

Проф. Николас фон Тунзелман

ВЗАИМНА СЪГЛАСУВАНOST НА МРЕЖИТЕ И ИНОВАЦИИ В ИКОНОМИКИТЕ В ПРЕХОД

Статията е посветена на един аспект на прехода, който се подценява в икономическите изследвания. В противовес на пазарната ортодоксалност, в разработката се твърди, че пазарните системи не биха били достатъчни да предизвикат полуавтоматичен устойчив растеж в страните в преход. Изследвани са системи, функциониращи в мрежи, и е аргументирано, че основният неуспех в тези страни (и не само в тях) е не толкова "неуспех на пазара", или на правителството, колкото на проникващия "неуспех на мрежите". Това е следствие от обстоятелството, че необходимите мрежи или липсват, или са несъвместими с тези, с които си взаимодействат. Като географски мрежи през социалистическия период страните в преход бяха доминирани от националните мрежи (фактически йерархии). Сега глобалните мрежи доминират над вътрешния иновационен процес, който игнорира националните структури. Обосновано е, че това може да донесе краткосрочни изгоди, но дългосрочната устойчивост на растежа изисква иновационният процес отново да се свърже с националните системи, които от своя страна трябва да се преориентират към потребностите на търсенето. Необходимо е политиката да формулира като свой главен приоритет именно процеса на взаимното съгласуване.

JEL: O33; O32; O19

Преходът най-често се възприема като процес в бившите централно планирани икономики, в резултат на който пазарните системи започват да доминират и да създават основи за устойчиво догонване на икономически и технологично напредналите страни. Смята се, че чрез по-свободен пазар догонването ще последва полуавтоматично, като предизвика иновационни процеси от линеен тип, имитиращи повече или по-малко досегашния опит на западните страни. В статията се аргументират две възражения срещу такава стилизация на процесите на прехода. Тук се твърди, първо, че пазарните системи не предизвикват устойчив растеж без осъществяване и на друга икономическа политика; второ, че процесът на развитието не е двустранен и линеен, а е многостранен и с много измерения. Това води до заключението, че ако развитието е истинската цел на националните политики, то те не трябва

* Проф. Тунзелман е директор по научната програма на Центъра за научна, технологична и иновационна политика към Съсекския университет във Великобритания. Статията е обсъдена на семинара на 26.III.2002 г. в Икономическия институт на БАН и предоставена от автора за публикуване в сп. "Икономическа мисъл".

да се свеждат единствено до изграждането на институциите на пазара.

Коментирайки тази перспектива, следва да възприемам понятието “системи” като взаимодействащи си елементи на институционални и организационни форми. Повод за статията до голяма степен е литературата по “национални иновационни системи”, която изобилства след изследването на Фрийман върху японската иновационна система през 1987 г. (вж. специално Lundvall, 1992; Nelson, 1993). Съвременната мрежа обаче се разпростира по-широко в три направления: тя не се ограничава само с иновацията, а включва и производството в широк смисъл; не се ограничава само с националното, а инкорпорира и регионалното и международното равнище; включва освен микро- и мезо-, също и системите на макроравнище. Разнообразието на системите, които се обхващат, води до две важни заключения: необходимо е да се фокусира върху връзките, съединяващи отделните системи, т.е. върху това, което ги прави “системни”; трябва да се разбере как сложните системи си взаимодействат. Последното е предмет на това изследване, което наричам “взаимна съгласуваност на мрежите”. Тази съгласуваност накратко означава, че различните системи се теглят една друга в сходни насоки на развитие, като често се случва да има и несъгласуваност на мрежите, когато те се теглят в различни и често противоречащи си насоки.

Теоретични основи

Главните теоретични положения за изследване на обвързаните системи могат да се дефинират, както следва:

1. Теории на икономическия растеж и прехода. Тук се занимавам по-малко с обикновените количествени измерители на икономическия растеж, отколкото с “икономическото развитие”, състоящи се и от промени по естество (промяна в качеството, структурна промяна). Някои от тези проблеми са повдигнати в литературата по “нова теория за растежа” (Romer, 1990; Aghion & Howitt, 1998 – вж. отправките в тях), въпреки че по въпросите на структурната промяна трябва да излезем извън неокласическата икономическа теория.

2. Теория на комплексността, която произлиза най-вече от точните науки (математика, физика, биология) и цели изясняването на природата и влиянието на комплексността. Приложена върху контекстите на развитието и мениджмънта, тя обхваща различия както в “широчина”, т.е. разнообразието от елементи, съставляващи една система, така и в “дълбочина”, т.е. тяхната сложност или трудност. Последните изследвания върху биологичните подходи се прилагат, за да покажат как новите технологии трябва да се адаптират към променящите се “пейзажи на пригодност” (Geels, 2001; Frenken & Nuvolari, 2001). Теорията за

комплексността отделя специално внимание на въпросите на интеграцията на системите, например как елементите, съставляващи една система, се съчетават съвместно от някой притегателен фактор.

3. Теории за управлението (теории за “гувернанса”).¹ Последните подходи към гувернанса са произлезли от различни социални науки, донякъде по различни начини. Тъй като концепцията е изплъзваща се и често недефинирана, на първо място, тя трябва да се изясни.

За практически нужди гувернансът може да бъде дефиниран като “организиране на колективно действие” (Prakash & Hart, 2000). Може би най-трудният подход към него е чрез това, което то се опитва да обхване като *структура* (формите, в които се организира колективното действие); *контрол* (как властовите отношения влияят на тази структура); *процес* (как се прилага и променя). Общоприето е, че сред начините на гуверниране се разглеждат пазарите, корпоративните йерархии, политическите йерархии (държави) и мрежите. В тесен смисъл като мрежи се възприемат всички видове взаимоотношения (между отделни лица, организации и т.н.), без тези на пазарна размяна или употреба на власт. На практика повечето мрежи, които са предмет на тази разработка, включват също и някои пазарни отношения, както и някои властови отношения, така че тук ще употребявам този термин в много широк смисъл.

Както към мрежите има много подходи, произтичащи от различните дисциплини, така и аналитичните контексти на термините на гувернанса – повечето със съвсем скорошен произход – се видоизменят при различните социални науки. Тук се предлага кратко резюме на някои от тях:²

Първо, икономическите теории за гувернанса (особено тези, свързани с разходите по сделките), произлизат от обясненията на микроравнище на “границите на фирмата” (Coase, 1937; Williamson, 1975, 1985). Те акцентират върху контраста между пазарите и корпоративните йерархии, като правят опит да обяснят съществуването на фирмите. Обикновено правителствата са извън наблюдението, а мрежите, когато са предмет на дискусия, се разглеждат като по-долнокачествен хибрид от пазарите и йерархиите.

Второ, теоретиците на обществения избор в чиста форма прилагат микро-икономическия неокласически анализ спрямо макроказуса (вж. например Buchanan & Tullock, 1962). По-точно, подходите за

¹ В българския език няма термин, който да съответства на английското “Governance”. Най-често то се превежда, както и “management” като “управление”. Ето защо тук се използва английският термин (бел. ред.)

² Литературата за социотехническите системи е изключена.

максимизиране на печалбите на микроравнище се прилагат по отношение на държавите, които се възприемат като форма на корпоративна йерархия. Държавите се разглеждат като максимизиращи приходите за правителствата, което може да произлиза от това, че са “хванати” от могъщи корпорации. От особена важност тук са отношенията между държавите и корпоративните йерархии. Подходът може да изглежда изкуствен, но той дава вътрешна информация за разбиране природата на “провала на правителството”, което често в практиката може да се генерализира.

Трето, политикономическите подходи поемат главно макроикономическите перспективи и акцентират върху ролята на държавите срещу тази на пазарите обикновено в контекста на развитието – каква е ролята на държавата в процеса на развитието? Поради своето макровиждане този подход има известни сходства с гледната точка на вече споменатите “национални системи” (за иновация и т.н.). При тях обаче се отделя малко внимание на поведението на микро- и мезоравнище.

Четвърто, последните теории на “политическия гувернанс” са създадени главно от политолози и социолози. Има няколко течения в тази литература, но общата им черта е понятието “въплътена автономия” (Evans, 1995). То се състои в съвместяване на предимствата на мрежите с тези на политическите йерархии, което Evans смята, че се постига чрез даване на автономия на бюрократите. На практика преобладаващите дискусии са на мезоравнището на (различаващи се) секториални системи, което позволява този подход да се съвмести с изследванията върху “секториалните системи на иновацията” (например Carlsson, 1994).

Съществува и пети подход, който се препокрива с предишния, но произлиза от френската традиция, в противовес на предимно немската и американска литература по “политически гувернанс”. Това е регулационната школа (вж. например Hollingsworth & Boyer, 1997), която се занимава с “настройването” между различните подсистеми на националната система. Близък до предлагания тук вариант е разпространението на този подход върху “социалните системи на производството” (Amable et al., 1997), въпреки че голямата част от тази литература е само на френски език.

Шестият подход също е полезен за нашите цели. Това е (нео)-институционалната школа, застъпена специално от North (1990), който противопоставя “институциите” на “организациите”. Първите се възприемат повече като обобщени концепции, например правна, образователна, финансова система и т.н., отколкото като конституираните според закона техни съставни организации, например юридически фирми, училища и университети или банки и застрахователни компании. За тях също се смята, че имат силна

национална специфика, дори там, където икономическите фактори са твърде интернационализирани (добър пример е финансовата система). Естествена последица от прилагането на този подход е, че пазарните системи също се основават върху носещите колони на институционалните структури, а не са били създадени преди това.

Всички изложени подходи са непълни и едностранни (може би, като изключим регулационната школа “социални системи на производството”). Някои се занимават с микро-, някои с мезо-, някои с макроравнището, или с две от трите, но рядко с всичките заедно. Едни се занимават с държави срещу пазари, други с пазари срещу корпоративни йерархии и т.н., но отново много рядко с всичките четири начина за гувернанс. Оттук произлиза необходимостта от по-обстойно разглеждане в тази разработка.

Друго гледище е асоциирането на всеки начин на гувернанс с определен тип неуспех: пазарите с “неуспех на пазарите”, корпоративните йерархии с “корпоративен неуспех”, политическите йерархии с “неуспех на правителството” и мрежите с това, което наричам “неуспех на мрежата”. Школата на политическата икономия по този начин съзря “провал на пазарите” след Втората световна война, като мотив изпълнителната власт да поеме активна роля в икономическото развитие. Обратно, школата на обществения избор застъпваше “неуспеха на правителството” и наблюдаваше на намиране на спасение в пазарите – някаква негова разновидност, разбира се, беше наложена на процеса на прехода в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Но, както твърдят Chang & Rowthorn (1995), във всеки от случаите се прави сериозна уговорка. Съществуването на провали на пазарите само по себе си не доказва, че правителствата са в състояние да предоставят алтернатива за развитие. Важно за предмета на нашето изследване е, че съществуването на неуспехи на правителствата като тези, които страните от ЦИЕ несъмнено претърпяха през социалистическия период, само по себе си не гарантира, че пазарите ще преодолеят трудностите.

Вместо това твърдя, че основните неуспехи на страните в преход сега са свързани с разпространяващите се “провали на мрежите”. Те могат да се обобщят в три вида:

- липсва съответстващата мрежа за определен ресурсопоток;
- мрежата е налице, но е противоположна на развитието (например базираната на “номенклатурата”);
- мрежите на различните ресурсопотоци са взаимно несъвместими.

Всички те могат да бъдат присъщи на днешните страни в преход, но именно третият вид представлява най-голям интерес и е най-сложен за разбиране. Взаимната несъвместимост е главната форма на несъгласуваност на мрежите. В много случаи те произлизат от

дисбаланса в ефективността на различаващите се мрежи, като могат да включват случаи, подобни на първия и втория тип провал на мрежите, като част от “несъгласуването”. В третия случай неуспехите в съгласуването произтичат не от недостига на мрежи, а от това, че в известен смисъл те са твърде много, но се движат в различни посоки. Ако включим и властовите дисбаланси, цялостното направление на развитие може да се окаже в голяма степен нежелано.

Повечето индивиди, както и организации, фактически са разположени в множество мрежи. Някои са близо до центъра, други са към периферията. Типично е една фирма да е включена в най-малко три типа мрежи.

На първо място, са функционалните мрежи, отнасящи се до “функциите”, изпълнявани от всички фирми (в друга разработка съм резюмирал същите като отнасящи се до технология, производство, финанси, продукти (маркетинг) и мениджмънт или предприемачество - Von Tunzelmann, 1989, 1995). “Мрежовостта” включва както външните връзки, свързани с някои или с всички тези функции, така и взаимното свързване между самите първи четири функции, което основно е задължение на изпълнителното ръководство и обикновено е вътрешнообособено, въпреки че в модерния свят “снабдяването отвън” с една или повече пълни функции се среща все по-често.

На второ място, са вертикалните мрежи, които се отнасят към веригоподобните потоци на ресурси чрез производство или други системи. В свързани изследвания аз и колегите ми сме твърдели, че тези “снабдителни вериги” са значително по-сложни от линейните потоци на материали, упоменати в съществуващата литература по стратегически мениджмънт (например Porter 1990), или последното проучване върху суровинните вериги в развиващите се страни (например Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 1999; Kaplinsky, 2000; Humphrey & Schmitz, 2000). Там се очертава наличие на различна снабдителна верига за всеки вид ресурс. За една развиваща се страна или такава в преход, както и за напреднала промишлена държава, трябва да се разграничат най-малко седем типа ресурси: неквалифицирана, квалифицирана, изследователска, мениджърска работна сила, физически, нематериален и работен капитал (от тях само последният се отчита в анализите на “стойностната верига”). Въпросът е, че всеки от тези седем ресурса (както и други) има различен “производствен процес”, свързан с неговото генериране, заедно с различна форма на организация, отговорна за всеки от тези производствени процеси. Например изследователската работна сила е обект на задължение на “университетите” да я произведат, физическият капитал е задължение на “банките”, нематериалният капитал - на институтите, занимаващи се с “изследване-развитие”, и т.н. Трите вида обособени умения отговарят на

разграничението между двигателни, познавателни и умения по взаимодействие, дефинирани от Howell и Wolff (1992). Обикновено фирмите произвеждат повече от едно умение - те могат да осъществяват свое обучение на квалифицирана работна сила, свое изследване и развитие за създаване на нематериален капитал, формиране на свой физически капитал чрез обратно влагане на печалбата и т.н. По принцип обаче всеки производствен процес остава различен и фирмата трябва по някакъв начин да ги съгласува, отчитайки стадия си на производство. Например много рядко "снабдителната верига" за технологии е същата като тази за материалите (работен капитал). Следователно отново възникват проблеми на съгласуването.

На трето място, са географските мрежи с няколко равнища, зависещи от обхванатата територия. Най-тесни са местните и субрегионалните мрежи, които функционират в непосредствена близост (точният географски обсег може да варира); по-широки са националните мрежи, определени от границите на нацията-държава, а още по-широки са международните мрежи, прехвърлящи националните граници, често наричани по-нататък глобални мрежи, въпреки че те могат да бъдат подгрупа от страни, а не наистина глобални. Съществува наскоро очертана тенденция в литературата по гувернанс, занимаваща се с "гувернанс на много равнища", по-специално в географските понятия (местна администрация, национална администрация, наднационална администрация - например Европейския съюз). В тази литература се подразбира, а понякога изрично се съдържа твърдението, че видовете решения – а не просто техният териториален обхват - могат да се разграничават в съответствие с тези равнища. Едно от въздействията на литературата по "националните иновационни системи" е да демонстрира каква част от критично важните решения за иновацията фактически са направени на национално (макро-) равнище, без да се изпуска от погледа, че в последна сметка технологиите се генерират на микроравнище.

Съгласуваност и несъгласуваност в националните преходи

Ортодоксалните дискусии за ролята на търговията, чуждите инвестиции и растежа, характерни за дебата по прехода и самоподдържащия се растеж, могат да бъдат обогатени, като се поставят в контекста на съгласуването на мрежите. Основният аргумент, който се подразбира от по-нататъшното изложение, е, че един и същ обем на търговия и чужди инвестиции може да има различно отражение върху растежа в зависимост от степента на съгласуването между мрежите. Дори още по-сериозно стои въпросът за прехода, който поради някоя своя форма може да не се превърне в самоподдържащ се растеж,

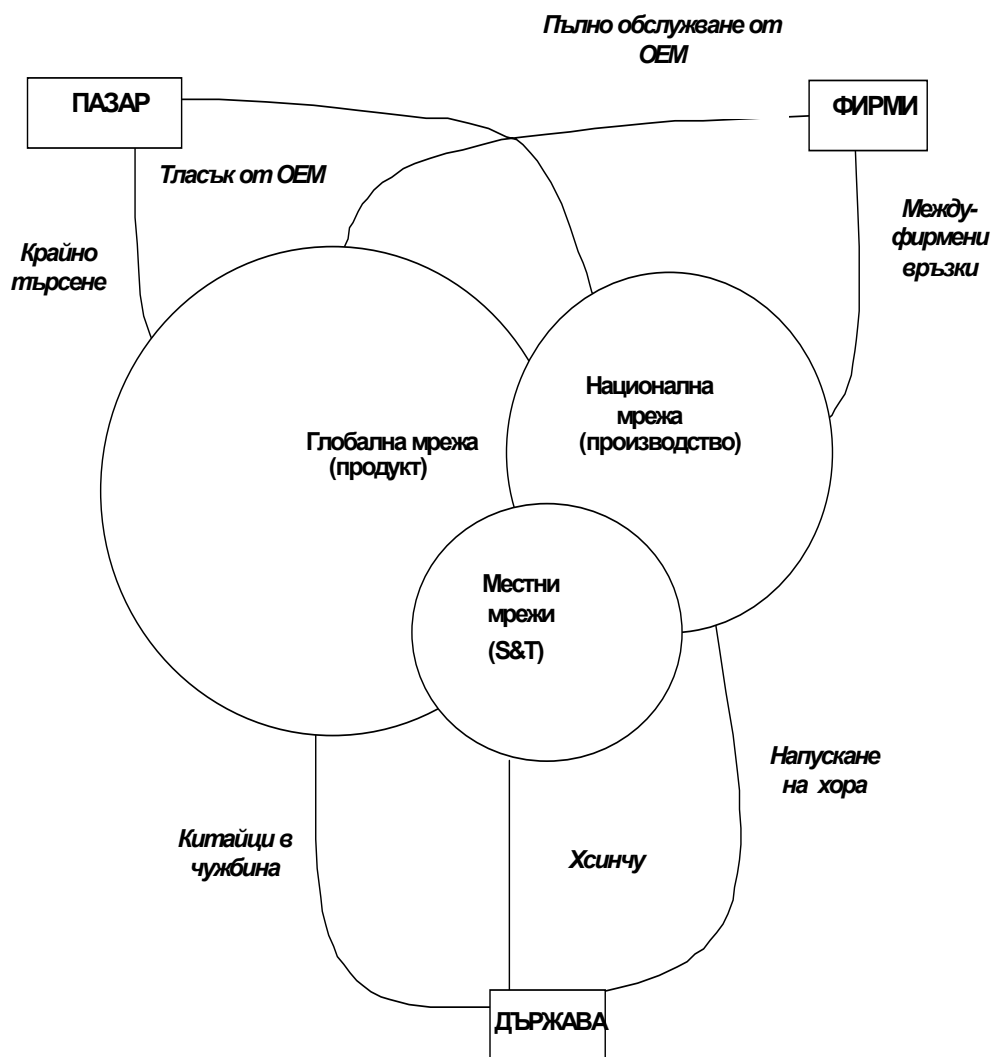
ако няма съгласуваност на обвързването на различните детерминанти на растежа.

Ролята на съгласуването на мрежите се установи първо в проучване (Kim & Von Tunzelmann, 1998), което целеше да обясни успеха на Тайван в растежа му от твърде ниската база на съвкупния вътрешен продукт през 50-те години (по-нисък от този на много африкански страни по това време). Тайван не разполагаше с никакво видимо предимство и фактически беше образец на "азиатска драма", каквато Myrdal (1968) предвиждаше да се разиграе. Докато ресурсите потоци се увеличаваха бързо през последващите десетилетия (и в този смисъл описаните от ортодоксалните икономисти перспективи са верни и трябва да се съобразяваме с тях), защо тогава относително малък брой страни като Тайван пожънаха успехи до степен, до която други не успяха?

Нашата по-широка перспектива е моделирана във фиг. 1 за специфичния секторен казус за информационните технологии (ИТ) в Тайван. Трите начина за гувернанс на пазара, интерпретирани като световни пазари, но фактически мултинационални компании (МНК), фирмите (национални) и държавата, са точките на пресичане, определящи границите на четвъртия вид мрежи, изобразявани като кръгове. Мрежите са определени по третия начин, посочен по-горе, а именно въз основа на географските структури. Така едното равнище на мрежа кореспондира на глобалното (международно) равнище, включващо връзки между МНК и вътрешнонационалните компании (и т.н.), второто кореспондира на националното равнище, включващо секторни и интерсекторни връзки между вътрешнонационалните фирми (и т.н.), и третото е към местното равнище. В примера с Тайван, свързан с ИТ, най-характерно е изграждането на парк-комплекс от научни учреждения изграден в Хсинчу, близо до Тайпе. Най-общо, глобалните мрежи трябваше да поемат главно функцията на маркетинга (плюс малко финансиране) на ИТ (персонални компютри и т.н.), националните мрежи да поемат производството, а местните – технологиите (плюс малко финансиране).

Географската структура на мрежите частично затъмнява функционалните и вертикалните смесвания, въпреки че те се предполагат от препокриването на трите кръга, а някои от ключовите ресурсопотоци, отнасящи се до функционалните потоци, са показани със стрелки от трите пресечни точки. Например по отношение на глобалните мрежи МНК ("пазар") предизвика локомотивен ефект чрез търсене, първоначално на технологии от производители на оригинално оборудване (ОЕМ), докато Тайван въведе предлагане на предприемачество чрез връщане на квалифицирани китайци от чужбина (от САЩ и т.н.).

Взаимна съгласуваност на мрежите и иновации в икономиките в преход

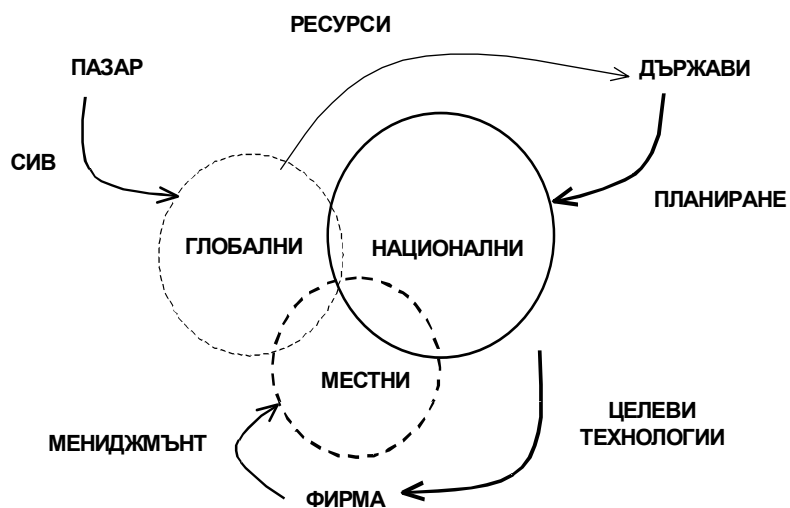


Фиг. 1. Мрежи и взаимното им съгласуване в развитието на информационните технологии на Тайван

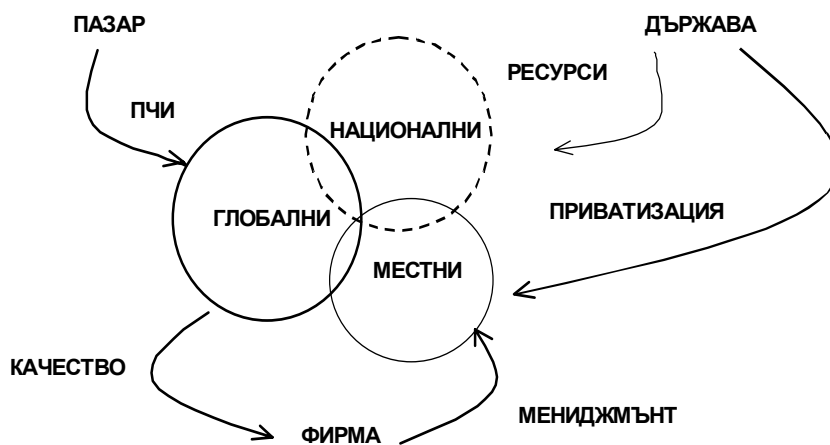
Не е необходимо тук отново да повтаряме тези смесвания на потоците. Крайният изход беше една балансирана система от мрежи, която функционира чрез частична специализация и частично реципрочно препокриване между всяко равнище. Както ще видим, взаимното съгласуване между чуждестранните и вътрешните мрежи ще бъде особено важно и това изисква обхванат и сериозен ангажимент от страна на държавата и фирмите за изграждане на националните и местните мрежи. Изключително важно е обаче да се подчертае, че нямаше нищо “автоматично” в тази добре балансирана и съгласувана система. Напротив, тя се осъществи парче по парче в течение на определен брой години. Докато една част от съгласуването беше резултат от компетентна предвидливост, друга част се дължи на добрия късмет. Например при аналогичния случай с корейските полупроводници световните пазари се отвориха, когато САЩ наложиха ограничения по вноса на чипове от Япония (Kim, 1998). Дори съвпадението на резултатите от всяка пресечна точка трябва да се отдаде частично на външни фактори – фирмите, съставени главно от китайци от острова, не бяха естествени политически поддръжници на правителствата, които доскоро бяха базирани в континентален Китай, и обратно. Поради различни причини и двете печелеха от подобни споразумения. Спорно е дали по-голяма степен на политическо лобиране може да бъде по-малко ефективна (както биха могли да очакват теоретичите на гвернанската школа на “обществения избор”).

Тази методология може да бъде приложена върху процеса на прехода, както е показано на фиг. 2. Пресечните точки и мрежи възпроизвеждат тези, ползвани за анализиране на успеха на информационните технологии в Тайван. В горния панел е изложено положението, според моето разбиране, за социалистическия период до 1989 г. В горната лява част се вижда слабостта на глобалните мрежи. Със сериозно ограничени търговски и платежни връзки с несоциалистическите държави заради “социализма в една страна” (или поне “един блок от страни”) международните потоци бяха преобладаващи вътре в СИВ. Докато обмяната със западните страни беше жизненоважна, особено за по-малките страни от блока, тя ставаше все по-малоценна в сравнение с възможностите на западната търговия и в крайна сметка водеше до засилен натиск за промяна. Бившият Съветски съюз черпеше ресурси от другите членове на СИВ за някои ключови производства и вероятно ги експлоатираше в замяна на военна протекция.

КОМУНИСТИЧЕСКА ЕРА



ЕРА НА ПРЕХОД



Фиг. 2. Глобални, национални и местни мрежи при социализма и прехода

В горната дясна секция на диаграмата компенсиращият елемент е голямата сила на националните “мрежи” под централно планиране. Те поставяха националните задачи за производство и технологии и диктуваха степента на обхвата на операциите, както е добре разбрано. Може да се спори дали те са били “мрежи” в истинския смисъл, тъй като ролята на йерархиите беше доминираща, а и имаше някои отстъпления в полза на пазарния обмен. Така или иначе, те действаха като (или вместо) мрежи в широкия смисъл, тъй като ефективно определяха взаимовръзките между елементите на националната система чрез по-скоро небалансираната смесица от йерархии, “пазари” и действието на мрежите (потоците от знания и т.н.). Местните мрежи бяха подчинени на националните задачи (цели), но на практика производствените предприятия бяха оставени чрез своите собствени механизми да изработват много от необходимите управленски решения и фактически системата зависеше именно от тази тяхна дейност (Von Tunzelmann, 1995).

Голямата власт, упражнявана от националните “мрежи” в сравнение с другите две, по никакъв начин не предполага, че те са работели добре. Обикновено беше обратното. Специално за технологичните потоци фактите за бившия Съветски съюз показват колко неефикасна беше системата. Генерирането на технологии се поверяваше на централно планираните институти за изследователска и развойна дейност, проектантски бюра и т.н., чиито задачи бяха да създадат определени количества нови технологии. Те бяха предназначени да бъдат главният източник на технологично разпространение в предприятията, натоварени с фактическото производство. На практика липсата на функционална обвързаност между производството и потреблението на технологии означаваше, че твърде малко от тях бяха поемани от производствените единици. Нещо повече, предприятията за създаване на технологии често бяха доста отдалечени от тези за производството в географско отношение (Hirschhausen & Bitzer, 2000). Потоците от знания между производството и потреблението на технологии бяха прекалено ограничени, главно поради това, че природата на “знанията” не се осъзнаваше в централно планираната система на бившия Съветски съюз. Фактически на производствените предприятия им се налагаше да разчитат до голяма степен на “цеховите джуджета” в рамките на техните фабрики за поддържане и даже за създаване на своите технологии. Ограниченият капацитет на подобни начинания е представен в диаграмата чрез твърде скромните възможности на местните “мрежи”.

Ето защо препокриването между националните и местните мрежи, на което се гледа като на *географско* представяне на мрежи, беше по-скоро маргинално поради липса на съгласуване между *вертикалните*

мрежи - в този случай между потоците от технологични ресурси, както и между други ресурсопотоци, а също и поради липсата на съгласуване между *функционалните* мрежи – тук между технология и производствените процеси или продукти. По-нататък в разработката ще стигнем до заключението, че ефикасността на една мрежова структура като тази в диаграмите, общо взето, зависи от най-слабата връзка. Значителното влияние, упражнявано от една от мрежите, може да е без полза, ако друга, важна за цялостната структура мрежа, е непропорционално слаба.

Долният панел на фиг. 2 показва сегашното положение, извлечено от финансираното от Съвета за икономически и социални изследвания (ESRC) и координираното от Radosevic проучване, в което авторът участва като съорганизатор. Проучването черпи от анализите на фирми, браншове и страни от ЦИЕ. Въпросът, който се анализира, е процесът на качествено усъвършенстване на преходните икономики чрез проучването на множеството техни пластове, което води естествено до разглеждането на проблемите на съгласуваността.

Сравнението с горния панел веднага показва колко драматична е била промяната в структурата на гувернанса поне по принцип. На първо място, се отвориха глобалните мрежи, които през социалистическия период бяха държани слаби. Главните средства за включването в тези мрежи са търговията и преките чужди инвестиции (ПЧИ). Търговските връзки обикновено предполагат по-скоро “плитка” интеграция в глобалната икономика, но подемот на ПЧИ, особено в най-фаворизираните страни от ЦИЕ, може да доведе до “по-дълбока” интеграция. ПЧИ могат да създадат потоци от знания, свързани с технологията, качеството на производенията, уменията, мениджмънта и т.н. – фактически потенциално за всички функции на предприятията. Не е изненадващо, че страните от ЦИЕ се стремят към всичко, което могат да привлекат от ПЧИ. Същевременно западните пазари бързо заместват тези на СИБ в търговските схеми на държавите от ЦИЕ (Chobanova & Von Tunzelmann, 2002, за случая с България) и по този начин по принцип разкриват търсене, което да съответства на приноса от страна на предлагането. Местните мрежи се разрастват до степен да определят какво да се произведе и къде, превръщайки залегалата при социалистическата система вътре в ръководните инстанции сила на управление в по-видимо определена сила, понякога с по-голяма предприемаческа роля. Тук именно държавата в преход дава своя най-голям принос чрез приватизацията. Мрежово базираните връзки между местните функции и снабдителните вериги обаче са все още слаби, докато приватизацията сама по себе си създава толкова проблеми на координацията, колкото и решава.

Възникването на глобално ориентирани мрежи е обратната страна на свиването и колапса на националните мрежи. Що се отнася до технологичната функция, научно-развойните институти и другите национално базирани научно-развойни дейности са оставени изолирани, без да има голямо (ако въобще съществува) търсене на техните услуги. Чуждестранните производители, идващи чрез ПЧИ нямат време или търпение за работа със заварените изследователско-развойни структури. Доколкото могат, те просто подминават този компонент на бившата социалистическа система.

Имайки предвид ниската ефективност на старите национални "мрежи", може да се приеме за неложно, че те сега са доведени до такова ужасно положение. Новият модел обаче, както е показано в долния панел на фиг. 2, си има своите проблеми на безжалостен дисбаланс. На първо място, общопризнатите, някак ограничени области на нов растеж от вътрешни източници са особено парализирани от прехода – най-ощетени от съкращаването на средства са именно изследователско-развойните дейности в бизнес-сектора (BERD) и приложните изследвания, а не толкова правителствените, университетските (GOVERD и HERD) и фундаменталните изследвания.

Второ и като частично отражение на посоченото, много от старите неформални връзки се запазват, дори когато не са в съответствие с развитието; постига се само частична реконструкция на потоците, функциониращи в мрежа. Като резултат се поражда нова форма на несъгласуваност.

В литературата по "националните иновационни системи" е показано критичното значение на националния аспект за цялостната система, но на практика то до голяма степен вече е пренебрегнато. Националният аспект, както ще се види по-нататък, е може би главната основа за растеж, произлязъл намясто. Оттук идва първичният тласък за "абсорбционния капацитет". Загубването на националната система може да доведе до загубване на възможността за самоподдържащ се растеж след процеса на прехода. Това прави стопанството силно уязвимо от капризите на глобалната икономика, което също ще бъде разгледано по-нататък.

Съгласуваност на мрежите в индустрията на примера на хранително-вкусовата промишленост

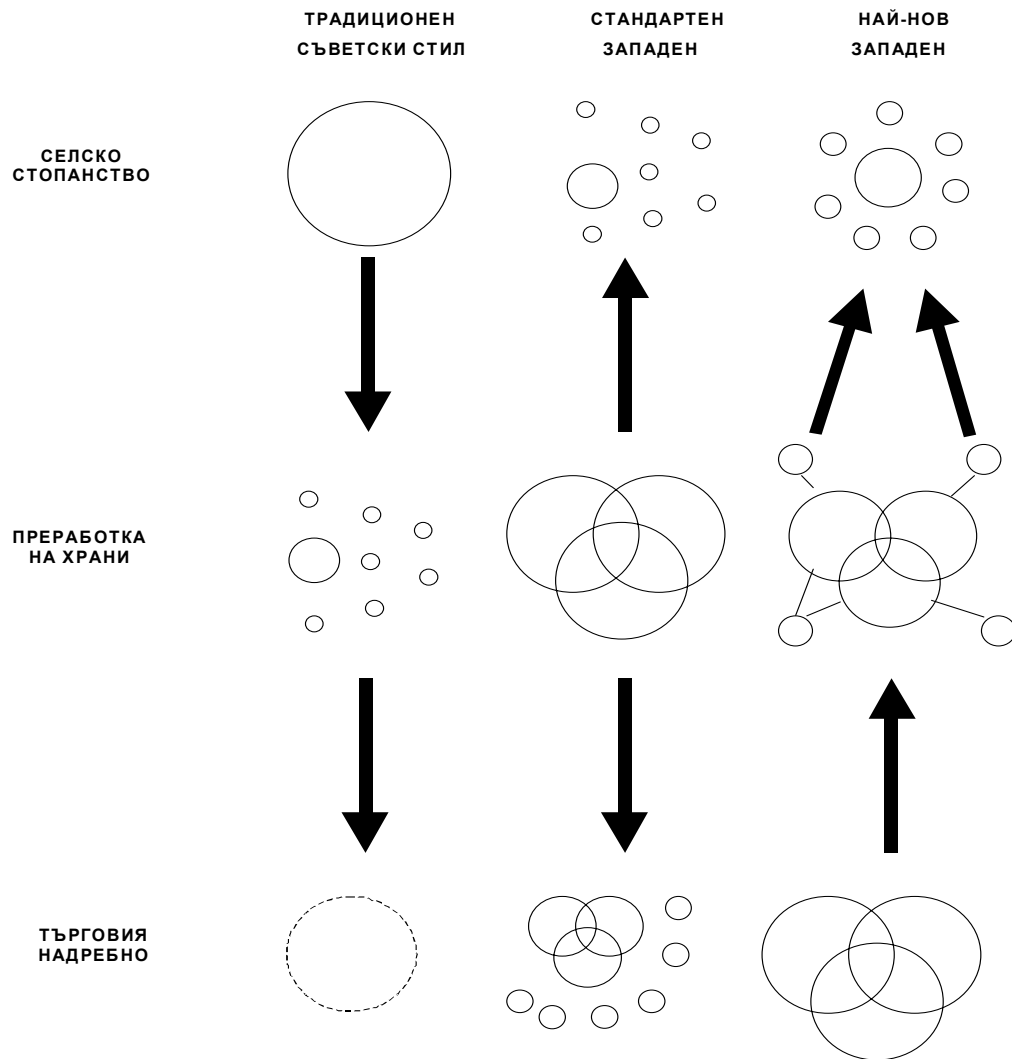
Посочените съображение по въпроса за действието на мрежите могат да се приложат на промишлено равнище в противовес на държавното, което ще покаже по-ясно вертикалното им измерение. Този раздел се базира на проучване на хранително-вкусовата промишленост в страните от ЦИЕ (Yoruk & Von Tunzelmann, 2002), което от своя страна се основава на

пространни интервюта и отговори на въпросници в Полша и Румъния, предприети от Eylem Yoruk.

Хранително-вкусовата промишленост е една от несправедливо подминатите в ранния период на прехода, тъй като тя нямаше славата на високотехнологичните индустрии като електрониката и автомобилостроенето. Във връзка с това трябва да повдигнем четири ключови въпроса. Първо, в страна със средно ниски доходи има значително поле за растеж на търсенето на хранителни продукти. Въпреки че на глобално равнище то може да расте по-бавно, отколкото в някои производства с високи пазарни възможности, напредъкът на този отрасъл поне е стабилен и обикновено силно базиран в собствената си страна, така че той е по-малко уязвим от колебанията на глобалното търсене или се прехвърля към други държави. Второ, хранително-вкусовата промишленост съставлява значителна част от общото промишлено производство, дори ако оставим настрана нейния земеделски компонент в много държави от ЦИЕ, въпреки че пропорцията варира съвсем значително (тя е сравнително по-висока в България). Обемът ѝ е твърде голям, за да не бъде взет под внимание от гледна точка на предлагането, съвсем отделно от някаква роля в търсенето. Трето, в миналото тя е била път към индустриализацията на някои малки открити икономики на Западна Европа и по-точно в Дания и Швейцария, и това може да бъде пример за България, която сега също е малка отворена икономика. И четвърто, вече не е правилно хранително-вкусовата промишленост да се смята за чисто нискотехнологична индустрия – в много западни страни тя играе ролята на “носител” на много от високите технологии, концентрирани в производството на преработените храни (биотехнология, фармацевтика, модерни инструменти, “умни материали” и др. - Christensen et al., 1996). Ето защо е по-подходящо тя да се характеризира като “мултитехнологична” промишленост, а не като “нискотехнологична”.

Хранително-вкусовата промишленост в страните от ЦИЕ наследи една изостанала база, ограничаващо нейните възможности да играе ролята на фактор в развитието. Тя е еволюирала в две главни насоки, но нито една от тях не е твърде подходяща за по-нататъшен напредък. Основната група отрасли беше ориентирана към минималната преработка (мелничарство, производство на мляко и сирене и т.н.), доминирана от земеделския сектор, който го снабдяваше със суровини. Този сектор в бившия СССР и в много (но не всички) други социалистически страни беше организиран в съответствие с колективните стопанства, които се придържаха към масовото производство, използвайки механични технологии. Стимулирането обаче беше, общо взето, слабо и освен количествените проблеми на производството, качеството на продукцията оставаше ниско. Другата група отрасли беше за изделия от по-високо равнище на преработка, включващи повечето напитки (безалкохолни, алкохолни и т.н.) и тютюн. Обикновено те бяха организирани в големи монополни държавни предприятия, отново с ниска ефективност, дължаща се

на липсата на конкуренция. Този бранш също беше изостанал по отношение на качеството на произведената продукция и нововъведенията.



Фиг. 3. Вертикални структури в хранителната промишленост

Фиг. 3 има за цел да обхване вертикалните структури на промишлеността на Изток и на Запад. Трябва да се отбележи, че диаграмата отразява само потока на материали по пътя до продукта за продажба, т.е. конвенционалната “верига на снабдяването”. Както отбелязахме, фактически има за разглеждане няколко вериги на снабдяването. Левият панел представлява традиционният съветски модел с вертикална йерархия, доминирана от кооперативното земеделие в посока нагоре. Преработвателите в средата на тази структура са ефективно контролирани от земеделците и фактически голяма част от производствения процес се извършва в земеделските стопанства или в непосредствена близост. Търговците на дребно имат много малка или въобще нямат независимост.

Обратно, типичният западен модел за изхранването като “голям бизнес” се разви повече подобно на централния панел от края на XIX век (Chandler, 1990). Производството започна да се доминира от мощни олигополи от големи фирми, прилагащи по-напреднали механични технологии, но прибирайки постъпленията от своите инвестиции чрез широко използване на търговски марки и масирана реклама. С отражението, което дават търговските марки, бяха стандартизирани и масово произведени стоки, за които се изисква качествен контрол (всяка загуба на репутация рискува да доведе до загуба на голяма част от пазара). Не всички клонове на хранително-вкусовата промишленост обаче са обединени в олигополи (Sutton, 1991), а само тези, които бяха в състояние да извлекат изгоди от инвестиране в новите технологии и специално маркетинга. Посредством маркетинга, от една страна, те диктуваха качеството на суровините на по-неорганизираните земеделски производители, а от друга, до голяма степен определяха продажбите на дребно, съответно нагоре и надолу по веригата. Именно този е моделът, който производителите в страните от ЦИЕ, общо взето, искат да повторят.

Има обаче и един трети модел, появяващ се на Запад, показан в десния панел. Тук централната арена на производството се преориентира към по-мрежова структура частично посредством разнообразяването на пазарите, но главно поради настъплението на новите технологии - голяма част от третото поколение биотехнологии, рекомбинат – DNA и сливането на клетки, приложими в хранителната промишленост, идва от малки биотехнологични изследователски фирми (Von Tunzelmann, 1998). Същевременно расте и тежестта на търговците на дребно, които в страни като Великобритания сами се превръщат в олигополи (“Tesco”, “Sainsbury’s” и др.). Това също отразява комбинацията на технологичните предимства специално в информатиката и телекомуникационните технологии и увеличаващата се власт на крайните купувачи (както се вижда например при отхвърлянето на генетично модифицираните храни, в противовес на натиска от страна на големите преработватели). Така стремехът да се повиши равнището

на хранително-вкусовата промишленост в страните от ЦИЕ чрез движение от левия към централния панел изостава от западното преориентиране към десния панел, основано на функционираща в мрежа преработвателна дейност и продукти, предизвикани от търсенето. Както е известно, в условията на вътрешните ресурси за напредък главното внимание през ранния преход беше насочено към промени в структурите на собствеността, най-очевидно чрез приватизацията. Тя беше проведена по различни начини – масова приватизация чрез голямо емитиране на акции, привличане на външни инвеститори (вкл. чуждестранни, където е възможно), вътрешно работническо-мениджърско изкупуване (MEBO) и първоначални публични оферти (IPO) и т.н. Вътрешните изкупувания се предпочитат за малките и средните предприятия. Често методите се сменят в движение, тъй като някои от стратегиите не сработиха така добре, както се очакваше, и в някои страни от ЦИЕ има реконсолидация на собствеността чрез инвестиционни фондове след масовата приватизация (Kogut & Spicer, 2002; също Dragneva, 1999 за случая на България).

Вътрешните източници бяха много важни за предоставяне на умения, черпейки от силните бази на механичния инженеринг. Това подхождаше на преориентирането на преработката на храни към модела от централния панел на олигополистичното масово производство, основано на машини и съоръжения. То беше по-малко подходящо за новата вълна от “мултитехнологии” като биотехнологията. Тук особено ясно се очертават трудностите по преориентиране в технологиите. Колапсът на BERD вече е отбелязан и нищо не е направено за пренасочване на академично организираната система на научната общност към повече и по-практично насочени изследвания. Както изтъкваме по-нататък, присъщите характерни източници на бази знания са сериозно пренебрегвани, в резултат на което процесът на прехода се съпътства от девалвацията на човешкия капитал.

Липсата на стандарти и съмненията за лоша хигиена ограничават възможностите за износ. Всеобщото недоверие на Запада спрямо качеството в страните от ЦИЕ се подсилва от време на време от някои случаи на паника - например през 1997 г. Европейският съюз наложи пълна забрана на всички експортни млечни произведения от Полша. Повечето полски фирми, с които е контактувано за изследването на Yotuk, имат ISO-сертификати и са запознати с важността на хигиената и качеството в хранително-вкусовата промишленост. Отражението на редовните инспекции от Полския ветеринарен инспекторат, изисквани от ISO-сертификацията, налага на доставчиците им да следят за хигиената и качеството, което принуждава фермерите да повишават собственото си равнище. Възприемането на тези стандарти оказва положително влияние, като доведе до създаването на възможности за

получаване на експортни лицензи за Европейския съюз (такива са получили 25 от 80 работещи млекозавода в началото на 2001 г.), както и до значително съвземане след споменатата забрана от 1997 г. България обаче все още е изправена пред бариери при износа на месо и млечни продукти за ЕС.

Поради съществуването на проблеми за вътрешните производители много от тях възлагат надежди на навлизането на чуждестранните мулти-национални компании. В доклад на ОИСР (1998) по въпросите на веригата земеделие - храни се посочват проблеми на корпоративния контрол, мениджмънта и технологиите, които се предполага, че ще изчезнат постепенно, тъй като големите фирми - вътрешни и чужди - вече играят по-важна роля. В някои отношения обаче чуждите инвеститори имаха по-малко желание да бързат да се включат, отколкото бяха първоначалните очаквания. Като начало чужденците не показаха интерес към земеделската част на "стойностната верига", въпреки че той доминираше системата през комунистическите времена (вж. фиг. 3). Причината е частично в липсата на пазарна възможност с оглед географската и икономическата природа на подобни дейности и ниското качество на съществуващия продукт, което отразява слабите познания на вътрешните производители ("фермери"). Главната причина е в малката пригодност на този промишлен бранш, което е същото в почти всички основни страни. Чуждестранните инвеститори обаче, макар понякога и неохотно, са принудени да поемат някаква грижа за събитията в земеделието с оглед повишаване качеството на влаганите материали.

Dunning (1994) правилно разделя стратегиите на мултинационалните компании, навлизащи в чуждите държави, на три категории: търсещи пазари, търсещи ефикасност и търсещи познания. Последната категория тук практически няма отношение, но едно по-добро разгръщане на националните и местните технологични ресурси може да я приложи. Търсенето на ефикасност изглежда е оправдана мотивация за някои западни хранително-преработвателни компании да се преместват на Изток, дори само за да се възползват от евтината работна сила. Въпреки че това е една от определящите причини за навлизането им на Изток, има индикации, че то не е било главният фактор за тази промишленост. Дори няма много индикации за някакво последващо засилване повишаването на ефективността, например чрез освобождаване на работна сила, освен когато това е породено от глобални, а не местни тенденции, както е описано по-нататък. Редица доказателства подкрепят мнението, че главната мотивация е да се разшири пазарният дял. Първоначално това се състоеше в завоюване на пазари, чиито истински възможности може да са някъде в бъдещето, а в някои случаи беше подхранвано от съмненията за стагнация в много от

пазарите за хранителни продукти на Запад. В по-ново време фокусът е преместен към разширяване на пазарния дял вътре в самите страни от ЦИЕ чрез сливане, остра конкуренция и т.н.

Акцентът върху мотивациите за търсене на пазари е характерен за чуждестранните инвестиции, насочени към отрасъл на промишлеността, който, както отбелязахме, се характеризира с изключително разнообразни степени на концентрация (Sutton, 1991). Общо взето, той е бил насочен към определени отрасли, избягвайки старите експортноориентирани или фрагментирани индустрии и фаворизиращ продукти с търговски марки плюс старите държавни монополи (захар, захарни изделия, напитки, маркови млечни продукти и т.н. - Duponcel, 1998). По този начин в Унгария ПЧИ повишиха монополизацията в някои клонове (вкл. захар, растителни масла), а в други я намалиха в сравнение със старите държавни предприятия (например цигари, безалкохолни напитки, бонбони). Ние обаче наблюдаваме върху високата степен на реконцентрация в области, където има възможности за печалби, например чрез търговски марки, сливане с чуждестранни фирми и изкупни мероприятия, какъвто е случаят с чешката бира с нейната голяма международна репутация. Последваха въпроси дали да се запази местно признатата търговска марка, или да се слее с глобално познатото име - тук стратегията зависи от обстоятелствата. Необходимостта да се уважи вкусът на местните хора обаче принуди чуждестранните инвеститори да боравят внимателно с местните снабдителни канали за суровини и съставки в страните от ЦИЕ.

ПЧИ са трансмисията, определена да попълни и увеличи изключително необходимия капитал за реструктуриране и модернизация на индустриите в страните в преход, като същевременно внесат мениджърски и технологични умения. През периода 1991-1997 г. в хранителния отрасъл те имаха значителен дял в общите ПЧИ в тези страни. В България например земеделско-хранителния сектор е привлякъл около 25% от всички чуждестранни инвестиции, което е повече от дела на който и да е друг сектор (ОИСП, 1998). По същото време, както отбелязахме, по-голямата част от фондовете на ПЧИ са били насочени към преработвателната и последващата част от отрасъла, а не към първичното земеделие, за да задоволят растящото вътрешно търсене на хранителни стоки, например захарни изделия, сладолед и напитки.

Смята се, че движението на капитал към Изтока носи нови технологии (поне на страната-домакин) и предизвиква нуждата от обучение за нови умения. Тук може би постиженията са по-малко впечатляващи. За да изградят благоприятна обстановка за себе си, повечето чуждестранни инвеститори работят със собствените си човешки

ресурси и извършват изследователска и развойна дейност в своите страни. Малко са тези, имащи проучвателни звена при съдружниците си в страните-домакини, които обикновено се насочват към изследване на възможностите за приложение на чуждия опит в собствените им страни.

Изводи и заключения

Направените изводи водят до сериозни подтекстови заключения, някои положителни, но и много с негативно значение, на които недостатъчно често е било обръщано внимание. Един основен извод е, че докато ПЧИ, изглежда, ще донесат значителни краткосрочни придобивки, по-малко ясно е дали тяхното дългосрочно влияние ще доведе до устойчив растеж. За да стане това, на мултинационалните компании им е нужно да се преориентират от търсене на пазари към търсене на ефикасност. Доколкото ще остане главно по важност, търсенето на пазари изчерпва своята цел, след като завоюва еднократни, но завинаги, придобивки при влизането. Наистина има някои вече натрупващи се доказателства, че въздействието върху производителността може отначало да е силно, а после да се успокои. Това, което е необходимо, е да се научи страната-домакин да стане по-склонна към натрупване. Доколкото основните процеси на натрупването на знания се отнасят главно за страната-майка на МНК, подобно дългосрочно натрупване на познания в страните от ЦИЕ, изглежда, ще бъде ограничено – такъв, в края на краищата, ще е и техният процес на растеж.

Едно от ключовите последствия на слабостите при свързване на вътрешните източници на натрупване на знания с чуждите източници е в липсата на мотивация за квалифицираните млади хора да останат в своята родина. Вече става очевидно (и много забележимо например в България) източването на мозъци, на млади хора, имащи необходимия интелектуален и често технически ценз, но без обогатяващо търсене на техните способности в собствената им страна. Естествено те се насочват към държавите, където са МНК, не само поради очакванията за по-високи доходи там, но и поради липсата на предизвикателство в страните, от които идват. Изследванията на миграционните схеми в исторически план определено сочат, че почти всички миграционни потоци отразяват сборно елементите на търсенето и предлагането, вкл. и отливите от страните от Централна и Източна Европа към САЩ отпреди около един век (Easterlin, 1961). Доколкото все още има несъгласуваност на мрежите за вътрешно и чуждестранно технологично натрупване, трудно е да се предвиди дали ще се случи нещо различно с приближаването на влизането им в Европейския съюз.

След като е овладяла пазар на подходящ продукт в ЦИЕ, какво прави една мултинационална компания? В процес, напомнящ за цикъла на продукта в международната търговия, определен от Vernon (1966), ПЧИ започнаха с най-големите, най-стабилни и сравнително заможни пазари за хранителни изделия, по-специално в Полша. Желаното превключване към други държави ще трябва да изчака разпространението на тези пазарни условия и в предвидените реципиенти на ПЧИ. Разбираемо е, че като са си свършили работата в предишните страни, ПЧИ просто ще се преместят в новата държава и ще изоставят старата, доколкото се отнася до производството. Краткосрочните придобивки от по-ниските заплати временно ще играят ролята на привличаща сила към новата страна.

Доказателства за този вид цикъл има не само в нашите изследвания за хранителния отрасъл, но и в редица проучвания за автомобилно-производството в проекта, оглавяван от Radosevic. Много години автомобилната промишленост е страдала от излишък на производствени мощности. Забелязва се някакъв растеж, произтичащ от повишаване на доходите в новите страни, но от известно време в повечето от напредналите държави търсенето приближава равнището на наситеността (освен при замяната). В Полша освен "FIAT", който от дълго време има интерес в страната, някои автопроизводители бяха привлечени от операциите по сглобяване зад полските митнически граници. Тъй като тези бариери ще паднат и скоро ще изчезнат вследствие влизането в ЕС, автомонтажниците търсят да разположат заводите си другаде (Dunin-Wasowicz et al., 2002). Различна и по-положителна ситуация се наблюдава в Словения (Rojec & Jaklic, 2002). Тук ниските заплати бяха само временна атракция, защото според източноевропейските стандарти те са сравнително високи, а търсенето на пазари беше още по-непривлекателно поради малките размери на страната. Така "Рено" трябваше да търси придобивки от ефикасност, разчитайки частично на словенския положителен опит в механостроенето и електроинженеринга. Стигна се дотам, че Словения стана износител на ПЧИ и търси пазари в съседните страни (специално Хърватска).

Алтернативна стратегия за МНК, освен простото преместване на следващия пазар, е да засилят контрола си върху съществуващите пазари, като изкупуват местни заводи с цел да бъдат закрити. В резултат производственият капацитет в приемащата страна може да намалее, а не да се увеличи. В допълнение към това, когато големите дялове от съответните пазари в ЦИЕ попадат под контрола на МНК, може да се наложи те да победят в конкуренция, или да поемат контрол над клоновете на други МНК. Вече има индикации, че страните от ЦИЕ, без да усетят, стават пешки в глобалния капитализъм и неговите борби.

Един случай, който сме проучвали, е фирмата за бисквити “Gyogi Keksz” в Унгария, която преди владееше половината от пазара на страната. Тя беше изкупена в началото на 90-те години от английската компания “United Biscuits”, която предприе редица действия за подобряването на управлението, квалификацията, капитала и технологиите, които най-напред се насочиха към съществуващото, а накрая се преместиха към ново поле за дейност, наречено впоследствие индустриален парк “Gyog” (Estrin et al., 1997). Поради това, че е само фирма от средна величина “United Biscuits” обаче сама се превърна в плячка на по-големи играчи в собствената си страна и към края на 2000 г. нейната европейска дейност беше поета от френския гигант “Danone”. Скоро след това последната обяви, че възнамерява да закрие завода “Gyog”. Въпреки че засега закриването се удържа, повечето коментатори вярват, че то скоро ще се случи.

В това, което Ленин (1915) нарича “преразпределение” на пазарите между враждуващите глобални играчи, страните от ЦИЕ могат, както той се опасяваше, да станат злощастни жертви. Отново не е ясно колко съществени ще са придобивките за тези държави в дългосрочен план. За устойчив растеж трябва да има устойчиво взаимодействие между външните и вътрешните функции и между макро-, мезо- и микро-равнищата на съответните мрежи.

Ето защо може да се заключи, че съгласуването на мрежите далеч не е автоматично.

1. За Централна и Източна Европа то включва промени на мрежите във *функционален* аспект, като се премине от вътрешни към чуждестранни източници за няколко ключови ресурса, особено финанси, мениджмънт и технология. Подобна промяна обаче е не е осъществена и в обозримото бъдеще тези ресурси ще продължат да се доставят вътрешно, като развитието ще се основава на национални производствени умения, вътрешен капитал и преди всичко родна технология. Функционалните взаимоотношения в някои критични области са слабо съчетани.

2. Във *вертикален* аспект снабдителните вериги се реорганизируют в съответствие с потребностите на МНК, но остават проблемни. На първо място, дори в преход, те все още отразяват предимно схемите на йерархия “supply-push”, въпреки че в изследвания от нас случай на преработка на храни контролът се е преместил от горното в средното течение (вж. фиг. 3). Второ, те са прекомерно линейни и не отчитат множеството ресурсопотоци, очертани от перспективата на взаимното съгласуване на мрежите - това е друг начин за представяне липсата на съобразяване с национално базираните ресурси.

3. В *географски* аспект то замества старата социалистическа ос на националните мрежи, доминиращи над местните, фактически до изключване на глобалните мрежи, с една преходна ос, при която глобалните мрежи, доминиращи над местните, фактически изключват смачканите от външен натиск национални мрежи (вж. фиг. 2). Това крие голям риск процесът на прехода да приключи, като значително ограничи възможностите за превръщането му в по-дългосрочен самоподдържащ се растеж.

Съществуващите теоретични подходи към гувернанса отразяват подобни ограничения. Повечето се фокусират върху неговата двойственост (държави срещу пазари, пазари срещу йерархии...) и предполагат избор от типа или/или. На практика трябва да се разгледат всичките измерения на гувернанса и на тях да се гледа не като на избор, а като взаимна обвързаност. Както е показано на фиг. 1 за случая с Тайван, именно комбинираните и взаимосвързаните роли на пазари, фирми и държави, особено като взаимно съчетани чрез различните равнища на мрежите, ще имат принос към успешния растеж.

Изводи, отнасящи се до формирането на съвременната политика

Накрая отново ще фокусирам върху ролята на държавата и нейната политика за съгласуване на мрежите. Все още е неясен приносът, който правителствата могат да направят за модифициране или трансформиране на методите на гувернанса, но от дискусиата се открояват някои изводи в контекста на страните от ЦИЕ и избраните примери.

Главното заключение е, че упражняването на политика се е превърнало от твърде интервенционистично през социалистическия период на недостатъчно интервенционистично през прехода. Следствието от това е взривното свиване на националните мрежи от типа, който разглеждахме многократно в тази разработка. Например Dunin-Wasowicz et al. (2002) описват почти изключителното разчитане на агрегатна фискална политика на макро-икономическо равнище в Полша като "лишено от въображение". Подобно, проектът "Макротек" под Петата рамкова програма, която координирам и която ще докладва своите последни съображения в средата на 2002 г., намира в редица страни празнини между макроикономическата и отражението върху научно-техническата политика. Двете живеят в почти изцяло различни светове.

На по-високо микроравнище пълното доверяване, че приватизацията е начин за стабилизиране на националната производствена

система, е също ограничение. Приватизацията може да бъде необходима стъпка за въвеждане на функционираща икономика в днешния свят, но не е достатъчна. Има тенденция тя да доведе до последващи етапи на консолидация, в която правителството е до голяма степен безпомощно. Във всеки случай акцентът трябва да се прехвърли от въпросите на собствеността върху тези на мениджмънта и гувернанса. Трябва да се отдели повече внимание на мезоравнището на еволюцията на промишлената структура - вниманието досега, що се отнася до страни като Полша, се е концентрирало върху "залезни индустрии", а не върху изграждане на промишленост за бъдещ растеж.

Целта трябва да се пренасочи към изграждането на взаимно съгласувани системи, които да заместят неуправляемите части на старите. Това не означава просто игнориране на старите институционални и организационни уредби, тъй като някои от тях могат да бъдат критични за новите системи. Разработката набляга особено на старите национални уредби за технологии, които са били изоставени в много неизгодно положение от новото развитие на обстановката като инвазията на ПЧИ. Редица от старите институти за изследване и развитие оживяват, но в страни като Полша все още обслужват стари клиенти (главно старите държавни предприятия) по старите методи. "Линейният модел", по който науката подава нови технологии на производството, все още преобладава в свят, в който има пресираща нужда влиянието на търсенето да ориентира технологичната промяна. Създаването на системи трябва да развият функции, свързани с услугите като част от тяхната реинтеграция в процеса на икономическото развитие. Те могат да включат финансови връзки с мениджмънта и маркетинга, а не да отделят технологиите (и финансите), а с навлизането си ПЧИ би трябвало да бъдат селектирани по-грижливо, за да се интегрират в процеса на развитието.

Местната администрация също е несправедливо ограничена в своя обсег, в сравнение с това, което се изисква. Политиката за изграждане на специални икономически зони може да даде временен успех (въпреки че повечето не го постигат), но те би трябвало да се възприемат като краткосрочна прищявка. Това, което привлича, а после и задържа чуждестранните инвестиции, е дългосрочното ангажиране с местното развитие, като местната администрация предоставя необходимите умения, инфраструктура и т.н., от които може да се възползва външният инвеститор.

Гледайки към бъдещето, не може разумно да се очаква влизането в Европейския съюз да донесе повече от относително малък принос посредством преки придобивки, свързани с търговията (Dyker, 2002). Пазарната интеграция с нищо не би допринесла за развитието. Големите

надежди, които в някои случаи могат да се реализират, а в други - не, произлизат от "динамичните" придобивки, свързани с институционализирането на нови процеси на обучение във всички функции, отнасящи се до производството и потреблението. Но това изисква адекватна вътрешна реакция, която да стане самоподдържаща се както на национално, така и на местно равнище.

Сумирано, препоръките за политика са, както следва:

1. Промяна в разбирането за движещата сила за технологичното развитие от предлагането към търсенето.

2. Интервенция (непряка, а също и пряка) за поддържане на функционална и вертикална взаимовръзка на производствено поведение, вкл. и активна промоция на малките и средните предприятия;

3. Реинтеграция на вътрешните източници за натрупване на знания и акцент върху "абсорбционния капацитет" по отношение на чуждите източници.

Както набляга Radosevic (2002), успехът на една политика зависи от "най-слабата връзка". При социалистическата система (вж. фиг. 2) националните мрежи бяха привидно силни, но в края на краищата не бяха ефективни поради недоразвитието на местните и особено поради недоразвитието на връзките с глобалните мрежи. При прехода глобалните мрежи стават посвоему мощни, но може да се окаже, че те също са неефективни, ако не са взаимно свързани с местните и отслабените национални мрежи. Правителствата от ЦИЕ не могат да стоят настрана и да позволят на глобалните пазари и глобалните схеми да поемат цялата отговорност. Ако постъпят по такъв начин, те не само ще загубят базата за контрол, но в края на краищата ще изпуснат и придобивките по ефикасността им.

Литература:

Aghion, P. and P. Howitt. Endogenous Growth Theory. MIT Press, Cambridge MA, 1998.

Amable, B., R. Barré, and R. Boyer. Les Systèmes d'Innovation à l'Ere de la Globalisation. Economica, Paris, 1997.

Buchanan, J.M. and G. Tullock. The Calculus of Consent: logical foundations of constitutional democracy. University of Michigan Press, Ann Arbor MI, 1962.

Carlsson, B. Technological systems and economic performance. – In: M. Dodgson and R. Rothwell (eds). The Handbook of Industrial Innovation, Edward Elgar, Aldershot, 1994, p. 13-24.

Chandler, A.D. jr. Scale and Scope: the dynamics of industrial capitalism. Belknap Press, Cambridge MA, 1990.

Chang, H.-J. and, R. E. Rowthorn. The Role of the State in Economic Change. Clarendon Press, Oxford, 1995.

Chobanova, R. and N. von Tunzelmann. Innovation in Bulgaria under the transition economy, 1990-2001. Paper for Macrotec conference, Madrid, 2002.

Christensen, J. L., R. Rama, and N. von Tunzelmann. The European Food and Beverages Industry, European Information Monitoring System (EU), Luxembourg, 1996.

Coase, R.H. The nature of the firm. - *Economica*, 1937, 4: 386-405.

Dragneva, R. Corporate governance and privatisation funds: the case of Bulgaria. DPhil thesis, Sussex European Institute, University of Sussex, 1999.

Dunin-Wasowicz, S., M. Gorzynski, and R. Woodward. Integration of Poland into EU global industrial networks: the evidence and the main challenges. Paper for The Emerging Industrial Architecture of the Wider Europe: the Co-evolution of Industrial and Political Structures, 2002.

Dunning, J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley, Wokingham, 1994.

Duponcel, M. Restructuring of food industries in the five Central and East European front-runners towards EU membership (CEEC-5). Centre for Economic Reform and Transformation (CERT), Discussion Paper 98/6, Heriot-Watt University, Edinburgh, 1998.

Dyker, D. The dynamic impact on the Central-East European economies of accession to the European Union. Paper for The Emerging Industrial Architecture of the Wider Europe: the Co-evolution of Industrial and Political Structures, 2002.

Easterlin, R.A. Influences in European overseas emigration before World War I. - *Economic Development & Cultural Change*, 1961, 9: 331-51.

Estrin, S., K. Hughes and S. Todd. Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: multinationals in transition. Pinter, London, 1997.

Evans, P.B. Embedded Autonomy: states and industrial transformation. Princeton University Press, Princeton NJ, 1995.

Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance: lessons from Japan. Pinter, London, 1987.

Frenken, K. and A. Nuvolari. The early history of the stationary steam engine: an evolutionary interpretation using complexity theory. - mimeo, Utrecht University and Eindhoven University of Technology, 2001.

Geels, F. Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case study. Paper for Conference on 'The Future of Innovation Studies', ECIS, Eindhoven, 2001.

Gereffi, G. and M. Korzeniewicz (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, 1994.

Gereffi, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. - *Journal of International Economics*, 1999, 48: 37-70.

Hirschhausen, C. von and J. Bitzer (eds.). The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe: from post-socialist restructuring to international competitiveness. Edward Elgar, Cheltenham, 2000.

Hollingsworth, J.R. and R. Boyer (eds.). Contemporary Capitalism: the embeddedness of institutions. Cambridge University Press, Cambridge, 1997.

Howell, D.R. and E. N. Wolff. Technical change and the demand for skills by U.S. industries. - Cambridge Journal of Economics, 1992, 16: 127-146.

Humphrey, J. and H. Schmitz. Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. IDS Working Paper no. 120, IDS, University of Sussex, 2000.

Kaplinsky, R. Spreading the gains from globalisation: what can be learned from value chain analysis?. IDS Working Paper no. 110, IDS, University of Sussex, 2000.

Kim, S.-R. The Korean system of innovation and the semiconductor industry: a governance perspective. - Industrial & Corporate Change, 1998, 7: 275-310.

Kim, S.-R. and N. von Tunzelmann. The dynamics and alignment of "networks of networks": explaining Taiwan's successful IT specialization. SEWPS website no. 17, SPRU, University of Sussex, 1998 (<http://www.sussex.ac.uk/spru/publications/imprint/sewps/sewp17/sewp17.pdf>).

Kogut, B. and A. Spicer. Capital market development and mass privatization are logical contradictions: lessons from Russia and the Czech Republic. - Industrial & Corporate Change, 2002, 11: 1-38.

Lenin, V.I. (1915) Imperialism: the highest stage of capitalism. International Publishers, New York, 1939.

Lundvall, B.-Å. (ed.). National Systems of Innovation: towards a theory of innovation and interactive learning, Pinter, London, 1992.

Myrdal, G. Asian Drama: an inquiry into the poverty of nations, Allen Lane, London, 1968.

Nelson, R.R. (ed.). National Innovation Systems: a comparative study. Oxford University Press, New York, 1993.

North, D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, New York, 1990.

OECD. Impediments to efficiency in the agro-food chain in Bulgaria, Romania and Slovenia. Committee for Agriculture: Agricultural Policy Paper N 1998-02, OECD, Paris, 1998.

Porter, M.E. The Competitive Advantage of Nations. Macmillan, London, 1990.

Prakash, A. and , J.A. Hart (eds.). Coping with Governance. Routledge, London, 2000.

Radosevic, S. The emerging industrial architecture of the wider Europe: the co-evolution of industrial and political structures – outline of project methodology and results. - mimeo, SSEES, University College London, 2002.

Rojec, M. and Jaklic, A. Integration of Slovenia into EU and global industrial networks: review of existing evidence. Paper for The Emerging Industrial Architecture of the Wider Europe: the Co-evolution of Industrial and Political Structures, 2002.

Romer, P.M. Endogenous technological change. - Journal of Political Economy, 1990, 98: S71-S102.

Sutton, J. Sunk Costs and Market Structure. MIT Press, Cambridge MA, 1991.

Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle. - Quarterly Journal of Economics, 1966, 80: 190-207.

Von Tunzelmann, G.N. The supply side: technology and history. – In: B. Carlsson (ed.): Industrial Dynamics. Kluwer Academic Press, Boston, 1989, p. 55-84.

Von Tunzelmann, G.N. Technology and Industrial Progress: the foundations of economic growth, Edward Elgar, Aldershot, 1995.

Von Tunzelmann, G. N. Localized technological search and multi-technology companies. - Economics of Innovation and New Technology, 1998, 6: 231-55.

Williamson, O.E. Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications. Free Press, New York, 1975.

Williamson, O.E. The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting. Free Press, New York, 1985.

Yoruk, E. and N. Von Tunzelmann. Network realignment and appropriability in the CEE food industry. Paper for The Emerging Industrial Architecture of the Wider Europe: the Co-evolution of Industrial and Political Structures, 2002.

Превод Петър Калиновски