

ляющие, председатели, бухгалтеры, главные инженеры и прочий персонал.

Для улучшения технического состояния домов с большим сроком эксплуатации следует разработать программу по оказанию финансовой и другой помощи в проведении внеочередных капитальных ремонтов в случае принятия в старом доме решения о создании товарищества собственников.

Реализация указанных направлений создаст благоприятные условия для дальнейшего развития и эффективного функционирования товариществ собственников жилых домов в республике, что будет способствовать достижению целей и реализации задач, определенных Концепцией развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь до 2015 г.

*Ю.Б. Вашкевич, магистр экон. наук
Белорусский государственный экономический университет (Минск)*

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ЯПОНСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОДХОДЫ

В последние десятилетия кластерная политика становится неотъемлемой частью экономической политики многих государств. Адаптируясь под особенности разных стран и отвечая потребностям различных экономических систем, кластерная политика зарекомендовала себя как достаточно универсальный комплекс мер, содействующий развитию новых форм объединения субъектов хозяйствования — кластеров.

Анализ международного опыта реализации кластерной политики позволяет говорить о формировании различных подходов к проблемам формирования и поддержки конкурентоспособных кластеров. Наиболее яркими примерами таких подходов являются японский и европейский.

Особенности японского подхода обусловлены спецификой японской модели корпоративной интеграции, основанной на системе субподряда, а точнее проблемами, связанными со снижением интенсивности ее использования вследствие падения спроса на конечную продукцию японских кейрецу в периоды кризисов (Азиатский финансовый кризис конца 1990-х гг., Мировой экономический кризис конца 2000-х гг.), а также в связи с обострением международной конкуренции, болезненно затронувшей интересы мелких японских субподрядчиков.

В результате указанных причин в Японии возникла проблема занятости в сфере малого бизнеса, в особенности затронувшая те предприятия, которые прежде работали по системе субподряда, обслуживая единичных заказчиков. Снижение спроса на продукцию этих заказчиков послужило причиной сокращения либо полного прекращения размеще-

ния заказов у субподрядчиков, результатом чего стал рост безработицы и массовые банкротства в сфере малого бизнеса.

Другой угрозой мелким субподрядчикам стал вынос производственных мощностей заказчиков за пределы Японии, что поставило японских производителей перед выбором: либо следовать за заказчиком и переносить свое производство в другие страны, либо искать альтернативные способы реализации своих производственных возможностей в Японии.

Описанная выше модификация устоявшейся системы субподряда сформировала предпосылки адаптации кластерного подхода, который в силу специфичности исходных условий Японии принял ряд отличительных особенностей, в частности, фокусировку на малых и, особенно, микропредприятиях, функционирующих в сфере монодзукури; формирование кластеров на основе производственных и коммерческих связей, сложившихся в рамках кейрецу; обязательное наличие лидера, представляющего интересы кластера и ряд других.

В отличие от японского европейский подход к реализации кластерной политики имеет другие приоритеты. Европейские государства проявляют значительно больший интерес к развитию трансграничного сотрудничества между кластерами, что обусловлено как географически, так и экономическими факторами. Ряд европейских государств проводит целенаправленную политику поддержки и технического перевооружения предприятий — участников кластерных структур, сотрудничающих с транснациональными компаниями.

Параллельно развитию трансграничного межкластерного сотрудничества и международных связей кластеров в Европе активно реализуются инициативы по сбору информации, анализу данных и разработке рекомендаций, касающихся совершенствования кластерной политики и ее инструментария в различных странах. В данном направлении реализован целый ряд инициатив и проектов.

Более близкий анализ реализуемых программ поддержки кластерного развития европейских государств свидетельствует также об их целевой направленности на развитие инновационных технологий и инновационной деятельности, что составляет еще одну отличительную особенность европейского подхода. Необходимость преодоления отставания Европы от Азиатских стран и США по темпам претворения идей в новую продукцию и услуги лежит в основе «Европейского кластерного меморандума» — документа, прошедшего обсуждение на уровне региональных органов власти и инновационных агентств и утвержденного Европейской президентской Конференцией по инновациям и кластерам, состоявшейся в Стокгольме в январе 2008 г., в качестве руководства к дальнейшему действию органов, ответственных за кластерную политику европейских государств. Стимулирование инновационной деятельности кластеров также отмечено как «очень важный» или «важный» приоритет деятельности более чем 90 % менеджеров европейских кластеров, опрошенных в ходе специализированного исследо-

вания, проведенного в конце 2008 г. в рамках одной из программ поддержки кластеров в ЕС.

Кроме того, кластерная политика европейских стран, в которых трудовые отношения базируются преимущественно на контрактной системе, а не на системе пожизненного найма как в Японии, фокусируется на привлечении и концентрации (более мобильных) специализированных трудовых ресурсов в компании и регионы базирования кластеров. В Японии же, акцент смещен не на привлечение специалистов со стороны, а на «взрачивание» кадров внутри компаний. В этой связи вместо борьбы за высококвалифицированных специалистов, характерной для западных стран, японские компании ведут борьбу за молодых специалистов.

Таким образом, процесс развития кластеров, получивший активную поддержку со стороны государства как в Японии, так и в европейских странах, приобрел в каждом из рассмотренных регионов свой «национальный» характер, отражающий особенности экономического развития соответствующего региона, что позволило выделить и четко развести европейский и японский подходы к реализации кластерной политики.

*В.А. Гавриленко, канд. юрид. наук
Новгородский государственный университет
(Российская Федерация)*

ОСОБЕННОСТИ ТРЕТЕЙСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Закон «О третейских судах в Российской Федерации» определяет требования, предъявляемые к третейскому соглашению, что очень важно, так как только при наличии заключенного соглашения возможно рассмотрение дела в третейском суде. Стороны могут заключить третейское соглашение в отношении всех или определенных споров, которые возникли или могут возникнуть между сторонами в связи с каким-либо конкретным правоотношением. Закон предоставляет сторонам широкую свободу при согласовании содержания арбитражного соглашения. Вообще необходимо отметить, что, к примеру, в теории и практике коммерческого арбитража принято различать две формы третейского соглашения. Это самостоятельное арбитражное соглашение, которое также именуют компромиссом, и арбитражная оговорка. О компромиссе говорится тогда, когда стороны заключают арбитражное соглашение в отношении спора, который уже возник между ними, т.е. в отношении уже существующего спора. Тогда как арбитражная оговорка, будучи частью определенного соглашения, представляет собой договоренность сторон по поводу того, что в случае возникновения спора между ними в будущем он будет передан на разрешение арбитражного