

УДК 330.341.2

МУСТАЕВ МОВСАР МУСАЕВИЧ

к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом» ФГБОУ ВО
«Чеченский государственный университет», e-mail: fatima-mambetova@rambler.ru

МАМБЕТОВА ФАТИМАТ АБДУЛЛАХОВНА

д.э.н., ведущий научный сотрудник отдела «Экономика инновационного процесса»,
ученый секретарь Института информатики и проблем регионального управления филиал
ФБУН «Федеральный научный центр «Кабардино-Балкарский научный центр Российской акаде-
мии наук», e-mail: fatima-mambetova@rambler.ru

СЕТЕВАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. Цель работы. Провести теоретическое обобщение и дать обоснование эффективности сетевой формы организации экономики для хозяйствующих субъектов инновационной системы. **Метод.** В качестве метода исследования используется анализ и синтез экономических отношений в инновационной системе, логический и метод экспертных оценок на основе исследования эмпирических проявлений форм организации и взаимосвязи субъектов в экономике. **Результат.** Выявлено, что оптимальной формой взаимодействия при переходе к инновационной экономике является сетевая форма организации хозяйствующих структур, в частности кластер. Определено, что сети являются основой для создания и развития инновационных кластеров, надёжным способом получения конкурентных преимуществ региона и страны, гарантией устойчивости и развития предприятий, отраслей по инновационному пути. **Область применения.** Статья может быть использована при развитии теории сетевой экономики, а также при разработке программ и стратегий инновационного развития территорий, формирования интеграционной и кластерной политики. **Выводы.** В статье на основе проведённого анализа и обобщения публикаций, посвящённых прогнозу инновационного развития на долгосрочную перспективу, было установлено, что происходящие в современном мире процессы глобализации и информатизации экономики, организация систем электронных коммуникаций и технологии мобильной связи привели к существенным изменениям во взгляде на потребителей и партнёров. Формирование и поддержка стабильных долгосрочных взаимосвязей с дистрибьюторами, поставщиками, потребителями, научно-исследовательскими институтами, рекламными агентствами и персоналом ставит перед хозяйствующими структурами новую задачу, заключающуюся в организации такой системы взаимодействия, которая бы обеспечивала объединение фирм и поддерживала на основе взаимовыгодного делового сотрудничества её группы потребителей. Успех фирмы в конкурентной борьбе в основном будет зависеть от того, насколько эффективно функционирует данная система. Оптимальными формами взаимодействия при переходе к инновационной экономике сетевая форма организации хозяйствующих структур.

Ключевые слова: форма взаимодействия, инновационная система, сетевые структуры.

MUSTAEV MOVSAR MUSAEVICH

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Faculty of "Personnel Management" of FSBEI of HE "Chechen
State University", e-mail: fatima-mambetova@rambler.ru

MAMBETOVA FATIMAT ABDULLAKHOVNA

Doctor of Economic Sciences, Lead Research Associate of the Department of
"Economics of the Innovative Process", the
Academic Secretary of the Institute of Computer Science and
Problems of Regional Management, the branch of FBIS "Federal Science Center of "Kabardino-Balkaria
Scientific Center of the Russian Academy of Sciences", e-mail: fatima-mambetova@rambler.ru

THE NETWORK FORM OF ORGANIZATION OF THE ECONOMY AS AN EFFECTIVE MODEL OF INTERACTION OF SUBJECTS OF THE INNOVATIVE SYSTEM

Abstract. *The goal of the study.* Performing a theoretical summary and giving a substantiation of the effectiveness of a network organization of the economy for economic subjects of the innovative system. **The method.** The method used for the study uses analysis and synthesis of economic relations in the innovative system, the logical method, and the method of expert evaluation based on a story of empirical manifestations of forms of an organization and an interconnection of subjects in the economy. **The result.** It has been found that the most optimal form of interaction when transitioning towards the innovative economy is the network form of organization of economic structures, in particular, a cluster. It has been determined that networks are the foundation for creating and developing innovative clusters, a reliable way of receiving competitive advantages of the region and the country, guaranteeing stability and development of enterprises, industries along the innovative roadmap. **The area of application.** The manuscript may be used when developing a theory of network economics, as well as when developing programs and strategies of innovative development of territories, forming an integrational and cluster policy. **The conclusions.** The manuscript based on the analysis performed, and based on a summarization of publications devoted to the forecast of the innovative development for the long-term perspective stated that the processes of globalization and informatization of the economy happening in the modern world, organization of systems of electronic communications and technologies of mobile connection led to significant changes in the views of consumers and partners. The formation and support of stable long-term interconnections with distributors, suppliers, consumers, scientific and research institutes, advertising agencies and the staff creates a new task for the economic structures that is in the organization of such a system of interaction that would provide for the combination of firms, and that would maintain it, based on a mutually profitable business cooperation of its group of consumers. The success of the company in competition will be mostly dependent on how effectively this system functions. The optimal forms of interaction when transitioning towards the innovative economy are the network form of organization of economic structures.

Keywords: the form of interaction, an innovative system, network structures.

Введение. Происходящие в современном мире процессы глобализации и информатизации экономики, организация систем электронных коммуникаций и технологии мобильной связи привели к существенным изменениям во взгляде на потребителей и партнёров. Формирование и поддержка стабильных долгосрочных взаимосвязей с дистрибьюторами, поставщиками, потребителями, научно-исследовательскими институтами, рекламными агентствами и персоналом ставит перед хозяйствующими структурами новую задачу, заключающуюся в организации такой системы взаимодействия, которая бы обеспечивала объединение фирм и поддерживала на основе взаимовыгодного делового сотрудничества её группы потребителей. Успех фирмы в конкурентной борьбе в основном будет зависеть от того, насколько эффективно функционирует данная система.

Создание и развитие сетевой формы взаимодействия экономических субъектов происходит в условиях постоянного преобразования институциональной среды и среды их функционирования и взаимодействия, что в свой черёд формирует особую атмосферу, способствующую данному процессу. Модификация типа экономической системы приводит к разрушению прежних принципов и механизмов работы субъектов экономической деятельности. В результате формируется сетевая среда с особым климатом доверия как центральной нормой сетевой культуры [1].

Методы исследования. В условиях многовариантной ситуации модели сетевого взаимодействия организационных структур, требуется применение экономико-математических методов и новейших средств вычислительной техники, которые позволяют делать выбор и организовывать конкурентоспособные сетевые структуры экономических субъектов, пользующихся электронными возможностями глобальной сети Интернет и новейшими информационно-коммуникационными средствами [1].

В основном сети не реализуют традиционные организационно-управленческие принципы, успешно апробированные экономической системой рыночного типа. Они занимаются разра-

боткой стратегии развития, которая основана главным образом на горизонтальной интеграции. Отличительной особенностью сетевой формы управления от рыночной и командно-административной, в которых управление осуществляется или рыночными сигналами, или государством, является то, что ей свойственен высокий уровень сознательности агентов, которые понимают свою роль и взаимозависимость друг от друга. Как результат, обеспечение эффективной работы участников сети невозможно без наличия доверия в виде нормы, регулирующей их взаимоотношения. Суть доверия сводится к «ожиданию определённых действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как ему станут известны действия окружающих» [2].

Для компаний-участников сети данное определение также вполне применимо. Имея общие идеи, товарные знаки и торговые марки, инновационные разработки, а также другие объекты интеллектуальной собственности, функционируя в пределах единого информационного и экономического пространства, все участники сети стремятся к тому, чтобы застраховаться от возможных недобросовестных действий. Отсутствуют ограничения относительно количества участников сделок. Это могут быть работники компаний, поставщики, клиенты, кредиторы и т. д. Доверие должно проявляться в деперсонифицированной форме [3].

Важность доверия даже при осуществлении простой сделки с применением предоплаты можно доказать с помощью модели, суть которой заключается в следующем: чем больше величина проигрыша по отношению к выигрышу, тем выше должна быть степень доверия между участниками сделки [5]. Проводимые эмпирические исследования [4] подтверждают необходимость наличия определённой минимальной степени доверия. Об этом свидетельствуют расчётные данные этих исследований.

Ещё одним важным условием функционирования сетевого взаимодействия выступает наличие такой нормы сетевой культуры, как эмпатия. В основу действий индивида (в данной ситуации — это собственник, управленец или простой сотрудник фирмы, то есть любая заинтересованная фигура, ответственная за принятие решения в интересах компании) положена эмпатия: он ставит себя на место контрагента и стремится понять его интересы, ощущения и намерения [6]. Понятность и предсказуемость действий контрагента дают ему возможность осуществлять предпринимательскую деятельность, основанную на доверительных отношениях. К примеру, производитель стремится к тому, чтобы определить отношение потенциального покупателя к своему товару. Попытка посмотреть на свою продукцию с точки зрения покупателя даёт возможность разработать адекватную маркетинговую стратегию и PR-кампанию, придумать рекламный слоган, которые адресованы конкретной целевой аудитории. В то же время эмпатия не отрицает свободы поведения. Каждый отдельный экономический субъект не ограничивается в принятии решений, которые определяют его последующую деятельность. Чем лучше участник взаимодействия понимает и предсказывает действия окружающих, тем свободнее становится его деятельность, поскольку это позволяет ему превратить препятствия, стоящие на пути к достижению рационально поставленных целей, в условия успеха.

Следовательно, можно говорить о том, что отмеченные нормы сетевой культуры позволяют определить поведение субъектов экономики. Взаимоотношения хозяйствующих структур, организация разного рода предпринимательских союзов и объединений, взаимодействие с государственными структурами и другими организациями вызваны собственным желанием и стремлением данных субъектов выполнять эти правила, уважать законы взаимодействия и на добровольных началах выполнять все обязательства, взятые на себя.

Законность действующих норм является ключевой предпосылкой их выхода за рамки единичных случаев взаимодействия. Они превращаются в составляющую общей сетевой культуры, не зависящей от факта личного знакомства или территориальной принадлежности возможных участников взаимодействия. К примеру, доверие между участниками сделки обеспечивается путём предоставления государством эффективной законодательной защиты их прав. Вместе с этим, существование чётко установленных государством прав собственности значительно упрощает взаимное понимание интересов и намерений участников, то есть присутствие эмпатии между ними [7].

На развитие сетевой экономической культуры воздействует множество факторов, среди которых можно назвать непосредственно развитие самого общества и его культуры. Что же

касается России, то применительно к ней активное внедрение в жизнь стереотипов, принципов рыночной системы очень часто сказывается на развитии нового типа экономической культуры самым негативным образом. Из-за экономической и политической ориентации на рыночные преобразования провозглашались новые ценности, очень часто не воспринимающиеся как императивные и стержневые всеми членами общества. Кроме того, рыночные институты являются достаточно неустойчивыми структурами. Сформированные под воздействием прежних идеалов, доктрины и концепты в силу менталитета российского общества неверно истолковываются или искажаются.

Главным звеном системы взаимодействия, чаще всего, выступает хозяйствующая структура, способная предложить своим партнёрам наиболее выгодные условия сотрудничества, чёткую стратегию развития, другими словами, имеющая конкретное ясное видение перспектив партнёрства, а также обладающая необходимыми ресурсами и технологиями, которых нет у других участников в отдельности. Наиболее наглядно структура взаимодействия участников сетевой организации представлена схематично на рисунке (рис. 1).



Рис. 1. Структура сетевого взаимодействия [2]

Основанное на сетевой модели формирование системы взаимодействия организационных структур происходит с применением разнообразных моделей сотрудничества при разных уровнях интеграции. На решение о выборе определённой модели влияют исходные условия, в которых работают инициаторы организации системы взаимодействия, то есть центральная компания. Например, к таким условиям относится национальное законодательство, вид предпринимательской деятельности и т. д. В данной работе разработаны этапы формирования такого рода системы.

В настоящее время рассматривают два варианта организации системы взаимодействия: если структура отсутствует, то есть формирование системы взаимодействия осуществляется «с нуля», или если имеется компания, готовая стать центральной в будущей системе взаимодействия (рис. 2).

В случае когда первоначально отсутствует структура, порядок её построения для системы делового взаимодействия состоит из четырёх этапов [2].

Первый этап заключается в формировании инициативной группы, главной обязанностью которой будет формирование системы делового взаимодействия и разработка структуры системы взаимодействия сетевой организации.

Второй этап включает в себя проведение анализа преимуществ и последствий организации системы взаимодействия и подготовка к формированию данной системы.

Третий этап предусматривает основание центральной компании в форме, не противореча-

щей законодательству страны, в которой будет базироваться данная организация. Учитывая значимость и роль центральной компании в структуре системы взаимодействия, устанавливаются её функциональные обязанности, а также обязанности фирм-партнёров.

Четвёртый этап представляет собой присоединение партнёров к системе взаимодействия.

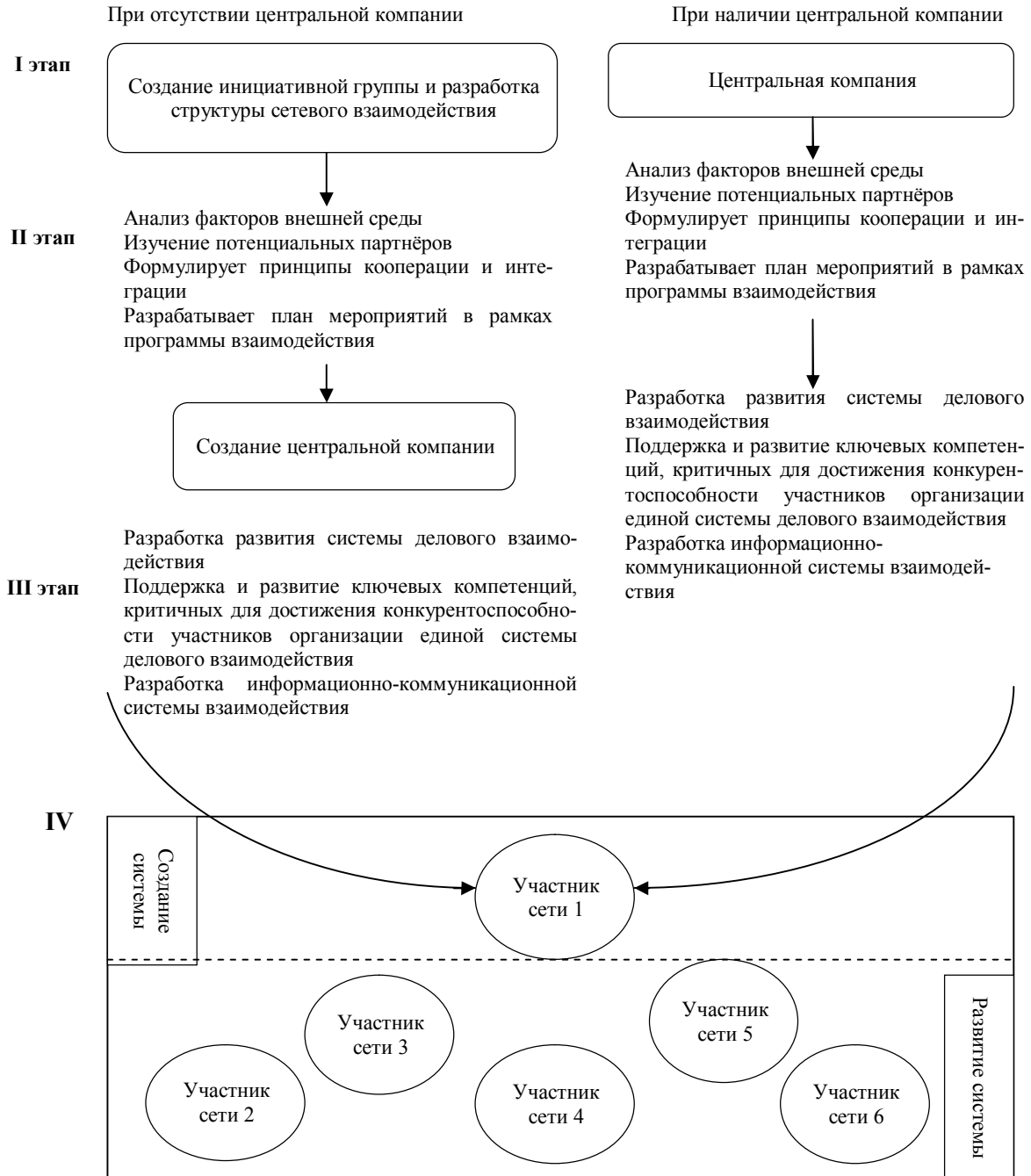


Рис. 2. Схема создания системы делового взаимодействия [2]

Нет принципиального ограничения в количестве участников сетевого взаимодействия, однако их присоединение зависит от целесообразности дальнейшего расширения сети делового международного взаимодействия.

Если находится компания, готовая выступить в качестве центра системы делового взаимодействия, то представленные выше этапы, в общем, также будут актуальны и в данном случае, однако рассмотренные ранее меры, осуществляющиеся на начальном этапе, проводятся не инициативной группой, а фирмой-инициатором создания системы делового взаимодействия.

Основные цели организационного устройства системы делового взаимодействия: уменьшение общих затрат сети, обеспечение ценовой стабильности, увеличение доли рынка, рост стоимости бизнеса и конкурентоспособности организационных структур, то есть достижение наивысшего синергетического эффекта за счёт объединения ресурсов [2].

Таким образом, процесс формирования систем делового взаимодействия отображает современную тенденцию в сфере экономического сотрудничества — настоящие партнёрские отношения между предприятиями и деловыми сообществами. При этом сети являются основой для создания и развития инновационных кластеров, своего рода «локомотивов» экономики, надёжного способа получения конкурентных преимуществ региона и страны, гарантии устойчивости и развития предприятий и отраслей по инновационному пути [8].

На сегодняшний день проистекающие процессы кластеризации экономики активно происходят во многих регионах и странах мира. Поскольку кластеры выступают в качестве главного локомотива роста региональной и национальной конкурентоспособности, они превратились в отличительную особенность развития современной инновационной экономики. Благодаря использованию кластерного механизма страны способны выдерживать давление со стороны глобальной конкуренции и решать задачи регионального и национального инновационного развития.

Значимость инновационных промышленных кластеров состоит в их способности интегрировать творческий потенциал конкретной местности в основанное на добровольных началах партнёрское объединение, целью которого является получение совокупной экономической прибыли на основе общего удовлетворения как производителей, так и потребителей. Помимо этого, кластер представляет собой своего рода форум, в пределах которого проводится диалог между бизнес-структурами, государственным сектором, общественными и научными кругами касательно способов и направлений развития конкурентных преимуществ конкретных территорий, региона или страны в целом. Следовательно, в индустриальных районах мира проходит преобразование корпоративной организации производства: с целью развития новых технологий размываются организационные границы, всё больше внимания уделяется взаимодействию с субподрядчиками и организации общих компаний с бывшими конкурентами [9].

Переходя непосредственно к форме сетевого взаимодействия в виде кластера, существует необходимость обоснования оптимальности и эффективности именно этой формы организационной структуры сетевого типа. Так, к настоящему времени в экономической науке ещё не сформировалось чёткое определение понятия «кластер». Как утверждает Д. Якобс, единственного правильного определения данного понятия быть не может, но в то же время разнообразные определения интересны и очень значимы. Он идентифицирует основные факторы, которые могут использоваться для определения экономических кластеров: принцип пространственного или географического объединения в экономические кластеры для улучшения экономической деятельности, вертикальные и горизонтальные взаимосвязи между промышленными отраслями, применение общей технологии, присутствие «ядра» (т. е. крупной компании, исследовательского центра) [10].

Для того чтобы определить кластер, С. Розенфельд в дополнение к вертикальным и горизонтальным отношениям добавляет ещё некоторые критерии: размер кластера, экономическая или стратегическая важность кластера, диапазон произведённых продуктов или услуг. Согласно С. Розенфельду, экономический кластер — это «географически ограниченная концентрация подобных, связанных или дополнительных фирм, с активными каналами для деловых сделок, инфраструктурой, трудовым рынком и услугами, которая может получить как выгоду от общих возможностей, так и общие риски» [11].

Розенфельд С. указывает на территориальную локализованность кластеров, но не определяет их конкретные территориальные границы. На наш взгляд, он даёт более узкую трактовку понятия «кластер», в частности, автор не учитывает роль государственных органов власти, образовательных учреждений, ассоциаций. Представляется, что данное определение, скорее, связано с сетевыми объединениями и затрагивает многие их характеристики.

Каждый автор рассматривает определение кластера в контексте своего исследования, например, М. Портер рассматривает кластер, в контексте теории конкурентных преимуществ регионов и местоположения компании в глобальной экономике; Д. Якобс и С. Розенфельд —

через призму взаимосвязей между его участниками.

Российские исследователи и исследователи стран ближнего зарубежья разрабатывают механизмы адаптации теории кластеров применительно к регионам своих стран: М. П. Войнаренко исследует кластерную модель применительно к развитию регионов Украины; А. А. Воронов и А. Н. Буряк учитывают отраслевое расположение предприятий и их конкурентоспособность применительно к конкретному региону; А. А. Мигранян и А. Праздничных, главным образом, рассматривают кластеры в контексте политики регионального развития.

Отсутствие единого определения на международном уровне того, что же стоит относить к понятию «кластер», позволяет говорить о необходимости продолжить его теоретическое изучение. Иначе разрабатываемые государством программы и концепции, как составляющие кластерной политики, трудно будет реализовать по причине расплывчатого определения объектов воздействия и управления.

Проведённые в США исследования конкурентных преимуществ экономики страны привели к появлению концепции «национальной инновационной способности». В стране начал применяться кластерный подход к повышению конкурентных преимуществ. Так, в 1993 г. федеральное правительство стало использовать его в рамках научно-технической политики «Инвестирование в технологии — это инвестирование в будущее Америки». В соответствии с данной политикой в сферу ответственности правительства страны были добавлен весь комплекс «доконкурентных» этапов научно-технического цикла. Также федеральное правительство стало ответственным за разработку мероприятий по использованию технологий. В сфере внедрения применялись формы, используемые до этого только к сельскому хозяйству, где свыше 100 лет уже действуют службы внедрения, доводящие основные нововведения до фермеров и крупных хозяйств.

Помимо этого, в США приняли программу формирования Национальной сети центров внедрения промышленных технологий, финансирование которых происходит на долевой основе из бюджетов всех уровней (муниципальных, штатных, федеральных). Общественный интерес к созданию кластеров в США был вызван, в первую очередь, успехами объединения компаний Силиконовой Долины (штат Калифорния). В рамках кластера «Силиконовая Долина» лишь за период с 1991 г. по 2001 г. венчурные инвестиции выросли с 2 млрд долл. до 68,8 млрд долл. [12]. Пример Калифорнии был поддержан и другими штатами США, которые смогли реализовать соответствующие программы кластерного развития.

На сегодняшний день большинство городов и территорий США осуществляют собственные кластерные стратегии. Там создаются комиссии по формированию кластеров. Необходимую аналитическую работу выполняют научные центры и университеты. Вышеназванные комиссии помогают участникам кластеров преодолевать трудности, решают проблемы укрепления кластеров, контролируют распределение прибылей участников кластеров. Первоначальный капитал кластера выделяется из бюджета администрации штата, а уже потом привлекаются средства частных компаний. Уже в начале XXI столетия в США в кластерах было задействовано 57% всего трудоспособного потенциала страны, а доля ВВП, созданного кластерами США, составляла 61%. По данным Гарвардской школы бизнеса, в американских штатах, где производство организовано на кластерной основе, зарплата на 29% выше средней по стране. В то же время производительность труда в таких партнёрствах выше средней на 44% [12].

Об успешном опыте Канады в реализации кластерного подхода в развитии экономики свидетельствует развитая структура промышленности, высокая степень инновационности, а также успешные примеры формирования высокотехнологичных кластеров.

Примерами успешного опыта в реализации кластерных инициатив в Канаде можно назвать следующие формирования: винодельческий кластер (Ниагара); информационно-телекоммуникационный кластер (Квебек, Ванкувер, Калгари и др.); мультимедийный кластер (Торонто, Монреаль, Ванкувер); биотехнологический кластер (Оттава, Монреаль, Ванкувер, Торонто, Галифакс); кластер высоких технологий (Онтарио, Монреаль и др.); кластер пищевой промышленности (Торонто) и многие другие. На наш взгляд, интересным представляется опыт Канады относительно формирования комплексных региональных кластеров, в состав которых входят некоторые промышленные кластеры (Эдмонтон) [13].

Кроме того, регулированием и координацией кластерной стратегии занимается Национальный исследовательский совет, выступающий в качестве ведущего федерального агентства по научно-исследовательскому развитию и являющийся составляющей национальной инновационной политики страны. Этот совет включает в себя свыше 20 институтов и национальных программ, которые охватывают широкий круг дисциплин и предлагают ряд услуг по всей территории Канады, способствующих стимулированию инновационной деятельности на локальном уровне.

В реализации кластерной политики наиболее значимую роль играют местные органы самоуправления, поскольку на них возложено выполнение множества задач, начиная от разработки образовательных программ до обновления всех основных необходимых для успешного функционирования кластера инфраструктур [14].

Опыт экономики Японии может служить ярким примером процесса формирования кластеров, которые первоначально основывались на создании системы субконтрактных и субподрядных взаимосвязей между сетью средних и малых фирм и некоторыми крупными компаниями. Самый типичный крупный кластер в Японии включает в себя одну сравнительно большую центральную компанию, которая обращается за услугами к субподрядным компаниям 2–3 уровней, размещённых чаще всего географически близко к нему. Вместо вертикальной интеграции самостоятельные субподрядчики 1-го уровня связаны с центральной компанией долгосрочными контрактами. Подобным образом установлены связи поставщиков 1-го и всех остальных уровней. К примеру, автопромышленный кластер компании «Toyota» обладает многоступенчатой сетью, включающей в себя 122 прямых поставщиков и около 36 тыс. субподрядных малых и средних фирм. Субподрядчики всех звеньев формируют своеобразный клуб с достаточно высокими рыночными барьерами специально для новичков и иностранных конкурентов. Как результат, это позволяет существенно снизить потенциальную конкуренцию, характерную для свободного рынка. Но в то же время ценовой фактор при закупке компонентов стимулирует оптимизацию субконтрактного производства [15].

В Китае формирование кластеров началось с реализации новой политики, которая акцентировала внимание на вопросах коммерциализации научных результатов исследований. Помимо внедрения данной политики был запущен механизм конкуренции. При построении китайского кластера в виде образца бралась Силиконовая Долина и ряд других успешных зарубежных примеров. Хотя в Китае и организовано свыше 50 высокотехнологичных зон, их эффективность и рентабельность значительно варьируется от зоны к зоне. Поэтому центральной задачей государства стала ликвидация межрегиональных различий.

В 80–90 гг. XX столетия в Китае были сформированы специальные зоны развития высокотехнологичных отраслей. Совместно с Министерством науки и технологий региональные органы власти работали над созданием и развитием кластеров в данных зонах. В результате совместной деятельности уже к 2002 г. в стране успешно функционировали 53 такие особые зоны, которые включали в себя 28388 компаний с численностью сотрудников почти 3,5 млн и уровнем продаж на 1 трлн юаней/год [16].

Первая особая зона высоких технологий была сформирована в 1985 г. Это был высокотехнологичный индустриальный парк в Шеньжене. Через три года после этого была организована Пекинская индустриальная зона. В рамках программы развития инкубаторов Torch Program уже к 1991 г. успешно функционировало 26 зон подобного типа. С целью усиления кооперации в четырёх стратегических отраслях в 2002 г. между Китаем и Сингапуром был заключён контракт, способствующий развитию информационных технологий, биологических наук (биология, иммунология, биохимия, физиология, генетика, экология и т. д.), микроэлектроники, новых материалов [17].

В Китае формированием и развитием кластеров занимаются государственные органы власти трёх уровней: муниципальное, региональное и центральное правительство. Только с одобрения центрального правительства муниципалитеты могут организовывать на своей территории особую зону развития высокотехнологичных отраслей. В его же компетенцию входит отбор компаний, которые были бы достойны специальных привилегированных мер.

В мировой практике активное развитие кластеров принято считать эффективным направлением инновационного предпринимательства. Европа также не стала исключением. В частно-

сти, в принятой в 1997 г. Декларации об укреплении экономического сотрудничества в Европе и Плане действий, который её детализирует, создание новых кластеров и производственных систем, в основу которых положены сети, провозглашено как одно из самых актуальных направлений развития европейского сотрудничества [18].

Суть европейской кластерной концепции сводится к реализации консолидированного потенциала, которым обладают регионы, экономическая территория которых выступает базисом для развития европейского сотрудничества, а решение основных проблем региональной экономики — одним из центральных направлений работы европейского сообщества [19].

Страны Европейского Союза предпринимают разнообразные меры, направленные на рост инновационности европейской промышленности. Поэтому на наднациональном уровне был реализован ряд проектов по объединению и совместной деятельности инновационных кластеров. В европейских странах кластерная политика рассматривается как основной способ повышения конкурентоспособности регионов и отраслей, роста в средне- и долгосрочной перспективе инновационного потенциала и экономического развития. Кроме того, инновационной также должна быть промышленная политика. Она должна включать в себя новые более либеральные методы и инструменты регулирования, способные обеспечить промышленный сектор большей свободой в поиске собственных технологических решений [20].

Активизации европейской кластеризации началась в 1968 г. после создания в рамках Союза Генерального Директората по региональной политике. В 1975 г. был создан Европейский фонд регионального развития, а в 1988 г. Европарламент принял Хартию регионализма и начал свою работу Совет региональных и городских объединений.

Дальнейшими значимыми этапами европейских стран на пути к массовой кластеризации стали следующие события [20].

2000 г. — саммит в Лиссабоне, по результатам которого была утверждена необходимость разработки европейскими странами национальных программ кластеризации, утверждена Программа развития Региональных инновационных систем (RIC) и организовано «Европейское исследовательское пространство» (European Research Area, ERA).

Февраль 2007 г. — саммит в Брюсселе, который завершился одобрением «Манифеста кластеризации Европы».

21 января 2008 г. — саммит в Стокгольме, по результатам которого был одобрен и провозглашён «Европейский кластерный меморандум», в некотором роде план действий Европейского Союза, направленный на повышение собственной конкурентоспособности.

Унифицированный подход к межфирменному сотрудничеству первоначально был разработан в 1989–1990 гг. в Дании. Подготовка проекта длилась 3 года, и на неё было выделено 25 млн долл. США. Целью было определение наиболее перспективных сетевых структур в стране. Специально проводилась подготовка специалистов, которые должны были оказывать содействие в реализации программы по формированию нужных сетевых структур. В соответствии с программой предоставлялись гранты на осуществление ряда фаз: концептуализация программы, планирование развития, выполнение инициатив кооперации.

Результаты. Проведённое исследование позволило дать обоснование эффективности сетевой формы организации экономики, как основы для создания и развития инновационной экономики, надёжного способа получения конкурентных преимуществ региона и страны, гарантии устойчивости и развития предприятий и отраслей по инновационному пути. Определено, что наиболее оптимальной формой сетевого взаимодействия является кластер. Поскольку кластеры выступают в качестве главного локомотива роста региональной и национальной конкурентоспособности, они превратились в отличительную особенность развития современной инновационной экономики. Благодаря использованию кластерного механизма страны способны выдерживать давление со стороны глобальной конкуренции и решать задачи регионально- и национального инновационного развития.

Выводы. На сегодняшний день уже утвердилось мнение относительно кластеров, как «локомотивов» экономики, надёжного способа получения конкурентных преимуществ региона и страны, гарантии устойчивости и развития предприятий и отраслей по инновационному пути.

В функционировании кластера имеются и проблемы. Так, это проблемы, связанные с выде-

лением функционирующего кластера из сообщества кооперирующихся малых и средних компаний, предоставлением действующему кластеру государственной и другой поддержки для обеспечения его полноценного развития, формированием искусственных кластеров.

Исследования классификаций и характерных признаков кластеров позволяют увидеть их различия в разных странах, однако в целом имеют общие черты, которые можно свести к 12 показателям по ресурсам и ожидаемым результатам. Первыми из 7 показателей, которые относят к внешнеэкономическим для локальных предприятий, являются следующие: близость поставщиков, возможности по исследованию и развитию, развитие трудового потенциала, мастерство рабочей силы, наличие капитала, доступ к специализированным услугам, отношения с поставщиками оборудования. Далее идут ассоциирующиеся структуры — восьмой показатель, который характеризует степень коллективных действий, а остальные четыре показателя отображают интенсивность развития сетей, предпринимательский потенциал, обучение и инновации, руководство и коллективное видение.

Феномен кластеризации получил широкое распространение и поддержку, так как кластеры принято считать одним из инструментов повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке. Большая часть кластеров (60%) были созданы ещё в 1970–1990-х гг. в ходе географической концентрации предприятий в отдельных отраслях экономики европейских стран. Лишь 15% кластеров было создано в 1900–1940-х гг. Процесс кластеризации характеризовался самостимулированием: рост числа успешных компаний в кластере стимулировал приток ещё большего количества предпринимателей, которые организовывали новые предприятия в рамках уже функционирующего кластера.

В этом процессе имеется множество национальных особенностей. Государственная политика, направленная на рост конкурентоспособности страны на основании кластерного подхода, приобрела специфические черты в тех странах, где существуют разные модели пространственной структуры организации государственной власти.

Краткий анализ специфики подобного опыта в экономически развитых странах показывает, что на экономическое развитие регионов сильное влияние оказывает сложная система взаимосвязанных факторов, среди которых можно выделить территориальное расположение и высококвалифицированный персонал, которые играют первостепенную, хотя и не исключительную роль. Вместе с тем полностью обеспечить экономический рост региона невозможно только с помощью отраслевой структуры и новых высокотехнологичных отраслей. Отметим, что наиболее динамично развиваются те регионы, в которых сформировались так называемые промышленные или инновационные кластеры, представляющие собой комплексы предпринимательских структур (научных учреждений, исследовательских центров, промышленных предприятий), государственных органов управления, профсоюзов, основанных на территориальной концентрации специализированных поставщиков, главных потребителей и производителей, входящих в одну технологическую цепочку. Такие комплексы являются альтернативой отраслевому подходу.

Литература

1. Титов, Л. Ю. *Экономические инновационные структуры и институты сетевого типа : теория и методология : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05.* — Орел : Орловский гос. техн. ун-т, 2010. С.18.
2. Новацкий, К. В. *Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05.* — СПб. : СПбГИЭУ, 2007. С. 14–16.
3. Ostrom, E. *Behavioral. Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review.* 1998. March. Vol. 92. No. 1. P. 12.
4. Kreps, D. *Corporate Culture and Economic Theory // Perspectives on Positive Political Economy / J. Alt, K. Shepsle (eds.).* — Cambridge : Cambridge University Press, 1990. P. 100.
5. Кертман, Г. Л., Грунт, З. А., Павлова, Т. В. *Российская повседневность и политическая культура : проблемы обновления // Полис.* 1996. № 4. С. 57.
6. Monroe, K. *A Fat Lady in a Corset : Altruism and Social Theory // American Journal of Political Science.* 1994. Vol. 38. No. 4. P. 884.
7. Олейник, А. Н. *Институциональная экономика : учебное пособие.* — М. : ИНФРА-М, 2005. С.104.
8. Насилов, О. Л. *Кластерная модель развития малого и среднего промышленного бизнеса : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05.* — СПб., 2009. С. 6.
9. Соколов, С. И. *Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области // Украинское кластерное исследование.* — Киев, 2010. Ноябрь. С.18.

10. Jacobs, D., De Man, A. P. *Clusters industrial policy and firms strategy // A menu approach technology analysis and strategic management*. 1996. No. 8(4). P. 425.
11. Rosenfeld, S. A. *Bringing business clusters into the mainstream of economic development // European planning studies*. 1997. No. 5. P. 3.
12. Соколов, С. И. Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области // *Украинское кластерное исследование*. — Киев, 2010. Ноябрь. С.19–24.
13. Пятинкин, С. Ф., Быкова, Т. П. *Развитие кластеров : сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт*. — Минск : Тесей, 2008. С. 21–25.
14. Бондаренко, В. *Малые предприятия в системе кластеров // Малое предприятие*. 2005. № 11. С. 13.
15. Асаул, А. Н. *Строительный кластер — новая региональная производственная система // Экономика строительства*. 2004. № 6. С. 16.
16. Насибов, О. Л. *Кластерная модель развития малого и среднего промышленного бизнеса : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05*. — СПб., 2009. С. 6.
17. Колошин, А., Разгуляев, К., Тимофеева, Ю., Русинов, В. *Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров // Политанализ.Ру*. 2009. 16 января. [Электронный ресурс]. — URL : http://politanaliz.ru/articleprint_695.html (дата обращения 01.11.2016).
18. *Новые формы организации инновационного процесса : международный опыт*. [Электронный ресурс]. — URL : http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html (дата обращения 23.07.2016).
19. Колошин, А., Разгуляев, К., Тимофеева, Ю., Русинов, В. *Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров // Политанализ.Ру*. 2009. 16 января. [Электронный ресурс]. — URL : http://politanaliz.ru/articleprint_695.html (дата обращения 01.11.2016).
20. *Status Report on European Telemarketing : Telemarketing 1997 // Annual Report from the European Commission, 1997*. [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/> (дата обращения 31.10.2016).

References:

1. Titov, L. Yu. *Economic innovative structures and institutions of the network type: theory and methodology : author's abstract. dis. ... cand. econ. sciences: 08.00.05*. — Orel : Orel state. techn. univer., 2010. P.18.
2. Novatsky, K. V. *The organization of network interaction of business structures of the information and communication sector : the author's abstract. dis. ... cand. econ. sciences: 08.00.05*. — SPb. : SPbGIEU, 2007. P. 14–16.
3. Ostrom, E. *Behavioral. Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review*. 1998. March. Vol. 92. No. 1. P. 12.
4. Kreps, D. *Corporate Culture and Economic Theory // Perspectives on Positive Political Economy / J. Alt, K. Shepsle (eds.)*. — Cambridge : Cambridge University Press. 1990. P. 100.
5. Kertman, G. L., Grunt, Z. A., Pavlova, T.V. *The Russian everyday life and political culture : the problems of renewal // Polis*. 1996. —No. 4. P. 57.
6. Monroe, K. *A Fat Lady in a Corset : Altruism and Social Theory // American Journal of Political Science*. 1994. Vol. 38. No. 4. P. 884.
7. Oleinik, A. N. *Institutional Economics : A Training Manual*. — M. : INFRA-M, 2005. P.104.
8. Nasibov, O. L. *Cluster model of development of small and medium industrial business : the author's abstract. dis. ... cand. econ. sciences: 08.00.05*. — St. Petersburg, 2009. P. 6.
9. Sokolov, S. I. *Ways of clustering the economy in order to increase the competitiveness of the Zaporozhye region // Ukrainian Cluster Research*. — Kiev, 2010. November. P.18.
10. Jacobs, D., De Man, A.P. *Clusters industrial policy and firms strategy // A menu approach technology analysis and strategic management*. 1996. No. 8 (4). P. 425.
11. Rosenfeld, S. A. *Bringing business clusters into the mainstream of economic development // European planning studies*. 1997. No. 5. P. 3.
12. Sokolov, S. I. *Ways of clustering the economy in order to increase the competitiveness of the Zaporozhye region // Ukrainian Cluster Research*. — Kiev, 2010. November. P.19–24.
13. Pyatinkin, S. F., Bykova, T. P. *Development of clusters : essence, actual approaches, foreign experience*. — Minsk : Theseus, 2008. P.21–25.
14. Bondarenko, V. *Small enterprises in the cluster system // Small enterprise*. 2005. No. 11. P. 13.
15. Asaul, A. N. *The construction cluster — a new regional production system // Economics of construction*. 2004. No. 6. P. 16.
16. Nasibov, O. L. *Cluster model of development of small and medium industrial business : the author's abstract. dis. ... cand. econ. sciences: 08.00.05*. — St. Petersburg, 2009. P. 6.
17. Koloshin, A., Razgulyaev, K., Timofeeva, Yu., Rusinov, V. *Analysis of foreign experience of increasing sectoral, regional and national competitiveness on the basis of cluster development // Политанализ.Ру*. 2009. 16 January. [Electronic resource]. — URL : http://politanaliz.ru/articleprint_695.html (circulation date 01.11.2016).
18. *New forms of organization of the innovation process. International experience*. [Electronic resource]. — URL : http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html (circulation date on July 23, 2016).
19. Koloshin, A., Razgulyaev, K., Timofeeva, Yu., Rusinov, V. *Analysis of foreign experience of increasing sectoral, regional and national competitiveness on the basis of cluster development // Политанализ.Ру*. 2009. 16 January. [Electronic resource]. — URL : http://politanaliz.ru/articleprint_695.html (circulation date 01.11.2016).
20. *Status Report on European Telemarketing : Telemarketing 1997 // Annual Report from the European Commission, 1997*. [Electronic resource]. — URL : <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/> (circulation date 31.10.2016).