конкурентных сил и, следовательно, на получение более высоких доходов от инвестиций. Не смотря на то, что М. Портер признает, что компании продемонстрировали многообразие способов достижения этой цели, он настаивает на том, что превзойти другие компании можно только при помощи трех внутренне непротиворечивых и успешных конкурентных стратегий: достижение абсолютного лидерства в издержках, дифференциация и фокусирование. Этому пути уже давно следуют японские компании, и по нему уже начинают идти и китайские, и индийские (постепенно отходя от дешевой сборки и аутсорсинга).

М. Портер считает, что данные стратегии — это три в высшей степени жизнеспособные подхода противодействия конкурентным силам, при этом он предупреждает всех руководителей компаний о том, что эффективнее применять лишь один из этих подходов. Согласно мнению ученого, неспособность следовать лишь одному из них оставит управляющих и их компании в позиции «застрявших где-то посередине» и без какой-либо обоснованной стратегии.

Однако азиатские компании пошли дальше. В период 1980-х гг. многие японские компании предприняли то, что М. Портер считал определенно невозможным, — одновременно минимизировали издержки и осуществили дифференциацию. Согласно его терминологии, они «застряли где-то посередине», но при этом не только выжили, но и преуспели.

Весомый вклад в развитие взглядов на конкурентную стратегию привнесли профессор стратегического и международного менеджмента Лондонской школы бизнеса Г. Хамел и профессор делового администрирования, корпоративной стратегии и международного бизнеса в Школе бизнеса Мичиганского университета К. К. Прахалад (оба — азиатского происхождения). В сентябре 1994 г. исследователи опубликовали книгу «Competing for the Future», в которой утверждали, что вместо того, чтобы думать о компании как о совокупности предприятий, управляющие должны начать воспринимать ее как сочетание ключевых, базисных компетенций, т.е. навыков, умений и технологий, которые позволяют компании предоставлять блага потребителям (Hamel, Prahalad, 1994). Г. Хамел и К. К. Прахалад считают, что перспективность предприятия определяется превосходством не на современных, а на будущих рынках и именуется это интеллектуальным лидерством. Исследователи утверждают, что подобные рынки еще не существуют, но их следует представлять уже сейчас и стремиться к их формированию.

Одним из важнейших условий интеллектуального лидерства, по мнению Г. Хамела и К. К. Прахалада (Hamel, Prahalad, 1994), является умелое использование «базовых

функциональностей продукта» и «ключевых компетенций». Первое понятие означает, что для того, чтобы предвидеть будущее, управляющим следует не думать о существующих продуктах и услугах, а обязательно необходимо начать размышлять о функциональности этих продуктов и услуг. Вместо вопроса «Что такое наш продукт или наша услуга?», менеджерам следует задавать вопрос «Какие ценности или выгоды доставляют потребителям существующие продукты и услуги?» Задавшись этим вопросом, управляющие обнаружат множество новых возможностей для своих предприятий.

Г. Хамел и К. К. Прахалад, приводя объяснение сущности «ключевых компетенций», считают необходимым наладить контакт с тремя группами сотрудников компании. Ученые считают, что в первую очередь необходим вклад молодых людей, поскольку они делают ставку на будущее. Они отмечают, что «надо побудить представляющих поколение X работников обменяться мыслями с седовласыми членами исполнительного комитета». Во-вторых, исследователи предлагают использовать людей, которые находятся на периферии организации, так как «способность к стратегическим новшествам возрастает с каждой милей пропорционально удаленности от штаб-квартиры». Именно на периферии, скорее всего, есть возможность найти людей, наиболее открытых идеям и процессам, не соответствующим ортодоксальным принципам компании. Такие люди обладают наибольшим творческим потенциалом, поскольку ограничены минимальными ресурсами. Наконец, Г. Хамел и К. К. Прахалад дают совет вовлечь в процесс как можно больше новых работников организации, поскольку эти люди важны, так как они «пока не прониклись господствующими в отрасли догмами».

Для обозначения конкурентной стратегии Г. Хамел и К. К. Прахалад ввели новый термин — «стратегическая архитектура», предположив, что понятие «стратегическое планирование» устарело. Авторы констатируют: «Стратегическая архитектура показывает организации, какие возможности ей необходимо наращивать прямо сейчас, запросы каких новых групп потребителей начать понимать немедленно, какие новые каналы изучить уже сегодня, к каким новым приоритетам развития стремиться в настоящий момент для того, чтобы перехватить будущее. Вопросы, которые решает стратегическая архитектура, это не то, что надо делать для максимизации наших доходов или получения доли на рынке сбыта существующего продукта. Это вопросы о том, что надо сделать уже сегодня, чтобы подготовиться к овладению значительной долей будущих доходов на арене возникающих возможностей». В итоге подход к исследованию конкурентной стратегии, который был предложен Г. Хамелом и К. К. Прахаладом, стал именоваться концепцией формирования рыночного пространства.

Достоинство данной теории состоит в утверждении, что производство — это динамичное движение в будущее. Согласно мнению Г. Хамела и К. К. Прахалада, быть вторым или третьим в отрасли не так выгодно, как считалось ранее. Они попытались направить в лидеры даже небольшие компании, призывая побеждать «не ресурсами, а умением».

Матрица уникальных компетенций

В качестве практического инструмента описания компетенций мы предлагаем использовать **матрицу уникальных компетенций** (органические и неорганические компетенции) (Каширин, Семенов и др., 2016).

Любая современная корпорация, осуществляющая свою деятельность на высокотехнологических рынках, нуждается в адаптированных к нынешним темпам развития инструментах и механизмах. К ним можно отнести методологию обновления «ключевых компетенций», создание центров поддержки «неорганических компетенций» (ориентированных на создание новых «ключевых компетенций») и практические механизмы «открытых инноваций», а также инструменты, обеспечивающие ускоренный набор и развитие новых компетенций на основе тесного взаимодействия с рынком и получения от него обратной связи. Для эффективного принятия решения о развитии той или иной компетенции и для выбора формы использования подхода «открытых инноваций» применяется матрица компетенций, т. е. разбивка всего подмножества компетенций инновационного блока, и не только на органические и неорганические компетенции.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика органических и неорганических компетенций

<i>Критерии</i>	<i>Органические</i>	<i>Неорганические</i>
Компетенции	Развитие текущих «ключевых компетенций»	Развитие и приобретение новых компетенций
Источник	Источником выступает сама компания	Наряду с внутренними компетенциями активно привлекаются компетенции с рынка
Сроки окупаемости развития	Краткие	Рассмотрение проектов развития компетенций со средне- и долгосрочными перспективами выхода на окупаемость
Критерии принятия решения о развитии	Жесткие финансовые критерии принятия решений	Наряду с финансами, определяющую роль решают рыночные перспективы через несколько лет и существующие технологические тренды

Источник: составлено авторами.

Критерии разделения компетенций на «органические» и «неорганические» могут быть своими для каждой корпорации, однако они должны опираться не только на краткосрочные финансовые приоритеты, но и на технологический ландшафт и долгосрочную стратегию. Для неорганических компетенций последнее является определяющим.

Данный инструмент может быть весьма актуальным для азиатских компаний, поскольку многие из них следуют японо-корейскому пути (дзайбацу, чеболи), сосредотачивая у себя множество бизнес-единиц, групп, лабораторий, центров разработок по широкому спектру направлений. В результате имеются дублирующие компетенции, компетенции, превращающиеся в неорганические по ходу развития производств, потребность в диверсифицированном наборе новых компетенций. В этом контексте упорядочение компетенций должно стать постоянным процессом, немислимым без использования инструментов классификации.

Список литературы

1. Shkvaryay L., Grigorenko O., Strygin A., Rusakovich V., Shilina S. (2016) The impact of the global economic crisis in asian technology markets (India and China) // Central Asia and the Caucasus. T. 17. № 2. Pp. 103.
2. Каширин А. И., Семенов А. С., Стрелялюк В. В., Островская А. А., Кокуйцева Т. В. (2016) Развитие и управление ключевыми компетенциями в корпорации: мировой опыт // Международный научно-исследовательский журнал. № 8 (50). Часть 1. С. 44-49. [Kashirin A.I., Semenov A.S., Strenalyuk V.V., Ostrovskaya A.A., Kokuytseva T.V. (2016) Development and management of core competencies in a corporation: international experience // Mezhdunarodniy nauchno-issledovateckiy zhurnal. No. 8 (50). Part 1. Pp. 44-49]
3. Hamel G., Prahalad C.K. (1994) Competing for the Future. Harvard Business Review Press; Revised ed. Edition. 384 pp.
4. Porter E.M. (1998) Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press. 422 pp.

THE ISSUE OF COMPETENCE MANAGEMENT IN THE HIGH-TECH INDUSTRY

A.I. Kashirin,

Ph.D., professor, head of the department

The Center for Management of Industries of the Economic Faculty of the Peoples' Friendship University of Russia, Deputy Chairman of the Scientific and Technical Council
Rostec State Corporation Moscow, Russia

A.S. Semenov,

Ph.D., Deputy Head of the Department

Center for Management of Industries of the Economics Faculty of the Peoples' Friendship University of Russia Moscow, Russia

At the present stage, one of the key trends in high-tech industries is to increase the competitiveness of products by improving the knowledge management system and competence management. This problem is particularly relevant for the engineering industry, which is most sensitive to all kinds of changes, innovations and innovations. The article discusses various approaches to the definition of the concept of "competence", and also identifies key trends in knowledge-intensive industries.

Key words: *competencies, open innovation model, engineering, knowledge-intensive industries, basic department, strategic academic unit.*

JEL codes: *D23, D24, D80.*

LES NOUVEAUX ESPACES DE L'INNOVATION DANS LA VILLE CONTEMPORAINE: INTERACTIONS ENTRE LA RECHERCHE UNIVERSITAIRE, LES ENTREPRISES ET LE TERRITOIRE

Florence Hénon¹

L'article analyse certains aspects de l'innovation concernant l'espace (makerspace) dans la ville d'aujourd'hui, en particulier dans les espaces de production qui forment les clusters comme pôle de compétitivité. Auteur met en lumière les interactions entre la recherche universitaire, les entreprises et le territoire.

Le mot clef (Key Words): espaces, innovation, interactions, cluster, makerspace.

JEL-codes: D23, D24, D80.

Pour construire une société des saviors ((UNESCO, 2005), le rapprochement entre les universités, les entreprises et les acteurs territoriaux a été nécessaire et il existe en France, même s'il n'est pas toujours aisé, s'il reste complexe à certains niveaux et s'il n'est pas uniforme d'une région à l'autre, d'un pays à l'autre. Les universités sont, au sens large, de véritables acteurs territoriaux et donc elles sont, elles aussi, garantes de la cohésion spatiale et sociale. Avec la loi LRU de 2007 (Loi relative aux libertés et Responsabilités des Universités, 2007), les universités françaises dialoguent davantage avec les auteurs de leur territoire pour favoriser des partenariats multiples, l'émergence de nouveaux questionnements scientifiques, de nouvelles pratiques et contribuent de la sorte, à la co-construction de la société des savoirs. Cette dernière inclut les notions de partage, de transmission des savoirs, des connaissances, de construits subjectifs et collectives (Benmahdi, 2012) et de valeurs communes. Il faut donc, pour les territoires, trouver des formes d'interactions, de valorisation, d'intervention pour la recherche universitaire et les formations, répondant aux besoins et attentes des entreprises, des collectivités, du territoire. De leur côté, les universités doivent élargir leur zone d'influence et d'attractivité économique (hinterland) pour accroître et diversifier «quantitativement et qualitativement leurs missions de formation, de recherche, de transfert et de contribution à l'innovation sous toutes ses formes» (UNESCO, 2005.).

Les villes, comme les territoires sont des lieux d'échanges et de collaborations de biens et de savoirs. La ville contemporaine, appelée aussi, ville intelligente laisse place, entre autre, à l'innovation, à l'expérimentation, à la créativité mais aussi à la solidarité et au partage. Le citoyen, le politique et les usagers se rencontrent donc dans de nouveaux espaces dédiés à l'innovation. Depuis la fin des années 90, le nombre de villes engagées dans l'innovation a augmenté considérablement. De la transition post-industrielle à la requalification de zones urbaines en friche en passant par la mutation des acteurs chargés de la gestion de l'innovation territoriale, les nouveaux espaces de l'innovation répondent aux problématiques sociales,

¹ *Florence Hénon* — professeur, MCF SIC 71^{ème} section, MICA-COS EA 4426 Bordeaux 3, Université d'Orléans.

économiques et sociétales et ils dynamisent l'espace public, l'identité territoriale. Aujourd'hui, un écosystème innovant trouve place dans le tissu urbain et rassemble des personnes aux intérêts différents, qui non seulement ne se seraient pas rencontrées auparavant, mais en plus, travaillent ensemble et prennent du plaisir. Nous sommes totalement dans la sérendipité, c'est-à-dire cette rencontre heureuse et improbable entre des citoyens ayant des compétences diverses. Fablab, hackerspace, Barcamp, Hackaton, cité de l'innovation, cluster et autres espaces d'innovation se sont installés dans le paysage urbain et répondent à l'expression de la politique d'innovation territoriale. Les urbanistes et géographes parlent d'ailleurs, d'un point de vue conceptuel, d'une théorie urbaine qui fait le lien entre le potentiel créatif d'une population et l'innovation nécessaire au développement économique d'un bassin d'emploi. Dans cette communication, nous nous intéressons uniquement à certains espaces d'innovation collaborative, plus précisément aux espaces du faire (makerspace) et aux pôles de compétitivité, clusters. Les industries créatives² ne seront pas abordées, même si elles occupent une place importante et reconnue dans les villes innovantes. De plus, une mise en lumière sur les interactions entre la recherche universitaire, les entreprises et le territoire sera réalisée, faisant suite au cadre théorique qui délimitera les orientations de notre travail et l'utilisation des concepts sélectionnés.

Les objectifs de notre communication sont: définir ces nouveaux lieux urbains d'innovation, leurs objectifs et leurs rôles; comprendre et déterminer les interactions recherche-entreprise-territoire à travers ces nouveaux lieux urbains d'innovation, l'ancrage territorial et pourquoi ces interactions existent et réussissent; montrer le rôle que joue sur un même territoire, le monde de la recherche universitaire et les entreprises, réunis autour d'une même thématique et d'une zone géographique précise, la région Centre et Val de Loire.

Notre étude se fonde à partir des travaux de recherche, des théories et de la littérature en Sciences de l'Information et de la Communication, en Sciences Humaines et Sociales et en Sciences Economiques. Cette transdisciplinarité est volontaire car enrichissante et elle ne nuit en rien à notre travail.

Nous avons, volontairement choisi des exemples qui ne relèvent pas des deux mêmes espaces économiques: l'un est régi par la compétitivité (pôle et cluster), l'autre par le bénévolat (hackerspace). La présence de ces deux cas pratiques, apparemment si opposés pourrait paraître absurde mais elle relève de la réalité de la ville actuelle et des interactions que nous étudions aujourd'hui. De plus, nous trouvons des valeurs similaires dans les deux cas: partage, solidarité et sentiment d'appartenance. Le premier exemple, la Cosmetic Valley, dont le siège se situe à Chartres est un pôle avec lequel nous collaborons depuis 15 ans et le second, plus récent à Chartres aussi, relève cependant, d'une pratique de la communauté des Génie Electrique & Informatique Industrielle, à laquelle nous appartenons et qui est engagée depuis plusieurs décennies dans des fablabs et plus récemment dans des hackerspace. Dans cette étude réflexive mais pas seulement, nous avons réalisé un travail de recherche documentaire, des entretiens avec les différents acteurs engagés, des visites de terrain et bien-sûr expliquer les interactions qui nous animent depuis bientôt deux décennies.

² Nous vous renvoyons vers les travaux des chercheurs Bernard Miège, Bernard Stiegler, Franck Cormerais et autres.

I. Le cadre conceptuel

Nous donnerons dans cette partie, un cadre théorique à des concepts en évolution permanente comme l'intelligence collective, l'intelligence territoriale, l'innovation, le territoire innovant, les espaces d'innovation, le cluster et le pôle de compétitivité puis nous expliquerons les interactions entre la recherche universitaire de notre région, de notre territoire et les entreprises impliquées dans notre étude.

1.1 L'intelligence collective

Pierre Lévy la définit comme cela: «une intelligence distribuée, sans cesse valorisée, coordonnée en temps réel, qui aboutit à une mobilisation effective des compétences» (Lévy P., 1997).

Dans cette définition, l'auteur insiste sur le fait que l'humain est central. Donc, tous les individus du collectif sont porteurs de richesse, ont une place et une contribution à apporter au collectif intelligent. Au-delà du concept d'intelligence collective, nous avons une organisation sociale qui s'appuie sur les compétences, le savoir et les connaissances. Cela favorise la puissance, la diversité des formes d'intelligence collective et l'interactivité entre les individus et leur environnement.

1.2 L'intelligence territoriale

Au sein même de l'intelligence économique (IE), on parle d'intelligence territoriale, comme d'une déclinaison de la première. L'intelligence territoriale (IT) est «un concept nomade et polysémique (...) qui se situe à la frontière de nombreuses disciplines (...) transdisciplinaire (...)» (Pelissier, 2009) que Yann Bertacchini a défini comme: «un processus informationnel et anthropologique, régulier et continu, initié par des acteurs locaux physiquement présents et/ou distants qui s'approprient les ressources d'un espace en mobilisant puis en transformant l'énergie du système territorial en capacité de projet. De ce fait, l'intelligence territoriale peut être assimilée à la territorialité qui résulte du phénomène d'appropriation des ressources d'un territoire puis aux transferts des compétences entre les catégories d'acteurs locaux de culture différente. L'objectif de cette démarche, est de veiller, au sens propre comme au sens figuré, à doter l'échelon territorial à développer de ce que nous avons nommé le capital formel territorial» (Bertacchini, 2004).

C'est aussi «un lieu d'émergence d'une nouvelle conception de la gouvernance locale dans le cadre du développement durable» (Dumas P., 2006).

De cette façon, le territoire devient un espace de valorisation des ressources et de transfert de compétences que l'IT s'approprie et que les acteurs se partagent en vue de construire ensemble.

Dans le cadre des innovations et des interactions recherche-entreprise-territoire de notre étude, l'IT se situe au niveau du développement endogène du territoire, c'est-à-dire le repérage des réseaux, leur mise en place par un processus informationnel et communicationnel (engagement, partage, apprentissage, partenariat, valeurs communicationnelles: identité, réciprocité, solidarité, sentiment d'appartenance, confiance, échange) et l'agir ensemble pour

avancer, réussir et atteindre les objectifs fixés. Les différents acteurs doivent apprendre à se connaître pour travailler ensemble et co-construire. Si la proximité des acteurs permet sur un même territoire le partage des savoirs et des compétences, elle favorise aussi l'émergence et l'épanouissement des valeurs SIC, énoncées plus haut. Aussi, des liens forts se tissent de façon pérenne et c'est aussi pour cela que le temps, la durée est un 4^{ème} acteur, en quelque sorte. Cela n'induit pas que les acteurs soient bloqués et coincés à l'intérieur du territoire. Il arrive qu'ils sortent de cette espace construit pour chercher d'autres compétences, d'autres collaborations, au-delà de la communication organisationnelle externe de chaque établissement.

Nous nous attarderons sur deux grands axes: un cadre théorique qui délimitera les orientations de notre travail puis une mise en lumière des interactions entre la recherche universitaire, les entreprises et le territoire.

1.3 L'innovation

Pour parler de l'innovation, il est nécessaire de balayer rapidement les différentes approches et de donner un cadre conceptuel et méthodologique aux innovations, qui relèvent pour nous, d'une co-construction mêlant des acteurs différents: institutionnels (territoire, université, finances, organismes publics), privés (entreprises, finances, organismes privés) citoyens et usagers. De cette manière, on passe de l'individuel au collectif, de l'objectif au subjectif. Pour cela, nous nous référons à des communications de chercheurs reconnus comme Flichy, Miège et Badillo pour les SIC, Schumpeter, Trott, Wiener, Lazarsfeld, l'école Palo Alto, et Porter pour les SHS, SE et en management. On sait aujourd'hui que le concept d'innovation a longtemps été restreint aux technologies, à la technique jusqu'aux années 1990. A partir de cette période, on a commencé tout doucement à s'intéresser aux incidences du social et plus récemment à celles liées à l'information et la communication, notamment par l'intermédiaire des TIC et du numérique. Nous avons retenu trois grandes approches: mécanique et linéaire, systémique et communicationnelle et enfin le modèle des réseaux qui correspond le mieux à notre étude. La première est inspirée des travaux de Shannon, centrée sur l'émetteur et percevant les récepteurs comme passifs. Les économistes parlent du modèle de «technology push» où l'innovation est totalement dépendante des politiques industrielles et scientifiques: «ces approches mécanistes conçoivent l'entreprise, le management, l'innovation de façon top-down comme dans le modèle communicationnel «E-C-R» (émission, communication, réception). (...) les consommateurs et les usagers sont considérés comme des récepteurs passifs» (Badillo P.-Y., 2013).

La seconde approche intègre les dimensions communication-relation et sociale et le modèle «demand pull» ou «market pull» met le consommateur à l'honneur. C'est Schmookler qui le développe puis les travaux de Wiener élargissent la notion de feedback et Lazarsfeld complète en mettant en exergue l'importance du contexte. Il y a donc une réelle rupture avec l'approche mécaniste et linéaire. La rétroaction est prise en compte, ce qui caractérise la place de l'interactivité dans l'innovation pour la première fois.

«Le processus d'innovation peut être pensé comme un ensemble de chemins de communication à travers lesquelles la connaissance est transférée» (Trott P., 2008). «Establishment of required organizational structure, aimed at supporting of the process of acquisition, implementation, and distribution of research and development results involving all

participants of the innovative process, i.e. government, science, educational institutions, and business leads to improvement of transfer of technology efficiency» (Solovieva Y. et al., 2017).

Cette seconde approche a donné naissance à une troisième, celle du modèle des réseaux que les économistes, sociologues et spécialistes du management utilisent.

«Il existe des formes de sociabilité plus ou moins influentes sur la diffusion d'innovations: elles sont liées au degré d'appartenance à des réseaux sociaux (...) Dans tous les cas les réseaux représentent en quelque sorte l'architecture sociale informelle sur laquelle repose le développement d'une innovation» (Alter N., 2010). C'est donc la nature des interactions sociales et la mise en relation des différents acteurs de l'innovation qui dominent. Porter, spécialiste du concept des clusters développe la notion d'écosystème de l'innovation, repris aujourd'hui par tous les clusters et pôles de compétitivité du monde. Cette dernière approche met l'accent sur l'interdisciplinarité de l'innovation, qui rassemble de nombreux champs de recherche en SHS et non plus uniquement en sciences et techniques. On peut citer l'approche socio-technique de Patrice Flichy qui fait appel à l'économie, la sociologie, l'histoire et l'anthropologie; le paradigme de l' «Open Innovation», en opposition avec la «closed innovation» du XXème siècle et des grands groupes, qui montrent que les idées proviennent à la fois de l'extérieur et de l'intérieur et que l'open innovation est un levier, créateur de valeur pour les PME innovantes (Chesbrough H.W., 2006). Bernard Miège a mis en évidence les dimensions informationnelles et communicationnelles des techniques et avec Dominique Vinck, «la co-construction du technique et du social», c'est-à-dire l'enracinement social des technologies de l'information et la communication (Miège B., 2007).

Dans les exemples de notre étude, nous voyons que les relations, les interactions et l'interdisciplinarité sont primordiales mais aussi que l'information et la communication sont devenues vitales pour l'innovation des clusters et des espaces du faire. Pour ces derniers, nous ajouterons l'aspect spatio-temporel de l'innovation puisque nous nous situons dans un territoire précis, entre 2005 et 2018 et que nous savons que l'innovation n'est pas simultanée. En effet, elle n'intervient pas partout et elle ne naît pas en même temps. Certaines conditions sont nécessaires et relèvent à la fois de la volonté individuelle et collective et des interactions recherche-entreprise-territoire. Dans la pratique, nous constatons qu'il ne suffit pas uniquement de vouloir, de dire, il faut aussi faire et faire ensemble. C'est souvent là, où se situent des lenteurs voire des blocages, malgré une mise en réseau régulière des acteurs. L'innovation est donc un processus long, lent et qu'il faut co-construire dans les clusters et pôles mais aussi dans les fablabs ou autres makerspace.

1.4 Le territoire innovant

«Le territoire se définit par ce dont il est capable: un lieu social de proximité se construisant pour concevoir horizons et projets (...) le territoire, loin d'être un domaine de repli, est appelé à être un espace de relations et d'ouverture instituant sa cohérence propre et son lien avec le monde. L'effet de proximité (cognitive, institutionnelle, organisationnelle) qui caractérise le territoire aide à créer la confiance et concourt à la visibilité des enjeux, des initiatives et des porteurs (...) Lieu de ressources humaines, il devient donc un site privilégié de constitution du capital social» (Courlet C., 2003).

Cette dimension symbolique de la définition du territoire nous concerne bien-sûr mais nous mettrons davantage l'accent sur les interactions et les liens dans le cadre des innovations du territoire, en tant qu'espace géographique délimité, à savoir la région Centre et Val de Loire.

Les territoires sont à priori tous des espaces géographiques innovants puisqu'ils accueillent des structures différentes, des équipements, des infrastructures, des services (entreprises, laboratoires, universités, clusters, pôles, incubateurs, organismes de transfert...) et des citoyens actifs ou non. Donc, ils constituent des écosystèmes de l'innovation (Porter, 1998), qui créent de la richesse, de l'emploi et participent largement au développement, à l'amélioration des qualités de la vie et à l'attractivité des territoires. Ces derniers sont concentrés géographiquement et donc les moyens financiers et humains qu'ils apportent tout au long de la chaîne de l'innovation, le sont aussi. Ils alimentent le processus d'innovation, que le Manuel d'Oslo de l'OCDE définit de la façon suivante: «Une innovation est la mise en œuvre, l'implémentation d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé (de production) nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures d'une entreprise» (OCDE/Eurosta, 2005).

Cette concentration géographique participe à la réussite de cet engagement des territoires dans l'innovation. En effet, les activités de R&D et d'innovation nécessitent de nombreux échanges (physique, numérique et autre) et des compétences spécialisées voire dans certains cas rares. Elles sont concentrées à proximité des bassins d'emplois. Cela contribue au dynamisme général de l'innovation et n'induit pas l'absence de relations avec des acteurs à distance.

1.5 Les espaces d'innovation

Les espaces d'innovation dont nous voulons parler ici relève du concept, encore un peu flou, de tiers lieux mais nous ne nous développerons que certains d'entre eux, les Makerspace et les livings labs, qui sont des lieux d'innovation collaboratifs et ouverts. Tout espace peut devenir porteur d'innovation, à partir du moment où il rassemble des personnes créatives, qui vont réfléchir, questionner, émouvoir, s'indigner et vouloir construire, créer ensemble. Il est important que cet espace mette à disposition de l'équipement, des services pour impulser, pour faciliter cet esprit innovateur qui passera de l'idée à un prototype, à un produit, à un service. Il peut s'agir d'une place publique, d'un café, d'une plateforme web, d'un local inutilisé par les collectivités territoriales, d'une ancienne usine, d'un réseau social, d'un lieu physique ou virtuel. L'effervescence et la multiplication de ces lieux en zone urbaine montrent que le monde du travail évolue (travailleurs indépendants, auto-entrepreneurs, collaborateurs mobiles dans et hors de l'entreprise, précarité). En effet, ces nouveaux lieux procurent un espace de travail et entraînent des liens avec d'éventuels partenaires, clients. Ils permettent d'utiliser des outils numériques et autres équipements à moindre coût, ce qui rend le prototypage plus rapide. Cette mutualisation est importante. Ils accompagnent aussi à l'entrepreneuriat, non pas au sens business plan, étude de marché, dépôt de brevet mais dans la dimension sociale et communicationnelle, c'est-à-dire dans la capacité à travailler en réseau, s'ouvrir aux opportunités, prendre des risques. C'est peut-être, une manière de démocratiser l'entrepreneuriat et de donner une réelle place au collectif et aux réseaux de pairs. Ainsi, le sentiment d'appartenance se renforce aisément dans ces espaces physiques ou virtuels et cela donne naissance à des rencontres et événements éphémères entre membres dans les différents territoires

(régional, national, international). Les compétences se complètent les unes aux autres dans ces espaces innovants et même si elles ne sont jamais toutes réunies dans un seul et même lieu, les rencontres, les passerelles et la complémentarité inter-lieux co-construisent l'innovation, technique, sociale et/ou sociétale.

Qu'est-ce qu'un tiers lieu? La notion de tiers-lieux se développe, en même temps que la théorie urbaine, donc, de façon empirique. Elle inclut à la fois les espaces éphémères, ceux du faire, du living labs, du travail partagé et collaboratif (coworking), de la créativité urbaine qui cherchent et expérimentent de nouvelles méthodes, de nouveaux outils dans un esprit alternatif et militant et une logique économique. Ils se positionnent autour de thématiques qui vont du design à l'agriculture en passant par la santé, l'électronique et bien d'autres sujets encore. Ils utilisent tous des méthodes d'innovation ouverte et des outils numériques et ils défendent: «l'idée d'un urbanisme qui ne soit plus le patrimoine exclusif d'experts (ingénieurs, architectes ou urbanistes) mais qui soit co-produit avec les habitants et les utilisateurs des villes (...) Ils défendent un droit à l'infrastructure des villes (Corsín, 2014), que cette infrastructure soit matérielle (espaces et équipements publics, mobiliers urbains, lieux de production, réseaux d'eau, de gaz et d'électricité) ou immatérielle (services urbains, données, prospective urbaine, réseaux numériques, mémoire et patrimoine immatériel des villes)» (Besson R., 2017).

Ils favorisent donc la co-production des villes contemporaines. Ils peuvent intégrer certains projets de smart cities et donc participent progressivement à la transformation de l'espace public des villes, à la montée en compétences des collectivités et des citoyens.

Les lieux d'innovation collaboratifs et ouverts, que nous avons sélectionnés, de façon arbitraire pour étayer notre travail, se caractérisent par différentes fonctions : accueil physique (espace physique avec accueil d'individus, offre d'hébergement, d'occupation temporaire ou événementielle), accélérateur d'innovation (proposition d'expertise, d'accompagnement), mise en relation (logique d'ouverture, de mise en réseau avec d'autres communautés d'innovateurs ou autres acteurs), acculturation (diffusion de la culture de l'innovation) et éducation (apprentissage collectif orienté vers l'innovation et l'entrepreneuriat). Ces lieux sont les suivants: les incubateurs ou accélérateurs, tournés à la fois vers l'innovation et la création d'entreprise ; les espaces créatifs art-technologie portent des projets innovants et participent à la mise en perspective de l'innovation dans la société. Les espaces de coworking correspondent aux nouvelles formes de travail nomade et collaboratif et ils créent indirectement de l'innovation. Les makerspaces (fablab, hackerspace) et les ateliers de fabrication numériques fédèrent les communautés innovantes avec souvent un réseau fort et solide mais ils sont aussi engagés dans un véritable apprentissage démocratique. Dans les living labs, les utilisateurs sont au centre des innovations, ils testent et co-construisent. Les plateformes technologiques sont structurées autour d'équipements technologiques de haut niveau, mutualisées qui rassemblent chercheurs et entreprises.

1.6 Le Cluster et le pôle de compétitivité

Dans les années 1990, Michael Porter remet au goût du jour le phénomène d'agrégation, agglomération d'entreprises et de cluster, créé par Alfred Marshall à la fin du XIXème siècle qu'il définit comme: «Une concentration géographique d'entreprises liées entre elles, de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services, de firmes d'industries connexes et

d'institutions associées (universités, agences de normalisation ou organisations professionnelles, par exemple) dans un domaine particulier, qui s'affrontent et coopèrent» (Porter M., 1998).

Les clusters portent des noms différents selon les labels et les sources de financements: pôle de compétitivité (Etat-DGE), grappe d'entreprises (Etat-CGET) ou labels régionaux car le financement vient de la région mais dans la langue anglaise «pôle» se traduit par le terme générique «cluster». On parle aussi de cluster-cité ou campus-cluster pour désigner une concentration d'organismes universitaires, notamment des laboratoires de recherche.

Les clusters se caractérisent à la fois par la mise en valeur d'un territoire avec des compétences particulières et souvent une histoire spécifique mais aussi par la mise en relation des individus et des groupes par des réseaux d'échanges économiques, intellectuels et culturels dans le but de créer de l'attractivité et de la compétitivité au sein même d'un territoire. Un cluster peut être urbain ou rural et il a un cadre conceptuel large et élastique car il revêt de multiples formes et dimensions. C'est un réseau d'entreprises, constitué en majorité par des PME et des TPE, fortement ancrées qui conquiert des marchés, inaccessibles à des entreprises seules. Un cluster regroupe des PME en réseau, une activité dominante, un territoire de proximité, des coopérations et des liens avec le territoire. Il développe trois dimensions essentielles: économiques, relationnelles et territoriales. La dimension économique rassemble les relations de clients-fournisseurs, les technologies, les emplois, les réseaux de distribution communs et les clients. La portée relationnelle se définit par la mise en réseau des acteurs et la proximité géographique. L'envergure territoriale s'appuie sur un espace géographique, une concentration forte d'acteurs, d'organismes de recherche et de formation et contribue à améliorer l'environnement du cluster ou pôle. Le contexte joue un rôle important dans la réussite et la croissance du cluster. En effet, le tissu culturel et social du territoire est à prendre en compte. Ainsi, la présence d'institutions (centre de recherche, de formation, d'universités, d'incubateurs, chambre de commerce...) et d'associations (groupements locaux d'employeurs, agences de développement économique, fédérations professionnelles...) facilite et améliore l'environnement du pôle ou cluster. Il en est de même si la politique territoriale renforce la dotation en infrastructures matérielles et financières (pépinières, hôtels d'entreprises, capital-risque). La réussite des clusters et pôles est bien réelle et elle varie souvent selon ce fameux contexte. On note d'ailleurs que les entreprises d'un cluster, pôle ou grappe sont plus productives que les autres (Datar J., 2012). Les raisons de ce succès sont les suivantes: l'accès à un bassin d'emploi compétent, la concentration géographique sectorielle, la spécialisation des fournisseurs, la proximité géographique, la diffusion de la connaissance, les transferts formels et informels, l'innovation. Le cluster valorise les efforts de la recherche publique et privée, engagés sur un même territoire.

Un pôle de compétitivité rassemble les mêmes caractéristiques que les clusters (espace géographique délimité, thématique donnée, petites et grandes entreprises, laboratoires de recherche, établissements de formation, pouvoirs publics nationaux, locaux) mais on trouve aussi, et c'est le cas de la Cosmetic Valley, de grands noms du domaine et des donneurs d'ordre (Dior et Guerlain pour la CV). Le Président de la CV est le secrétaire général du groupe LVMH et vice-président de la Fédération des Industries de la Parfumerie (FEBEA), ce qui facilite les liens, à tous les niveaux. La vocation d'un pôle est de soutenir l'innovation, favoriser le développement des projets collaboratifs de recherche et développement (R&D) particulièrement innovants. Un pôle a un positionnement principalement axé sur le développement de la R&D et de l'innovation technologique. C'est la grande différence avec les grappes d'entreprises qui sont

ouvertes à toutes formes d'innovation. Un pôle crée ainsi de la croissance et de l'emploi. Les pôles de compétitivité ont été créés pour mobiliser les facteurs clefs de la compétitivité au premier rang desquels figure la capacité d'innovation mais aussi pour développer la croissance et l'emploi sur les marchés porteurs (France-Cluster & Ministère de la Compétitivité, 2012). Les synergies et la confiance entre les acteurs sont la clé de voûte de la réussite et se développent par l'intermédiaire de coopération concrète dans des projets collaboratifs et innovants. Les pôles permettent aux entreprises impliquées, de prendre une position de premier plan dans leurs domaines en France et à l'international. Il existe aussi des pôles d'excellence, des pôles scientifiques et techniques, mais nous ne les aborderons pas.

La dernière phase de la politique des pôles de compétitivité a pour priorité de focaliser l'action des pôles sur l'atteinte de résultats économiques concrets (DGE, 2015). Depuis leur création, les pôles de compétitivité ont favorisé l'émergence de très nombreux projets collaboratifs porteurs d'innovations. Désormais, il est attendu qu'ils deviennent de véritables «usines à produits d'avenir». Les travaux collaboratifs de R&D doivent se transformer davantage en produits, procédés et services innovants mis sur le marché. Cette orientation influe également sur la sélection de nouveaux projets de R&D soutenus grâce au fonds unique interministériel (FUI). L'État français veut promouvoir un environnement global favorable aux entreprises et à l'innovation. C'est pourquoi, au niveau national ou régional, l'Etat accompagne ces projets de R&D par ce fond unique interministériel (FUI), des aides financières aux meilleurs projets de R&D à vocation économique, lors d'appels à projets. L'Etat met en place des soutiens spécifiques ou non par l'intermédiaire du programme des investissements d'avenir, implique divers partenaires, comme l'Agence Nationale de la Recherche (ANR), la Banque publique d'investissement (Bpifrance) ou encore la Caisse des Dépôts. De plus, il facilite l'accès à l'information sur les programmes communautaires de soutien à l'innovation, notamment par l'intermédiaire du réseau European Enterprise Network (EEN).

1.7 La recherche universitaire

A partir de 1984, la politique contractuelle entre l'Etat et les établissements d'enseignement supérieur a été mise en place pour la recherche puis l'ensemble des autres domaines, les années suivantes. Progressivement, au cours des deux dernières décennies et avec l'autonomie des universités, chaque établissement a dû mener une politique scientifique, valoriser la recherche, consolider son ancrage territorial et participer activement à la performance régionale, par l'intermédiaire de coopérations, de projets qui renforcent les liens université-entreprises-territoire. Tous ces éléments sont inscrits dans le contrat d'établissement, document co-signé entre l'université et le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Ce contrat définit les orientations stratégiques de l'université et les missions qu'elle s'engage à mener à bien, au cours des 4 années à venir. Ainsi, les universités développent des partenariats et des tutelles avec des grands organismes de recherche (CNRS, ANR, BRGM, INRA, CEA, Observatoire de Paris...), concrétisent des projets déposés dans le cadre d'Investissement Avenir pour renforcer les liens et assurer une meilleure visibilité internationale. Des laboratoires mixtes université-entreprise voient le jour sur le grand campus d'Orléans, par exemple (laboratoire Biomolécules ICOA-SERVIER, Open LAB ENergetics PRISME-PSA...), d'autres ont mené à bien l'émergence de plate-formes technologiques, c'est le cas de CETRAHE ou de start-up (Glycodiag, Artimunne ...). Chaque université française répertorie des projets de recherche

régionaux, nationaux, européens voire internationaux. L'animation de la cellule Europe-Recherche forme, informe, explique les attentes de la commission européenne, aide à choisir un projet et/ou à le construire. Ces journées de formation favorisent l'engagement et l'investissement des chercheurs, des acteurs territoriaux et des entreprises pour certaines thématiques. L'ancrage territorial se réalise aussi par les liens tissés avec des clusters, pôles de compétitivité locaux, par exemple pour la formation et la recherche. L'université d'Orléans est présente dans les quatre pôles de compétitivité labellisés de la Région Centre et Val de Loire (Cosmetic Valley, DREAM Eau et Milieux, Elastopole, S2E2, Vegepolys), ce qui entraîne des contrats de recherche et autres actions communes (invitations, participations, conférences salons, congrès, journées de formation...). Les 10 clusters de cette même région (Aerocentre, Agrodynamic, AGHIR, ARIAC, EDEN, Nékoé, PICF, Pôlepharma, Shop Expert Valley, Valbiom), constitués de PME et TPE en grande majorité, travaillent aussi avec les deux universités de ce territoire, Orléans et Tours et ces synergies, collaborations induisent aussi contrat, brevet et autre. Des Instituts Thématiques Pluridisciplinaires, vecteurs de l'articulation entre la recherche, la formation et l'insertion professionnelle renforcent la cohérence de l'offre de formation avec le potentiel scientifique de l'établissement et assurent un meilleur transfert et une diffusion des connaissances de qualité, avec un axe Recherche et un autre Formation. L'interface des mondes académique et économique, la connaissance de ces deux milieux lui permet de mener des missions d'Accompagnement des doctorants et jeunes docteurs facilitant leur insertion dans le monde professionnel de leur choix, de promouvoir la science et l'innovation à destination du grand public et du monde économique, le soutien à l'Innovation et à la Recherche par la création de partenariats entre Laboratoires de Recherche et Entreprises. Cela permet de créer de la valeur dans les entreprises, les territoires impliqués et cela favorise l'emploi de profils très qualifiés, formés par ces mêmes universités. Depuis le 1^{er} novembre 2017, la COMUE Centre et Val de Loire est née, après la publication du décret du 25 octobre 2017 portant la création d'un nouvel ensemble: universités d'Orléans et Tours, de l'Insa Centre-Val de Loire, du BRGM (Bureau de recherches géologiques et minières) et du CHU (centre hospitalier universitaire). Elle est administrée par un conseil d'administration, un conseil académique et un conseil des membres. Elle porte un projet partagé qui vise à la fois la formation et la recherche: assurer la coordination des démarches et des politiques de ses membres; respecter la stratégie nationale de recherche, des programmes d'investissements d'avenir ou du schéma régional de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation; favoriser les actions de valorisation menées par ses membres et les démarches de coordination en matière de formation initiale et continue; encourager le développement de l'apprentissage et l'organisation de masters co-accrédités; soutenir les pédagogies innovantes; assurer le développement de l'entrepreneuriat; contribuer au développement d'actions internationales; définir une politique numérique en apportant un même niveau de service et d'accès aux ressources numériques dans l'ensemble des établissements membres.

2. Les interactions recherche-entreprise-territoire pour un développement innovant des territoires

La stratégie Europe 2020 de l'Union européenne vise une croissance intelligente, durable et inclusive mais aussi une coordination importante entre les politiques régionales, nationales et européennes. Cette volonté se décline en investissements conséquents en recherche et

développement et à travers «Horizon 2020», avec un programme de financement de la recherche et de l'innovation. Ce dernier se traduit en onze objectifs thématiques, qui vont de renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation à la spécialisation intelligente pour chaque région. Dans ce cadre, le gouvernement a créé en avril 2013, un concours mondial d'innovation: «Innovation 2030». Ce dernier porte «8 ambitions», centrées sur le stockage de l'énergie, le recyclage des métaux, la valorisation des richesses marines, les protéines végétales et la chimie du végétal, la médecine individualisée, la silver économie innovation au service de la longévité, la valorisation des données, la sécurité collective et la protection contre les actions malveillantes (DGE, 2013). La Cosmetic Valley se situe dans la chimie du végétal. Les investissements ne sont pas homogènes, d'un pays à l'autre et d'une région à l'autre. Nous parlerons en détail des deux exemples de notre étude: la Cosmetic Valley et Bétamachine. Nous essayerons d'expliquer et de mettre en lumière les interactions recherche-entreprise-territoire que nous connaissons bien, que nous pratiquons et qui sont devenues pérennes.

2.1 Les pôles de compétitivité et les clusters: la Cosmetic Valley

Les clusters et les pôles proposent des outils et des services aux entreprises pour se développer (réalisation d'études de marché, veille réglementaire, identification de partenaires, mise en relation, aide au financement, soutien au transfert technologique, à la valorisation...). Il en est de même pour la recherche et le développement. Les pôles et clusters dynamisent le processus d'apprentissage pour fédérer des compétences internes et externes, former une agrégation de compétences et pouvoir mettre en place une véritable praxis, une pratique collective et partagée. On constate que l'émergence des projets R&D dépend de la maturité et des moyens financiers des pôles. La présence et l'implication des membres clés comme les grands groupes, les représentants académiques influencent positivement l'éclosion des projets. L'ancienneté du pôle, la taille de la communauté d'adhérents et la structure d'animation jouent aussi un rôle essentiel. Les procédures diffèrent selon le type d'appel à projets. Beaucoup de projets génèrent des innovations technologiques (produits, process) et les sciences humaines et sociales sont encore trop marginales dans la majorité des pôles (moins de 5%). Ce n'est pas le cas de la Cosmetic Valley (CV) puisque nous nous situons dans les projets académiques en communication des organisations (image, identité, MIF, valeurs, compétences, valorisation) depuis 2003, c'est-à-dire avant même le début de la création du pôle en 2005.

Ce pôle est le premier centre de ressources mondial de la parfumerie et de la cosmétique et il s'implique en R&D autour de 3 axes: valoriser (communication scientifique, congrès et salons), accompagner (ingénierie de projets, veille, labellisation de projets et accompagnement des entreprises innovantes) et enfin initier (réseau de compétences scientifiques, conseil scientifique, domaine d'action stratégique, connexion R&D et RéseauCosm). Depuis 2005, il facilite et assure la coordination de plus de 50 projets de recherche, qui ont été labellisés «Charte Qualité Cosmetic Valley Label Cosmetic / Cosmetic Valley France» avec pour une grande partie d'entre eux un co-financement public (aides locales, nationales, européennes et internationales). Engagée depuis sa création dans la recherche et l'innovation en parfumerie cosmétique, la CV articule son aide par un accompagnement dans les projets académiques, individuels d'entreprise et collaboratifs. Elle sensibilise les entreprises à l'innovation par des sessions d'informations sur son territoire (projets européens, éco-conception, cosmétopée...). La Cosmétopée est un axe prioritaire de développement international, qui tient à cœur du directeur général de la CV

puisqu'il a soutenu une thèse sur le concept de la Cosmétopée, en 2016. Les universités de Paris-Saclay, la Lorraine et d'Orléans faisaient partie du jury autour de son directeur de thèse de l'université de la Polynésie Française, école doctorale du Pacifique (ED 469/UMR 241 EIO). Depuis 2010, tout projet passe par le conseil scientifique composé d'acteurs académiques et privés. De cette manière, la CV renforce son rôle de catalyseur de l'innovation cosmétique. Il désigne les grands thèmes de recherche en cosmétologie, organise des commissions thématiques scientifiques et impulse une dynamique d'innovation sur le territoire. Ainsi, il lance des appels à projets, des actions de sensibilisation, de formation. Ce pôle a aussi un service de veille (évolutions technologiques, nouvelles réglementation, nouveaux marchés, changement de comportement des consommateurs) qui permet aux adhérents de toujours être au courant des changements et des évolutions de leur environnement.

Le comité d'expertise scientifique réunit des membres permanents (représentants de 6 universités du pôle et du CNRS) et des experts extérieurs selon le projet présenté. Il n'y a pas d'industriels. Les critères d'évaluation des projets sont: le caractère innovant, l'adéquation avec les thématiques du pôle, la qualité du consortium, de la démarche scientifique et technique, l'intérêt stratégique pour les partenaires, les retombées scientifiques, économiques et sociales. Des thèses et co-tutelles de thèse existent et concernent principalement la chimie végétale. L'équipe d'animation de la CV organise des salons et des congrès aux niveaux national et international, entre autre «Connexions R&D», en partenariat avec l'université d'Orléans, la Société Française de Cosmologie (SFC) et avec le soutien de la Région Centre. C'est un rendez-vous annuel attendu où chercheurs et entreprises se rencontrent et échangent par l'intermédiaire de rendez-vous, d'ateliers thématiques et de présentations. Dans ce cadre, les compétences sont identifiées, les idées émergent et il n'est pas rare que de nouveaux projets s'initient ici. En novembre 2014, Bernard Arnault, PDG du groupe LVMH a inauguré Hélios, en référence au soleil, un campus de 18 000 m², répondant à la norme Haute Qualité Environnementale (HQE) dédié exclusivement à la recherche, à l'innovation, à l'expertise dans le secteur d'activité des Parfums et Cosmétiques de luxe et où 250 chercheurs œuvrent quotidiennement pour développer des nouveaux procédés et brevets. LVMH Recherche, membre de la Cosmetic Valley a poursuivi son engagement et son ancrage local avec la création d'Hélios en signant un partenariat avec l'université d'Orléans, intitulé Skinoyalys. Ce projet s'appuie sur les liens existants de longue date entre les unités de recherche fondamentale de cette université et LVMH Recherche. Skinoyalys permet aussi aux chercheurs extérieurs mais aussi aux start-up, TPE et PME locales d'avoir accès aux équipements scientifiques de pointe et à l'expertise présents au sein d'Hélios.

L'intérêt de ce fonctionnement est la dynamique et la rapidité avec laquelle les projets collaboratifs par exemple, s'engagent. L'ensemble du travail de l'équipe d'animation de la CV participe évidemment au maintien du flux d'idées de projets d'innovation. Chaque projet réalisé, labellisé renforce les interactions recherche-entreprise-territoire, qui co-construisent le concept de pôle, de territoire apprenant contributif, centré sur les différents savoirs, les compétences spécialisées, la réactivité des acteurs et la capitalisation permanente des capacités. Cette dernière correspond au processus de capacitation, qui progressivement enrichit le pôle, le territoire, la recherche et qui produit la diversification, la nouveauté et la singularité, issues des débats entre experts et érudits. C'est ce qui permet de parler en même temps d'intelligence collective, collaborative et territoriale (Stiegler B., 2016). Médiateur et accélérateur, ce pôle insuffle aussi la confiance nécessaire et recherchée pour des actions pérennes entre les 3 acteurs principaux et

territoriaux. Cela a donné naissance, il y a un an, à la cité de l'innovation sur Chartres, qui réunit start-ups, fablab, coworking, formations et fabrique de la beauté. Cette dernière a comme objectif de devenir le centre de ressources de la Beauté connectée, celle qui invente la Beauté de demain.

2.2 Makerspace, hackerspace: Bétamachine

Bétamachine est une association et un espace citoyen, le Lab, ouvert à tous en centre-ville de Chartres. C'est en fait une communauté de membres qui l'anime et le co-construit. C'est donc un lieu unique pour donner à chacun la liberté de concevoir et de fabriquer ses projets. Les valeurs de cet hackerspace se conjuguent autour de partager (échanger savoirs et expériences, créer des liens entre les différents domaines, susciter des rencontres), apprendre (appropriation des savoirs techniques, scientifiques, numériques et artisanaux) et faire (expérimenter une idée, créer un prototype, contribuer à un projet citoyen, réparer du matériel défectueux, développer son projet...). Cet espace ouvert, propose des initiations sur de nombreux thèmes (open Ateliers, ateliers de perfectionnement, formations à l'usage des espaces techniques, des machines, du matériel, des événements) à tous ces adhérents. A la suite de ces premiers apprentissages, on peut développer un projet, expérimenter, s'auto-former, réaliser une création artisanale, artistique, un prototype voire réparer quelque chose. Chez Bétamachine, on trouve du matériel électronique, informatique, numérique, de l'impression 3D mais aussi de la vannerie, de la couture, de la création design à partir de palettes. Tout est pensé pour créer la rencontre, favoriser les liens entre les membres et construire une connaissance collective, sans limite voire une intelligence collective. L'association est régie par un conseil d'administration et un bureau (Président, Trésorier, Secrétaire), qui se réunissent toutes les 2 semaines pour prendre les décisions courantes et assurer le suivi de l'ensemble des activités et des projets (minilab, partenariat...). Ce sont les commissions (animations, travaux, normes et sécurité, ...) qui rassemblent les membres de l'association intéressés pour faire évoluer les différents sujets, avec un rapport au conseil d'administration ensuite. Il y a une réelle liberté à l'innovation et à la création et c'est ce qui a plu et entraîné un partenariat, ensuite une convention entre le département Génie Electrique & Informatique Industrielle de l'IUT de Chartres, université d'Orléans et Bétamachine fin 2015. Cette collaboration, qui a été reconduite porte à la fois sur la pédagogie et les innovations. Cela se traduit par des projets tutorés communs (makerspace, aquaponie, four à refusion, Béta-bras ou bras robotisé) initiés par l'un des deux acteurs avec des étudiants volontaires, par des collaborations lors d'événements sur le territoire (fête de la science, Artisanales de Chartres, présentation à la cité de l'innovation, dans le réseau régional des entreprises du numérique et de l'électronique...), par des supports pédagogiques, des thèmes d'études et des conférences. Il n'y a pas encore de relation officielle et déclarée avec certains laboratoires de recherche de l'université mais cela pourrait venir. C'est le cas à l'université de Limoges, au département GEII de Brives la Gaillarde, dirigé par le Professeur Joël Andrieu où le fablab est logé au sein même de l'IUT et les 4 volets de l'interaction formation-recherche-entreprise-territoire sont très actifs.

Conclusion

Dans notre étude, l'innovation relève d'un territoire engagé et soutenu par une politique territoriale innovante, où entreprises, pouvoirs publics et recherche universitaire collaborent et

évoluent ensembles dans une zone géographique délimitée et précise qui favorise les échanges. Ce partenariat existe depuis plus de 15 ans et c'est grâce à ce temps long que la confiance et l'évolution de programmes pédagogiques et de recherche éclosent. Il existe une véritable communauté qui vit autour de ces 2 universités de la région Centre et Val de Loire, de ces clusters et pôles où échanges, coopérations et collaborations s'intensifient au fil des années. L'innovation, dans notre étude se concentre principalement autour des clusters technologiques, qui regroupent universités de qualité, laboratoire de pointe, grands groupes, et start-ups. Les savoirs et les projets se croisent, s'enrichissent, se fertilisent entre eux et chaque acteur trouve émulation, compétition, soutien et financement. Par expérience réflexive, nous constatons que ces clusters sont des sources d'innovation qui se renouvellent en permanence et qui anticipent les évolutions technologiques. On note aussi qu'à proximité des campus universitaires, des parcs technologiques se développent et ce sont des zones géographiques où les laboratoires des entreprises, leurs département de développement, les incubateurs et les pépinières peuvent trouver facilement à se loger pour un coût maîtrisé. La présence d'un ou de plusieurs clusters sur un territoire et à proximité des universités est un atout majeur pour l'attractivité, le développement économique, l'emploi et la dynamique innovante. C'est un des secrets du financement des recherches universitaires et de l'ancrage territorial. Le territoire innovant est un territoire apprenant contributif.

Nous n'avons pas abordé le temps. Pourtant, il est un acteur à part entière et nous constatons que les clusters, évalués comme les meilleurs mondiaux s'appuient tous sur un écosystème longuement mûri, qui a capitalisé de nombreuses années d'expérience et de collaborations multiples. Cela induit aussi les erreurs, les échecs qui entraînent des ajustements réguliers car les 3 acteurs ont chacun leurs habitudes, leurs systèmes de fonctionnement, leurs obligations respectives. C'est ce que nous appelons la vulnérabilité positive et c'est ce qui rend humain ces liens, bien au-delà du numérique, des technologies et de la compétitivité. Cependant, la motivation et la volonté d'avancer ensembles dominant. N'oublions pas que les erreurs permettent aussi d'évoluer et ces vulnérabilités positives ne sont pas des faiblesses mais au contraire une force, liée à l'humain.

La recherche en SIC et en SHS a toute sa place dans les clusters, pôle de compétitivité, cité de l'innovation, tiers-lieux et la ville innovante a besoin des chercheurs SIC et SHS. Avec l'industrie du futur, il en est de même. La transversalité, la transdisciplinarité et la montée en compétences obligent les sciences et techniques à s'ouvrir. Personne ne peut plus rester dans son domaine d'expertise, unique. Il faut évidemment accepter de regarder les autres, c'est-à-dire les érudits, les experts d'un autre domaine, autrement, comme une complémentarité. C'est une démarche qui concerne tout le monde, public et privé et qui permettra de trouver davantage de chercheurs français du tertiaire dans les évaluations de la Datar, de la DGE, de la Communauté Européenne et des instances internationales.

La liste de la littérature / References

1. Alter N. (2010). L'innovation ordinaire. PUF, Paris. P. 18.
2. Badillo P.-Y. (2013). Les théories de l'innovation revisitées: une lecture communicationnelle et interdisciplinaire de l'innovation? Du modèle «émetteur» au modèle communicationnel. Les enjeux de l'information et de la communication. №14/1. Pp. 19-34.

3. Benmahdi D. (2012). Apport du paradigme «sociétés du savoir» en SIC: de l'approche conceptuelle connaissance-objet à celle de connaissance-incarnée. Nouveaux espaces de partage des savoirs: dynamique des réseaux politiques publiques. L'Harmattan.
4. Bertacchini Y. (2004). Entre information et processus de communication, l'intelligence territoriale // Humanisme et entreprise. №267, octobre.
5. Besson R. (2017). Rôle et limites des tiers-lieux dans la fabrique des villes contemporaines // Territoire en mouvement Revue de géographie et aménagement [En ligne], 34/2017, mis en ligne le 29 novembre 2017, consulté le 14 février 2018.
6. Chesbrough H.W. (2006). Open Innovation: The New Imperative for Creating and profiting from Technology, Boston, Harvard Business School Press.
7. Corsín J.A. (2014). The right to infrastructure: a prototype for open-source urbanism». Environnement and planning D: Society and Space. Pp.342-362.
8. Courlet C. (2003). Conduites du développement des territoires. Processus continu de créativité des territoires; le travail sur les enjeux, les outils; comment mieux penser le développement territorial? Colloque Territoire-Acteur et Mondialisation. Université de Savoie. Chambéry. 29-30 octobre.
9. Datar J. (2012). Dynamiques, interdépendances et cohésion des territoires. Rapport 2011 de l'Observatoire des Territoires, pp 192/204, mars 2012.
10. Dumas P. (2006). Territoire et mondialité / Tic et Territoire, colloque université de Besançon. 9-10 juin.
11. L'Observatoire des Territoires, Fiches thématiques: processus d'innovation. Paris, 2014.
12. La Direction générale des entreprises (DGE). URL: <https://www.entreprises.gouv.fr/>
13. Lévy P. (1997). L'intelligence collective: pour une anthropologie du cyberspace. La Découverte-Poche. Essais. №27.
14. Manuel de Frascati 2002 — Méthode type proposée pour les enquêtes sur la recherche et le développement expérimental. La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE, 2003.
15. Manuel d'Oslo — Principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique, 3e édition, La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE/Eurostat, 2005.
16. Mesurer l'innovation — Un nouveau regard. Éditions OCDE. 2010.
17. Miège B. (2007). La société conquise par la communication. Tomme III. La communication entre l'industrie et l'espace public. Grenoble. PUG.
18. Moulier Bourang Y. (2008). Le capitalisme cognitif: la Nouvelle Grande Transformation. Coll Multitudes/Idées. Editions Amsterdam.
19. Pelissier M. (2009). L'intelligence territoriale: entre structuration de réseau et dynamique de communication // Les cahiers du numériques. Vol 5. Paris. Lavoisier.
20. Penser les interfaces Université(s)-Territoire(s). Assises de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (ESR). Prolongement de la rencontre nationale 2011. Paris, 2012.
21. Porter M. (1998). Clusters and the New Economics of Competitiveness. Harvard Business Review. Décembre. Pp.77-90.
22. Solovieva Y.V., Chernyaev M.V., Korenevskaya A.V. (2017). Transfer of technology in Asian-Pacific Economic Cooperation States. Regional development models // Journal of Applied Economic Sciences. V.12. №5(51). Pp.1473-1484.

23. Stiegler B. (2016). Dans la disruption. Editions les liens qui libèrent.
24. Trott P. (2008). Innovation management and new product development. Harlow. England. N.-Y., Financial Times. Prentice Hall. P.24.
25. UNESCO (2005) Rapport mondial de l'UNESCO: vers les sociétés du savoir. Paris. Editions UNESCO

**НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ ГОРОДЕ:
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ НАУЧНЫМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ,
ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ТЕРРИТОРИЕЙ**

Флоранс Энон,

Université d'Orléans,
Château de la Source
Avenue du Parc Floral
BP 6749
45067 Orléans Cedex 2 — France

В статье анализируются некоторые аспекты инноваций, касающиеся пространства (makerspace) в современном городе, в частности, в производственных пространствах, которые формируют кластеры как полюса конкурентоспособности. Автор освещает взаимодействие между научными исследованиями, предприятиями и территорией.

Ключевые слова: пространства, инновации, взаимодействия, кластер, makerspace.

JEL коды: D23, D24, D80.

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Давид Ильич Филиппов¹

Финансовые инновации имеют важное значение для эффективного функционирования финансового рынка и процесса цифровизации, предоставляя возможность применения новых технологий. Финансовые инновации преобразуют бизнес-модели, облегчая субъектам экономических отношений выполнение поставленных задач. Наибольшие выгоды от цифровизации получают компании с высоким уровнем организационного и человеческого капитала. Цифровая глобализация становится важной тенденцией развития современного финансового рынка, обеспечивая устойчивый рост экономики в целом. Следствием цифровой глобализации является усиление финансовой глобализации за счет стремительного роста трансграничных финансовых потоков, в свою очередь способствуя активизации глобального обмена технологиями (информацией, идеями и т. д.). Цифровая глобализация меняет цепочки создания стоимости, создает новые хабы, трансформирует экономическую активность. Малые и средние предприятия (МСП) получают возможности выхода на глобальные рынки, которые когда-то были прерогативой только крупных корпораций. Цифровые платформы меняют экономику ведения бизнеса через границы, снижая стоимость международных взаимодействий и транзакций.

Ключевые слова: *финансовые инновации, финансовый рынок, цифровая глобализация, цифровая экономика, цифровизация, цифровая трансформация.*

JEL коды: *E40, E42, E44.*

Быстро растущие потоки международной торговли и финансов, характерные для XX в., с 2008 г. сглаживаются или снижаются. Однако глобализация не движется в обратном направлении. Вместо этого значительно возросли цифровые потоки.

Экономический рост и технологии неразрывно связаны между собой. В странах с формирующейся рыночной экономикой рост промышленного производства и благосостояния, а также увеличение численности населения, привели к росту спроса на технологии. В то же время в странах с развитой экономикой стремление инвестора к более высоким уровням доходности усиливает потребность в экономии средств и большей инновационности. Независимо от локации, компании, стремящиеся к росту, должны взаимодействовать с элементами процветающей экономики — цифровым и формирующимся миром. Это создает положительный импульс, стимулирующий цифровой рынок как в развивающихся, так и в развитых экономиках.

В сегодняшней взаимосвязанной среде этот благотворный круг технологического развития может привести к быстрой трансформации рынка. Исторически так сложилось,

¹ *Филиппов Давид Ильич* — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и цены» РЭУ им. Г. В. Плеханова, 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36. E-mail: voldaisk@mail.ru

что большинство организаций в странах с развитой экономикой модернизировались в рамках внутренней стратегии, развиваясь сначала в пределах своих собственных границ, а затем реплицируя свой бизнес в других странах. Технологии значительно облегчают доступ к глобальному капиталу и другим ресурсам, позволяя компаниям из развивающихся стран оперативно планировать свою стратегию для глобального рынка.

Правительства развивающихся стран поддерживают рост за счет использования современных технологий, при создании своей «жесткой» инфраструктуры (от высокоскоростных транспортных систем до сверхбыстрых беспроводных сетей). Конечно, данные страны по-прежнему борются за создание эффективных «мягких» инфраструктур, наблюдаемых на Западе, таких как прозрачное регулирование и подотчетное государственное управление. Однако новые цифровые технологии помогают организациям и их клиентам обходить такие «узкие» места.

Можно утверждать, что мировой рынок претерпевает радикальные изменения. В частности, по нашему мнению, основными кардинальными изменениями, к которым компаниям нужно будет подготовиться в кратко- и среднесрочной перспективе, будут следующие процессы:

- глобальная цифровая экономика достигла зрелости;
- отрасли претерпевают цифровую трансформацию;
- изменение цифрового различия;
- потребитель развивающегося рынка занимает центральное место;
- бизнес переходит на гиперскорость;
- компании реорганизуются для охвата цифровой экономики;
- поиск путей инновационного развития и внедрение инноваций приобретает жизненно важное значение;
- оценка и управление инновационными рисками становятся важнейшим фактором успеха.

Финансовые и цифровые инновации стимулируют развитие цифровой экономики и процесса цифровой глобализации, предоставляя возможности применения новых разработок в различных областях, способствуя трансформации экономики.

Инновации в производстве и распространении информации вызывают в современном обществе революционные сдвиги и появление новой технико-экономической парадигмы под названием «цифровая экономика». Информация становится важнейшим ресурсом цифровой экономики, в то время как продукты информационного общества принимают форму цифровых потоков компьютерной сети, выходящих за национальные границы. Цифровая экономика занимает важнейшее место в эволюции финансов и развитии финансовых рынков. Устойчивый рост цифровой экономики нуждается в новой форме денег. Инновации в сфере платежных систем завершили процесс дематериализации денег, которые теперь сами по себе принимают форму цифровых потоков через компьютерные сети. Цифровые деньги могут быть использованы для осуществления микроплатежей и облегчения товаризации² информации. На наш взгляд, новая форма денег может привести к фундаментальным изменениям в экономической сфере, а также к коренным преобразованиям в банковской отрасли. В отличие от электронного банкинга (e-Banking), который дополняет

² Товаризация (англ. Commodification) — процесс увеличения объема производства товаров и услуг для продажи на рынке.

традиционный банкинг, цифровой банкинг (Digital Banking) является качественно новой формой банкинга, которая со временем может стать заменой традиционного банкинга, и, таким образом, цифровые деньги и цифровой банкинг станут основой для роста цифровой экономики в средне- и долгосрочной перспективе.

Технологии, как правило, появляются в социальной матрице. Они влияют на формирование общества. Полную выгоду от новых технологий можно ожидать только после того, как социальные институты и структуры будут трансформированы в целях адаптации к новым технологиям.

Индустриальная экономическая модель инвестирования в инновации осуществляется путем исследований и разработок (НИОКР). Использование изобретения как результата таких исследований, является важным и хорошо изученным путем к инновациям. Исследования являются основным вкладом в инновации, генерируя поток технических идей и непрерывно обновляемый набор технических навыков. Изобретение как источник инноваций обычно связано с продвижением технологий (технологическим толчком), что означает выявление технологии, создание продукта на его основе и поиск рынка.

Теоретически расходы на исследования и разработки должны соотноситься с уровнем доходов. Чтобы доказать устойчивость текущей бизнес-модели, данные две кривые должны быть схожи. Поэтому исследования и разработки являются фундаментальной составляющей роста, основанного на инновациях. Это важно, поскольку новые продукты и услуги или усовершенствованные процессы вызывают конкурентные преимущества в компаниях. Хотя модель НИОКР имеет давние традиции в производстве, ее нельзя легко адаптировать к услугам из-за отсутствия физического продукта. В целом мы можем сказать, что инновации не зависят напрямую от изобретений. Компаниям не обязательно изобретать инновации. Что касается истории, можно сказать, что инновации приходят и уходят, в то время как изобретения остаются. Тем не менее, инновации сыграли более важную роль в экономике и бизнесе, чем концепция изобретения, о которой заявлял Й. Шумпетер в 1930-х гг. (Schumpeter, 1939). Таким образом, социальный процесс, производящий инновации, экономически и социально отличается от социального процесса, который приходится на изобретения.

Основываясь на анализе классической промышленной революции можно утверждать, что серия технических инноваций не будет представлять собой технологическую революцию, если она не будет взаимосвязана с серией фундаментальных социальных и культурных изменений. Кроме того, необходимо отметить, что финансовый капитал и информация являются важными составляющими технологической революции. Технические инновации, которые привели к классической промышленной революции, были бы невозможны без поддержки финансового капитала и обмена информацией (т. е. знаниями) (Kranzberg, 1985). В то время как классическая Промышленная революция принесла фундаментальные инновации в производстве и распределении энергии (Castells 1998), новая технологическая революция приносит фундаментальные инновации в производстве и распространении информации (Radovanović, 2009). Информация становится важнейшим ресурсом в современном обществе.

Сочетание стратегического планирования и финансирования фундаментальных научных исследований в национальных «инновационных центрах» (например, Силиконовой долины в США) привело, в частности, к формированию международной

инфраструктуры общедоступных компьютерных сетей. Развитые страны вложили значительные средства в инфраструктуру, которая превратилась в технический каркас формирующейся цифровой экономики. Финансовые рынки способствовали мобилизации необходимого капитала индивидуальных инвесторов и их перенаправлению в сектор «высоких технологий».

Для того чтобы воспользоваться позитивным эффектом от построения сети, крупные ТНК начали реорганизовывать свой глобальный бизнес вокруг сетей. Работа в глобальном масштабе требует большого количества средств связи и увеличения расходов на телекоммуникации. Стремясь снизить издержки, транснациональные корпорации призывали правительства во всем мире к дерегулированию и трансформации телекоммуникаций. В результате этого политика государственного сектора в области телекоммуникаций прекращается во всем мире, открывая путь для интеграции сетей в транснациональном масштабе. Корпорации жестоко узурпировали общественную телекоммуникационную инфраструктуру, построенную на деньги налогоплательщиков. Цель заключалась в развитии глобальной телекоммуникационной сети, которая расширила бы эффективный охват рынка (Schiller, 2000). По мере создания технологической основы глобальных бизнес-сетей ТНК (b-webs), возникает сетевая экономика³.

Дерегулирование и трансформация телекоммуникаций происходит параллельно с дерегулированием и либерализацией финансового сектора. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) способствуют глобализации финансовых рынков. Глобальная информационно-телекоммуникационная сетевая инфраструктура обеспечивает глобальную интеграцию финансовых потоков в «Мета-сеть» — глобальную сеть финансового капитала, которая позиционируется как центр экономики цифровых сетей.

Глобализация в экономической сфере с помощью Интернета делает квантовый скачок. В формирующейся цифровой экономике информация становится самым важным ресурсом, а также все более важным продуктом. Как ресурс, информация в буквальном смысле неисчерпаема, однако как продукт информацию необходимо получить прежде, чем она станет широкодоступной. В результате происходит коренное изменение философии производства и распространения информации. Обилие информации в Интернете делает нас, в некотором смысле, зависимыми от информации; это будет способствовать постепенной коммерциализации общедоступных компьютерных сетей путем преобразования до сих пор свободной информации в товар (так называемая «товаризация информации»). Ключевая информация скоро, возможно, будет доступна только тем, кто готов за нее заплатить.

В цифровом мире нематериальные товары и услуги принимают форму цифровых потоков через компьютерные сети. Когда мы анализируем эти «продукты информационного общества», не так просто оценить сумму, которую потребитель готов за них заплатить (например, чтение статьи в электронной газете или журнале, чтение главы из электронной книги, заимствование электронной книги из электронной библиотеки, загрузка музыкального трека, просмотр видео по требованию, загрузка обновления программного обеспечения и т.д.).

³ Новая технико-экономическая парадигма часто упоминается разными авторами, как «сетевое общество», «информационное общество», «сетевая экономика», «цифровая экономика» и т. д.

Достижение цифровой экономики требует внедрения множества необходимых для реализации факторов. Например, цифровизации всех сегментов экономики — финансов, цепочки поставки, маркетинга, ИТ, продаж и т. д. Важно помочь бизнесу оцифровать каждый аспект цепочки создания стоимости бизнеса.

Цифровизация сегодня охватила практически все аспекты жизни. Такие технологии, как вычисление в оперативной памяти (In-Memory Computing), облачные возможности, корпоративная мобильность, уже начали оказывать влияние на высокотехнологичные компании. Другие, такие как Интернет вещей (IoT), кибербезопасность, искусственный интеллект (AI) и машинное обучение (ML) предоставляют новые и захватывающие возможности. Высокотехнологичная отрасль отвечает за инкубацию и дальнейшее развитие этих технологий. Ведущие высокотехнологичные компании будут использовать эти технологии для роста, сокращения сжатия маржи на оборудовании (технические средства) и переосмысления программного обеспечения и предоставления услуг.

Программы государственной поддержки цифровизации экономики и промышленных отраслей разработаны и реализуются во многих странах (также и на межгосударственном уровне). Например, по данным Еврокомиссии, в ЕС на 2017 г. насчитывалось около 30 национальных и региональных инициатив промышленной цифровизации (табл. 1).

Таблица 1.

Данные о программах и инициативах по цифровизации в ЕС, 2017 г.

Страны	Инициативы по цифровизации
Австрия	Industrie 4.0 Oesterreich
Бельгия	Made different — Factories of the future
Венгрия	IPAR4.0 National Technology Initiative
Германия	Industrie 4.0
Дания	Manufacturing Academy of Denmark (MADE)
Испания	Industria Conectada 4.0
Италия	Industria 4.0 и Fabbrica Intelligente
Люксембург	Digital For Industry Luxembourg
Нидерланды	Smart Industry
Португалия	Indústria 4.0
Словакия	Smart Industry
Франция	Alliance pour l'Industrie du Futur/Nouvelle France Industrielle
Чехия	Průmysl 4.0
Швеция	Smart Industry.

Источник: составлено автором по данным: (Coordination of European..., 2018).

Традиционные отраслевые границы между потребительскими технологиями, автомобилестроением и промышленным производством продолжают размываться. Становится все труднее отличать отрасли друг от друга. Большинство повседневных продуктов, таких как автомобили, смартфоны или производственные машины, теперь имеют современное программное обеспечение и встроенную электронику. Компании-производители программного обеспечения проникают в стационарное производственное оборудование, OEM-производители разрабатывают собственные полупроводниковые технологии, а полупроводниковые компании расширяют свои портфели продуктов

большим количеством программного обеспечения. Лидеры появляются быстро, и часто из неожиданных направлений.

Высокотехнологичные компании должны пересмотреть основные компетенции и перестроить свои бизнес-стратегии относительно ценности цифровизации. Успешное использование возможностей новых технологий и, следовательно, реализация правильных бизнес-инициатив, станут основой успешной цифровизации и опережением кривой инноваций. Высокотехнологичные компании также не защищены от цифровизации. Им по-прежнему необходимо пересмотреть свои основные компетенции и, следовательно, перестроить свои бизнес-стратегии.

В ситуации, когда возможности развития огромны, а новые участники рынка стараются вытеснить традиционные высокотехнологичные компании, важно сосредоточиться на правильных стратегических приоритетах для стимулирования процесса цифровизации бизнеса. На основе анализа ведущих мировых компаний нами выделены стратегические приоритетные в данном направлении:

- подписывание на результаты;
- реализация цифровой цепочки поставок;
- предоставление цифровых интеллектуальных продуктов;
- достижение близости с клиентом.

Подписывание на результаты. Высокотехнологичные компании переходят от продажи продуктов и услуг к продаже измеримых результатов, актуальных для их клиентов. Чтобы стать поставщиком результатов, требуется другая бизнес-модель, в которой клиенты могут платить за результат. По мере того, как высокотехнологичные компании понимают это, они все чаще приобретают, строят и присоединяются к платформам и экосистемам, которые необходимы для экономики результатов.

Реализация цифровой цепочки поставок. Компаниям необходимо трансформировать цепочку поставок в гибкую сеть. Компании во всем мире сталкиваются с изменчивым потребительским спросом и повышенными ожиданиями отклика (реагирования). Инновационные технологии могут помочь решить данные проблемы, предоставляя жизненно важную бизнес-информацию по всей сети, улучшая анализ в режиме реального времени и обеспечивая более эффективное взаимодействие между департаментами и торговыми партнерами, что делает цепочку поставок более гибкой.

Предоставление цифровых интеллектуальных продуктов. Цифровое подключение продуктов и преобразование их в решения позволяют продуктам обеспечить сведения об их использовании и возможность удаленной модернизации (в любое время) с новейшими характеристиками, необходимыми клиентам для дифференциации в отрасли (где продукты быстро становятся товаризированными). Сервисы, основанные на данных, могут быть монетизированы, а индивидуальные предложения могут предоставляться экономически эффективно, используя Интернет вещей для подключения продуктов к R&D и процессам продаж.

Достижение близости с клиентом. Постановка точки зрения конечных клиентов в центр каждого решения в эпоху цифровых технологий является ключевой предпосылкой достижения успеха. Данное правило тождественно не только для отдела продаж, но также относится к вопросам, какие продукты производить и какие услуги предлагать.

В условиях цифровой глобализации, где каждая компания становится технологичной, более умные продукты и услуги переориентируют торговлю на бизнес-результат, размывая отраслевые границы.

В современной цифровой экономике высокотехнологичные компании нуждаются в многочисленных бизнес-моделях. Универсальная модель больше работать не будет. Технической компании для выживания может потребоваться не менее 4-5 бизнес-моделей.

Следует избегать товаризации продукта, предоставляя цифровые интеллектуальные продукты, которые являются более защищенными, взаимосвязанными и интеллектуальными. По мере того, как продукты становятся более интеллектуальными и взаимосвязанными, возможности ощущать и удовлетворять потребности клиентов резко возрастают. В то же время продукты могут быть более дорогими и экологически чистыми. С этой точки зрения использование Интернета вещей может помочь повысить удовлетворенность клиентов и увеличить доход компании, превратив продукты в интеллектуальные решения.

Для поддержания конкурентоспособности компаниям необходимо находить, привлекать, набирать, удерживать, развивать высококвалифицированную рабочую силу для стимулирования инноваций и роста.

В быстро развивающейся экономике технологические компании расширяют и дополняют свою рабочую силу передовыми инструментами и технологиями, в целях более умной работы и максимальной продуктивности, реализуя при этом:

- управление данными инструментами для оценки рисков и быстрого реагирования на изменение динамики рынка;
- доступ к знаниям и ресурсам в любое время из любого места;
- передовые технологии для повышения производительности.

Следует выделить основные компоненты цифровизации, понимая при этом, что постоянно меняющиеся требования создают большие проблемы для бизнеса. Процесс переосмысления помогает кристаллизовать будущую бизнес-модель. Поскольку компании пересматривают свой бизнес, им нужна ИТ-архитектура, обеспечивающая стабильность и долгосрочную надежность основных процессов предприятия, и в то же время гибкость в тех областях, где происходят постоянные изменения. Это понятие, которое часто называют бимодальным ИТ, воплощается в жизнь с помощью методологии цифровой трансформации (например, *SAP Digital Transformation Framework*). Таким образом, каждая высокотехнологичная компания может разработать цифровую стратегию по следующим пяти компонентам:

– *Цифровое ядро* является основой для главных корпоративных процессов, которые должны работать последовательно и непрерывно. Оно обеспечивает бизнес-транзакции в реальном времени и интеллектуальную аналитику, возможность работы с большими данными и подключение к другим внешним компонентам платформы.

– *Цифровые продукты и активы* являются оборудованием на вашем производстве (также продукты, которые вы предоставляете своим клиентам), их необходимо подключить к вашему цифровому ядру (здесь требуется большая гибкость для постоянного подключения нового оборудования).

– *Гибкость для клиентов* во взаимодействии с компанией через множество каналов.

– *Новые бизнес-сети* меняют правила игры для бизнеса и клиентов в цифровой экономике. Гибкость и приспособляемость в работе с поставщиками и партнерами являются ключевыми условиями для быстрого расположения новых поставщиков и переключения на альтернативные поставки.

– *Гибкость при создании и поддержании подвижной рабочей силы.* Цифровые инновации — это путешествие без конечного пункта назначения.

С искусственным интеллектом и машинным обучением создаются новые интеллектуальные приложения, которые управляют следующей эрой автоматизации бизнеса.

Высокотехнологичные компании должны постоянно внедрять инновации по всей цепочке создания стоимости, чтобы обеспечить рост прибыли и адаптироваться к желаниям потребителей относительно приобретения, использования и оплаты продуктов и услуг.

В цифровой экономике упрощение и инновации в бизнесе важны как никогда. Чтобы сделать это эффективно, важно охватить сквозной путь цифровой трансформации начиная от планирования дорожной карты цифровых инноваций и плана внедрения (с использованием передовых практик) позволяющих запускать все варианты развертывания, и в конечном итоге оптимизировать непрерывные инновации, нацеленные на результат.

Для того, чтобы двигаться вперед с высокой скоростью и гибкостью, следует сосредоточиться на живых цифровых данных (а не только на больших данных, *Big Data*), а также объединить решения ноу-хау и отраслевые знания процессов с аналитикой данных, так чтобы определить и поставить эталонную цифровую архитектуру. В этом контексте считаем, что подход, основанный на «предприятии — модели», важен для перехода от текущего состояния компании к цифровому. Предприятие — модель представляет собой идеальную форму стандартизации для определенной сферы бизнеса или отрасли. Она построена на существующих решениях автоматизированных систем с использованием лучших практик, пакетов решений для быстрого прототипирования и дополнительного контента из проектов клиентов. Она обеспечивает всесторонний базис для быстрых, клиент-специфических прототипов, облачных демонстраций, и внедрений быстрого старта.

Цифровые технологии и Интернет оказывают значительное влияние на торговлю услугами, которая все чаще принимает форму трансграничной передачи данных и информации, таких как услуги облачных вычислений, предлагаемые клиентам в других странах. Такие оцифрованные услуги потенциально могут передаваться практически без каких-либо затрат в любое место с доступом в Интернет и потребуют от директивных органов учета влияния ограничений на трансграничные потоки данных.

Высокотехнологичная промышленность не только является ключевым участником цифровой экономики, но также ее основой. Технология распространяется повсеместно, питая каждую организацию, сеть, транзакцию, оборудование и потребительские устройства (девайсы). Программное обеспечение встроено почти во все технологические продукты для реализации своих возможностей и монетизации, изменяя роль, которую стационарное оборудование играло в течение многих лет.

Поскольку отрасли осуществляют цифровую трансформацию, то они разрушают традиционные бизнес-модели, размывают границы отрасли и становятся более близкими к уникальным потребностям своих клиентов. Высокотехнологичная отрасль готова играть уникальную роль не только как инструмент цифровой трансформации, но и как потенциальный разрушитель всех отраслей экономики. К 2020 г. 70% всех высокотехнологичных доходов будут напрямую связаны с другими отраслями, использующими цифровую экономику.

Цифровизация может иметь самые разнообразные последствия для всей экономики. Все большее количество выполняемых сегодня людьми бизнес-задач будут проводиться в электронном виде. Преимущества цифровизации, вероятно, будут наибольшими среди фирм с высоким уровнем организационного и человеческого капитала, интенсивно использующих знания. Однако есть несколько признаков ускорения производительности в странах с развитой экономикой с точки зрения общих показателей цифровизации. Возможно, страны с развитой экономикой все еще находятся на «этапе развертывания», ориентированного на поиск новых способов ведения бизнеса и нарушения сложившихся практик и организаций (где все новые технологии и бизнес-процессы распространены повсеместно). Рост производительности в масштабах всей экономики может произойти только после достижения «этапа развертывания». Мы только начинаем понимать, как будет функционировать цифровая экономика (Poloz, 2016). Для эффективного управления переходом к цифровой экономике политикам в кратко- и среднесрочном периоде будет необходимо обеспечить адаптируемость экономики к новым вызовам и возможностям.

Список литературы

1. Castells E. (1998) *The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume 1: The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers, Oxford.
2. Kranzberg M. (1985) *The Information Age: Evolution of Revolution? / Information Technologies and Social Transformation*, (Bruce R. Guille, ed.), National Academy of Engineering.
3. Poloz S. (2016) *From Hewers of Wood to Hewers of Code: Canada's Expanding Service Economy*, Speech to the C.D. Howe Institute, Toronto, 28 November.
4. Radovanović P. (2009) *Elektronsko bankarstvo kao okosnica digitalne ekonomije*, Visoka poslovna škola, Leskovac.
5. Schiller D. (2000) *Digital Capitalism: Networking the Global Market System*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
6. Schumpeter J.A. (1939) *Business cycles*. Vol. 1. McGraw-Hill, New York.
7. European commission. URL: <https://ec.europa.eu>
8. *Coordination of European, national & regional initiatives* (2018). URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/cordination-european-national-regional-initiatives>

FINANCIAL INNOVATION IN THE AGE OF DIGITAL GLOBALIZATION***D.I. Filippov,***

Plekhanov Russian University of Economics
117997, Moscow, Stremyanny lane, 36.

Financial innovation is essential for the efficient functioning of the financial market and the digitalization process, enabling the application of new technologies. Financial innovations are transforming business models and facilitating entity of economic relations, the implementation of the tasks. Companies with a high level of organizational and human capital will benefit most from digitalization. Digital globalization is becoming an important trend in the development of the modern financial market, providing sustainable growth of the economy as a whole. The consequence of digital globalization is the strengthening of financial globalization through the rapid growth of cross-border financial flows, in turn contributing to the intensification of the global exchange of technologies (information, ideas, etc.). Digital globalization is changing value chains, creating new hubs, transforming economic activity. Small and medium-sized enterprises (SMEs) have access to global markets that were once the prerogative of large corporations. Digital platforms are changing the Economics of doing business across borders, reducing the cost of international interactions and transactions.

Keywords: *financial innovations, financial market, digital globalization, digital economy, digitalization, digital transformation.*

JEL codes: *E40, E42, E44*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ / ECONOMIC THEORY AND HISTORY

СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИК СССР И США В 1970–1980-х гг. ЧТО ПРОИСХОДИЛО С ДВУМЯ КРУПНЕЙШИМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

*Людмила Васильевна Шкваря*¹

В статье осуществлен сравнительный анализ экономического развития СССР и США в 1970–1991 гг., показаны величина их экономик, их динамика, особенности национальных экономик и внешнеторгового сектора. Автор приходит к выводу, что важнейшей причиной распада СССР было не внутреннее негативное экономическое состояние, а внешнее воздействие, так как США были заинтересованы не столько в изменении социально-экономической системы в СССР, но и в прекращении существования конкурента как такового для обеспечения себе мирового лидерства.

Анализ осуществлен на основе международных статистических данных, предоставляемых ЮНКТАД, для обеспечения сопоставимости показателей. Статистические данные о внешней торговле СССР в 1986 г. получены из советского статистического ежегодника за соответствующий период.

Ключевые слова: США, СССР, ВВП, экономическая система, внешняя торговля, макроэкономическая динамика.

JEL коды: N12, N34, N41, N44.

США — одна из крупнейших стран мира: ее территория составляет 9,4 млн км², а население в 1980 г. достигло 233,4 млн (4-е место в мире). Это было самое экономически развитое и самое богатое государство капиталистической системы.

СССР обладал крупнейшей в мире территорией: 22,4 млн км², а его население в 1980 г. достигло 264,6 млн, и по этому показателю страна находилась на 3-м месте в мире после Китая и Индии.

Традиционно считалось, что они были конкурентами в мировой экономике как представители различных социально-экономических систем — капиталистической (США) и социалистической (СССР).

По экономической мощи (по объему валового внутреннего продукта, ВВП) в 1970–1977 г. СССР занимал 2-е место в мире после США; в 1978–1985 гг. — 3-е место после США и Японии, в 1986 г. 3-е место заняла ФРГ, оттеснив СССР на 4-е, и, наконец, по итогам 1991 г. СССР оказался на 7-м месте в мире. При этом если в 1970 г. ВВП США был

¹ Шкваря Людмила Васильевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра политической экономии, Российский университет дружбы народов, Москва, Россия.

больше ВВП СССР в 2,5 раза, то в 1991 г. — уже в 8 раз (табл. 1 и 2). За это же время ВВП в США увеличился в 5,7 раза, в СССР — в 1,8 раза, достигнув своего максимального значения в 1983 г. (в 2,3 раза выше, чем в 1970 г.).

За это же время, как видно из анализа представленных данных, ВВП в США увеличился в 5,7 раза, а в СССР — в 1,8 раза, достигнув максимального значения в 1983 г. (в 2,3 раза выше, чем в 1970 г.). В 1970 г. на долю США приходилось 31,7% мирового ВВП, на долю СССР — 12,7% (т. е. 44,4% мирового ВВП производилось только в 2-х странах мира).

Анализ статистических данных подтверждает, что темп роста советской экономики шел более быстро, чем американской (табл. 1). За 10 лет только в 1977 г. экономика США выросла больше, чем советская (да и то, в рамках статистической погрешности).

Кризисные явления в США в 1973-1974 г. связаны с «нефтяным эмбарго»². При этом можно видеть, что резко позитивного влияния на советскую экономику рост цен на мировом рынке нефти не оказал.

Одновременно в экономике США нарастали системные проблемы — возможно, на данном этапе едва заметные. Так, за рассматриваемый период доля промышленного производства (добывающая и обрабатывающая промышленность) в ВВП США сократилась с практически 1/3 до чуть более 1/4. И это сокращение началось не в 1970-е гг. Статистические данные подтверждают, что промышленное производство в США после Второй мировой войны увеличивалось более низкими темпами по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами, за исключением Англии. В то же время уровень производительности труда в США был как в послевоенный, так и в рассматриваемый период выше, чем в других развитых капиталистических странах, в 2-4 раза.

Среднегодовой темп прироста производительности всего общественного труда в СССР в 1951–1977 гг. составил 6,7%, в то время как в США за те же годы — 2,3%. В промышленности темп прироста производительности труда достиг соответственно 6,0% и 3,4% (Шкваря, 2019). Структура ВВП в СССР в рассматриваемый период оставалась практически неизменной, т. е. деиндустриализация, как в США, в СССР не отмечалась до 1991 г.

В США сохранялась неравномерность в развитии отраслей промышленности в послевоенный период — наиболее быстрыми темпами росли производство электроэнергии и газа. Более быстрые темпы развития энергетики были обусловлены механизацией и автоматизацией всех отраслей экономики и ростом числа энергопотребляющей бытовой техники. Быстрыми темпами развивались химическая и электротехническая (в том числе электронная) промышленность.

² *Примечание:* 17 октября 1973 г. В этот день все арабские страны-члены ОАПЕК, а также Египет и Сирия, заявили, что они не будут поставлять нефть странам (Великобритания, Канада, Нидерланды, США, Япония), поддержавшим Израиль в ходе Войны Судного дня в его конфликте с Сирией и Египтом. Это касалось прежде всего США и их союзников в Западной Европе. В течение следующего года цена на нефть поднялась с \$3-х до \$12-ти за баррель. В марте 1974 г. эмбарго было отменено.

Таблица 1.

Динамика основных макроэкономических показателей США и СССР в 1970-1980 гг.

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
ВВП, млн. долл. по текущему курсу в текущих ценах											
США	1 078 409	1 170 576	1 285 528	1 432 476	1 553 036	1 693 217	1 882 507	2 091 876	2 362 921	2 640 263	2 871 946
СССР	433 412	455 576	515 797	617 777	616 593	685 972	688 530	738 417	840 139	901 616	940 038/32,7
Темп роста ВВП, % к предыдущему году											
США	3,31	5,27	5,65	-0,54	-0,22	5,39	4,64	5,54	3,19	-0,24	3,31
СССР	5,21	2,82	7,72	4,80	2,63	6,17	5,16	5,10	3,35	4,90	5,21
Структура ВВП: промышленность, % от ВВП											
США	32,10	31,51	31,53	31,46	31,12	30,68	31,27	31,68	31,52	31,34	30,89
СССР	45,71	46,31	46,71	45,83	47,31	46,88	46,46	46,11	46,39	46,19	46,05
Структура ВВП: сельское хозяйство, % от ВВП											
США	2,37	2,36	2,48	3,25	2,92	2,77	2,44	2,20	2,27	2,40	1,99
СССР	16,33	15,49	14,18	15,09	13,91	12,52	12,77	13,23	13,05	12,48	11,20
Структура ВВП: услуги, % от ВВП											
США	65,53	66,13	66,00	65,29	65,96	66,55	66,29	66,11	66,21	66,26	67,12
СССР	37,96	38,20	39,11	39,08	38,78	40,60	40,78	40,66	40,56	41,33	42,75
Экспорт, млн. долл. по текущему курсу в текущих ценах											
США	43 225	43 549	49 199	70 823	99 437	108 856	116 794	123 182	145 847	186 363	225 566
СССР	12 800	13 806	15 361	21 463	27 405	33 316	37 169	45 161	52 219	64 761	76 500
Экспорт, доля от мирового показателя, %											
США	13,586	12,276	11,718	12,171	11,803	12,412	11,755	10,892	11,130	11,200	11,003
СССР	4,023	3,892	3,659	3,689	3,253	3,799	3,741	3,993	3,985	3,892	3,731
Импорт, млн. долл. по текущему курсу в текущих ценах											
США	42 428	48 342	58 862	73 572	110 478	105 881	132 497	160 411	186 046	222 225	256 985
СССР	11 732	12 480	16 055	21 112	24 890	36 971	38 108	40 817	50 546	57 771	68 515
Импорт, доля от мирового показателя, %											
США	12,840	13,185	13,590	12,343	12,822	11,624	12,898	13,692	13,666	13,073	12,290
СССР	3,551	3,404	3,707	3,542	2,889	4,059	3,710	3,484	3,713	3,399	3,277

Источник: составлено автором по данным UNCTAD.

Экономический кризис 1974–1975 гг., охвативший развитые капиталистические страны, затронул большинство отраслей промышленности США. В 1975 г. продукция машиностроения и металлообработки сократилась по сравнению с 1973 г. на 11%, а группа отраслей, в которую входят легкая, пищевая, кожевенно-обувная и текстильная промышленность, — на 6%. Тем не менее в 1976 г. общий объем промышленной продукции США все же превысил уровень 1973 г. (Кирсанов, 2014).

Можно отметить, что ускоренная деиндустриализация экономики США при росте ее сервисизации продолжилась и в последующие десятилетия, и в 2017 г. в ВВП США доля промышленности составила 11,38% (исторический минимум был достигнут в 2016 г. — 11,35%).

В рассматриваемый период сократилась и доля сельскохозяйственного производства — на 64%, при том, что страна в полной мере удовлетворяла внутренние потребности в продукции сельскохозяйственного производства и выступала его крупным экспортером. В 1975 г. экспорт сельскохозяйственной продукции США составил: пшеницы — 40,4% от мирового объема, кукурузы — 60%, сои-бобов — 76,6% пищевых растительных масел — 31,1%, риса — 22,9%.

Если говорить о внешней торговле как США, так и СССР, то на протяжении 1970-х гг. отмечалось нарастание отрицательного сальдо во внешней торговле первых и сбалансированная торговля при устойчивом опережающем росте экспорта и, следовательно, советских экспортных доходов — у второго (рис. 1).

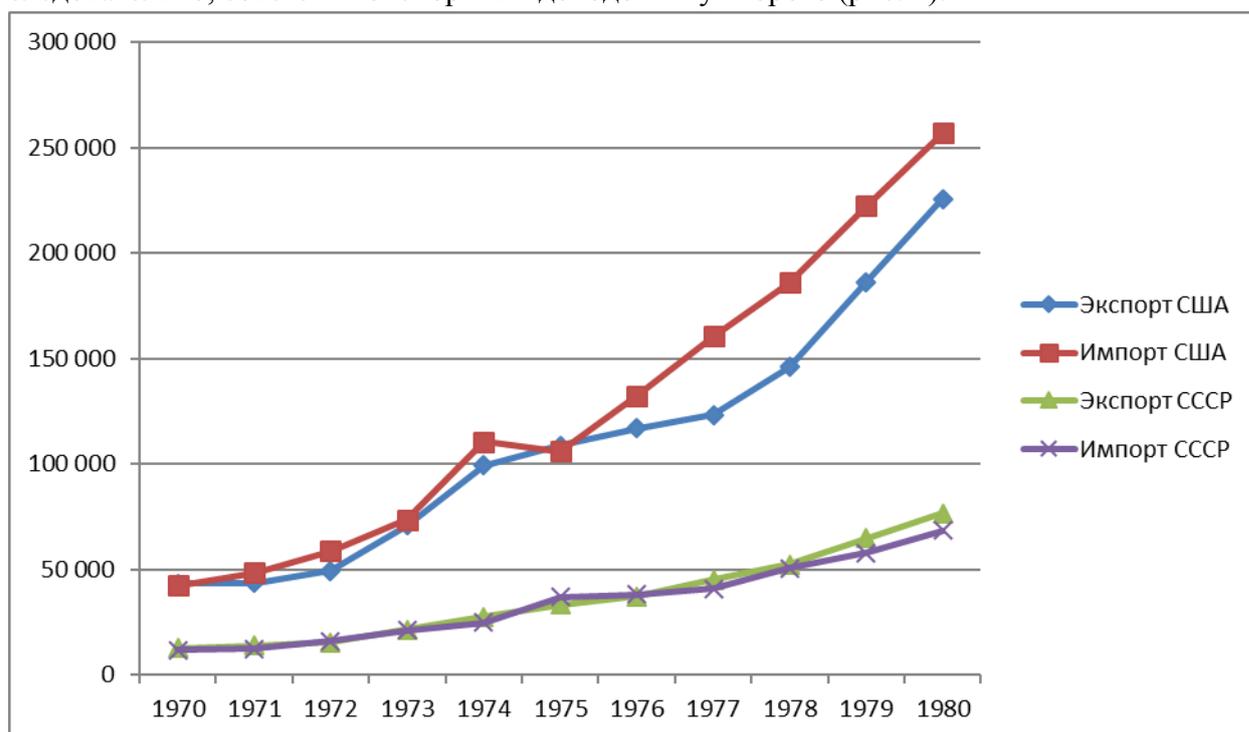


Рис. 1. Динамика внешней торговли США и СССР в 1970–1980-х гг., \$ млн по текущему курсу в текущих ценах.

Источник: составлено по данным табл. 1.

В то же время рост внешней задолженности в США на фоне нарастающего превышения импорта над экспортом (превысившего \$100 млрд в начале 1980-х гг. на фоне увеличения государственной и корпоративной внутренней задолженности, достигшей

148% от ВВП в том же году (РГАЭ), безусловно, не мог не иметь негативного влияния на экономику — если не в краткосрочном периоде, то в средне- и даже долгосрочной перспективе, что мы и наблюдаем в настоящее время.

Таким образом, ситуация в национальных экономиках США и СССР в 1970-е гг. складывалась явно не в пользу США в аспекте темпов экономического роста.

Все это, безусловно, не могло не вызывать беспокойства руководства этой страны и принятия соответствующих мер, как на национальном («рейганомика», реализация которой началась в 1981 г.), так и на мировом уровнях.

В результате в 1981–1991 гг. ситуация с экономическим развитием СССР и США заметно изменилась (рис. 2).

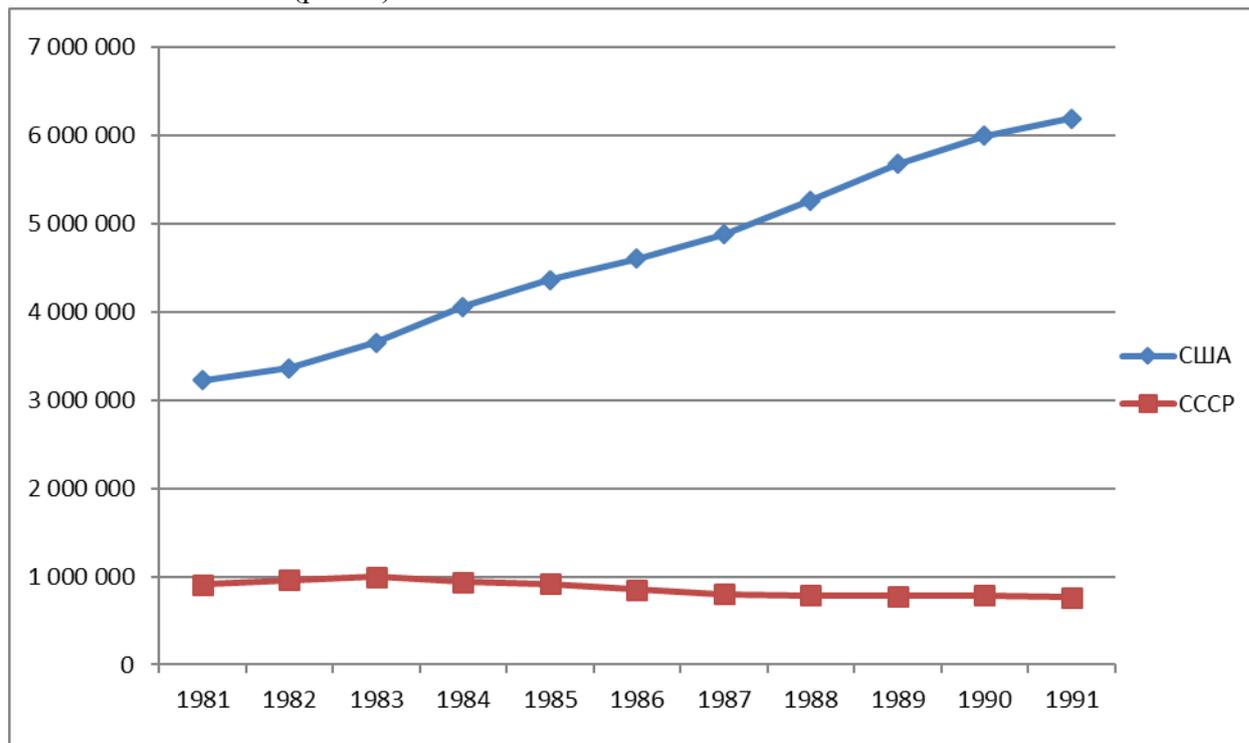


Рис. 2. Динамика производства ВВП в США и СССР в 1981-1991 гг., \$ млн по текущему курсу в текущих ценах.

Источник: составлено автором по данным табл. 2.

Так, если в 1973 г. (исторический максимум) объем ВВП СССР составил 43,1% от стоимостного объема ВВП США, то в 1981 г. — 28,1%. Своего исторического максимума ВВП СССР достиг в 1983 г., но его рост в 1980-е гг. стал неравномерным с тенденцией к понижению. В то же время к 1988 г. СССР удалось переломить ситуацию, начался быстрый экономический рост в 1988–1990 гг., существенно превышающий аналогичные показатели США (табл. 2 и рис. 2).

Так, в 1988, 1989 и 1990 гг. советская экономика выросла соответственно на 5,2%, 6,8% и 8,4%, в то время как американская экономика за те же годы — на –0,01%, 1,29% и 0,92%.

Таблица 2.

Динамика основных макроэкономических показателей США и СССР в 1981-1991 гг.

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ВВП, млн долл. по текущему курсу в текущих ценах											
США	3 223 222	3 360 789	3 651 558	4 057 045	4 359 553	4 601 909	4 879 429	5 262 984	5 670 244	5 994 178	6 190 870
СССР	906 864	959 948	993 048	938 264	914 118	850 710	800 077	782 677	780 191	788 044	766 826
Темп роста ВВП, % к предыдущему году											
США	1,90	-9,39	-5,85	-1,09	1,48	8,86	7,93	-0,01	1,29	0,92	3,18
СССР	5,30	7,64	4,66	4,05	1,40	1,54	2,08	5,20	6,80	8,42	-5,89
Структура ВВП: промышленность, % от ВВП											
США	31,13	29,87	29,05	29,2	29,29	28,41	27,34	27,03	27,15	26,56	25,91
СССР	45,49	45,45	41,89	42,10	41,88	41,11	41,61	39,99	39,12	37,53	47,73
Структура ВВП: сельское хозяйство, % от ВВП											
США	2,15	1,95	1,48	1,75	1,75	1,64	1,51	1,52	1,40	1,51	1,52
СССР	11,29	11,66	15,28	15,27	14,61	15,27	14,95	16,45	16,82	18,05	16,78
Структура ВВП: услуги, % от ВВП											
США	66,72	68,18	69,48	68,96	68,96	69,94	71,15	71,45	71,45	71,93	72,57
СССР	43,23	42,89	42,83	42,64	43,51	43,62	43,44	43,56	44,06	44,42	35,50
Экспорт, млн долл. по текущему курсу в текущих ценах											
США	238 715	216 442	205 639	223 976	218 815	227 158	254 122	322 427	363 812	393 592	421 730
СССР	79 425	87 000	91 380	91 150	86 780	96 940	107 620	110 500	109 120	103 840	46 274
Экспорт, доля от мирового показателя, %											
США	11,775	11,406	11,071	11,382	11,134	10,610	10,084	11,217	11,729	11,259	11,992
СССР	3,918	4,585	4,919	4,632	4,416	4,528	4,271	3,844	3,518	2,971	1,316
Импорт, млн. долл. по текущему курсу в текущих ценах											
США	273 352	254 884	269 878	346 363	352 463	382 294	424 443	459 543	492 922	516 987	508 363
СССР	73 200	77 700	80 200	80 115	82 915	88 850	95 930	107 085	114 510	120 880	43 458
США	13,129	13,038	14,200	17,097	17,391	17,279	16,391	15,456	15,344	14,324	13,974
СССР	3,516	3,975	4,220	3,955	4,091	4,016	3,705	3,602	3,564	3,349	1,195

Источник: составлено автором по данным UNCTAD.

Аналогичные тенденции наблюдались и в сфере внешней торговли СССР и США в 1981–1991 гг. (рис. 3). Превышение американского импорта над экспортом по стоимости продолжало нарастать, особенно в 1984–1988 гг., увеличивая и американский внешний долг, и давление на американскую экономику, включая возникновение экономического кризиса в 1988–1990 гг.

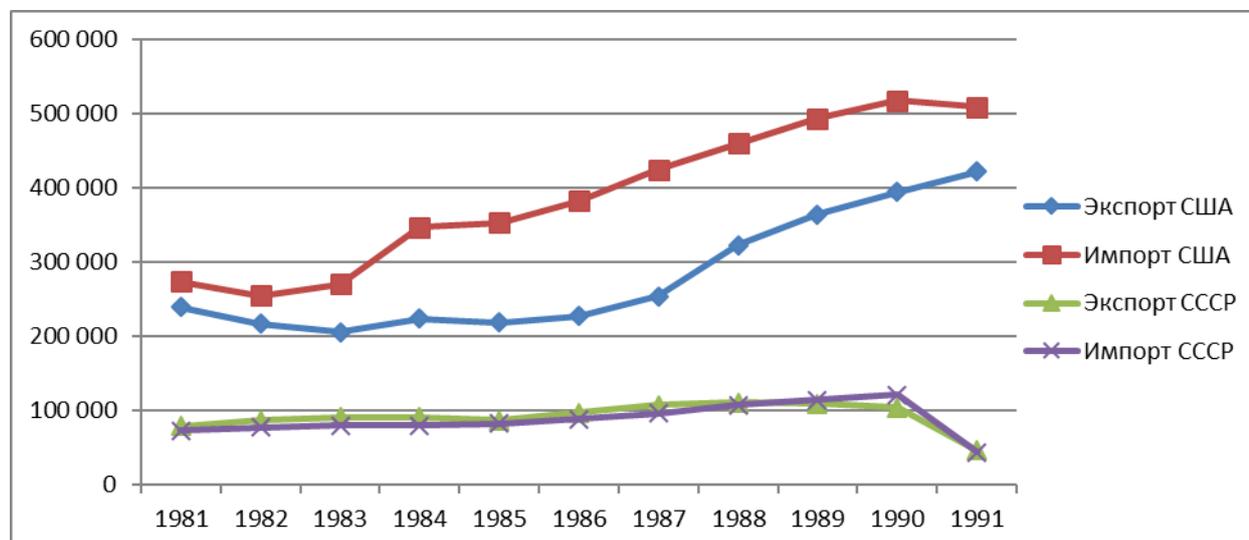


Рис. 3. Динамика внешней торговли США и СССР в 1981–1991 гг., \$ млн по текущему курсу в текущих ценах.

Источник: составлено по данным UNCTAD.

Советская внешняя торговля в 1982–1989 гг. в целом стабилизировалась и способствовала улучшению общеэкономической ситуации. Интересно отметить, что в 1986 г. удельный вес экспорта в производстве отдельных видов промышленной продукции в СССР (в % от общего объема производства в натуральном выражении) составил: нефти — 21,1%, легковых автомобилей — 23,0%, калийных удобрений — 29,4%, фотоаппаратов — 42,4% и т.д. Интересно отметить, что США занимали лишь 7-е место (а в 1976 г. — 2-е) среди крупнейших внешнеторговых партнеров СССР в группе капиталистических стран (табл. 1), и в последующие десятилетия не приобрел первостепенного значения как внешнеторговый партнер Российской Федерации (Шкваря, 2011). В то же время торговля РФ со странами Западной Европы до настоящего времени остается значимой для нашей страны (Меланьина, 2018).

Таблица 1.

Товарооборот СССР с основными внешнеторговыми партнерами в 1986 г., млн руб.

Страна	Товарооборот	Советский экспорт	Советский импорт
ФРГ	5 578	2 720	2 858
Финляндия	3 972	1 595	2 377
Япония	3 185	980	2 205
Италия	3 054	1 580	1 474
Франция	2 671	1 541	1 130
Великобритания	1 1789	1 274	515
США	1 459	313	1 146

Источник: Внешняя торговля СССР — <http://istmat.info/node/9321>

При этом в 1986 г. 67% внешнеторгового оборота СССР приходился на социалистические страны, а развитие машиностроения, достижения в науке и технике превратили СССР в одного из крупнейших экспортеров оборудования. Видное место в советском экспорте стала занимать такая продукция, как оборудование для атомных электростанций, ЭВМ, станки с числовым программным управлением и т.д.

На этом фоне распад СССР в 1991 г. с экономической точки зрения выглядит парадоксально и очень «своевременно» с точки зрения США, все-таки добившегося устранения глобального конкурента, и не может быть объяснен исключительно внутренними факторами советской экономики. Это, на наш взгляд, подтверждает ситуация с введением антироссийских санкций по инициативе США уже в XXI веке.

Список литературы

1. Кирсанов Р. Г. (2014) Экономика СССР и США в 1960–1970-е гг. : сравнительный анализ // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. № 13 (18). С. 31-34. [Kirsanov R. G. (2014) Economy of the USSR and the USA in the 1960s-1970s : comparative analysis. Bulletin of the Komi Republican Academy of public service and management. Series: Theory and practice of management. № 13 (18). Pp. 31-34. (In Russian)]
2. РГАЭ — Российский государственный архив экономики. Ф.2324. Оп.32. Д.2928. Л.8. [RGAE — Russian state archive of the economy. F. 2324. Op.32. D. 2928. L. 8. (In Russian)]
3. Внешняя торговля СССР [Foreign trade of the USSR. (In Russian)] — <http://istmat.info/node/9321>
4. UNCTAD. URL: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
5. Шкваря Л. В. (2011) Экономизация российско-американских отношений: миф или реальность. Москва. [Shkvarya L.V. (2011) Economization of Russian-American relations: myth or reality. Moscow. (In Russian)]
6. Шкваря Л. В. (2019) За двадцать лет до распада СССР: парадоксы экономики Советского Союза и США [Shkvarya L.V. (2019) Twenty years before the collapse of the USSR: paradoxes of the economy of the Soviet Union and the USA. (In Russian)] — <https://www.vestifinance.ru/articles/118885>
7. Меланьина М. В. (2018) Влияние санкционных ограничений на динамику внешней торговли России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 11 (117). С. 4. [Melanina M.V. (2018) the Effect of sanctions restrictions on the dynamics of foreign trade of Russia // Management of economic systems: electronic scientific journal. № 11 (117). Pp.4.

**A COMPARISON OF THE ECONOMIES OF THE USA AND THE USSR
IN 1970–1980-IES. WHAT HAPPENED TO THE TWO MAJOR ECONOMIC SYSTEMS**

L. V. Shkvarya,

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6

The article provides a comparative analysis of the economic development of the USSR and the USA in 1970-1991, shows the size of their economies, their dynamics, features of national economies and the foreign trade sector. The author comes to the conclusion that the most important reason for the collapse of the USSR was not the internal negative economic condition, but external influence, as the United States was not so much interested in changing the socio-economic system in the USSR, but also in the termination of the existence of a competitor as such to ensure its world leadership.

The analysis is based on international statistics provided by UNCTAD to ensure comparability. Statistical data on foreign trade of the USSR in 1986 were obtained from the Soviet statistical Yearbook for the corresponding period.

Key words: *USA, USSR, GDP, economic system, foreign trade, macroeconomic dynamics.*

JEL codes: *N12, N34, N41, N44.*
