

УДК 332.122:339.9

ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖІ ВНУТРІШНЬОКЛАСТЕРНОЇ ТА МІЖКЛАСТЕРНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ В РЕГІОНІ

Галгаш Р. А.

PROBLEMS DEFINITION LANDMARK VNUTRISHNOKLASTERNOYI AND MIZHKLASTERNOYI STRATEGIC COORDINATION IN THE REGION

Galgash R.

У статті розглянуто стан сучасного підходу щодо понятійного та реального визначення кластерів як об'єктів координованого спільного впливу економічних суб'єктів та надано аргументацію на користь потреби в становленні наукових засад для визначення меж економічних кластерів, які б розгалужували сфери дії різних механізмів та форм координації, яка не може бути адміністративною, бо має в першу чергу впорядковувати стратегічні аспекти відносин економічних суб'єктів.

Ключові слова: стратегічна координація, кластер, межа, регіон, механізм, адміністрування, субординація.

Постановка питання. Упродовж останніх років спостерігається виражена тенденція до просторового згуртування підприємств. Причинами географічного концентрування є переваги від спільного інвестування в розвиток специфічних виробничих ресурсів, обмін неявними знаннями, можливість спільного проведення коштовних досліджень тощо. Вивчення феномена географічного згуртування фірм бере початок з робіт А. Маршала кінця XIX століття. Однак поширеності такі дослідження набули з робіт М. Портера 1990-х років, які присвячено перевагам спільної організації виробництва, що дістала назву економічних кластерів. У сучасній економічній науці кластер є предметом як описативних, так і прескриптивних економічних досліджень. Перші мають на меті виявлення закономірностей виникнення й функціонування "природних" кластерних утворень, другі – обґрунтування ефективних методів і прийомів для їх цілеспрямованого культивування. Останній підхід – кластерна політика – дедалі вкорінюється в якості основи планування соціально-економічного розвитку регіонів. У межах американської економіки донедавна панувало уявлення про принципову неможливість "штучного" культивування кластерів, тоді як в Європі, в тому числі й в Україні, виходять з можливості й доречності ведення кластерної політики. Спроба такого "штучного" культивування кластерів приводить до того, що поряд

з усім, що було зазначено ініціаторами культивування як сподівані результати (а у багатьох випадках і без отримання сподіваних результатів), відбуваються й процеси з зовсім іншою спрямованістю, які призводять до негативних наслідків "стимулювання" розвитку регіональних кластерів. На нашу думку ці негативні наслідки відбуваються через те, що відбувається спроба підменити, з одного боку, поняття "кластеру" звичним радянським поняття "ТБК" (територіально-виробничий комплекс), а з іншого боку, підмінити координаційні механізми владнання й упорядкування економічної кооперації субординаційними механізмами. Саме така комбінована підміна призведе до того, що замість стратегічного координування інтересів економічних інтересів відбувається створення нових груп інтересів та нехтування інтересів тих груп, дії яких мали бути скоординованими.

Огляд стану вирішення питання. Сполучення "економічний кластер" є наскільки новим, настільки і швидко розповсюджуваним в управлінській науці і практиці: беручи свій початок від роботи М. Портера "Конкурентна перевага народів" (Competitive Advantage of Nations, 1990) [11], це поняття стає дедалі більш цікавим як для науковців і практиків-управлінців, так і для державців, відповідальних за формування національної і регіональної економічної політики. Інтерес менеджерів компаній підживлюється можливістю переходу на істотно інший рівень ефективності функціонування керованих ними підприємств; державці зацікавлені у створенні альтернативного галузевому підходу до управління економікою головно через обнадійливість виправданості майбутніх результатів. Практична значущість результатів досліджень кластерів відіграє значну роль в актуалізації наукових досліджень цікавого самого по собі економічного феномену.

Питанням ідентифікації сприятливих умов розвитку кластерів присвячені дослідження М. Портера, П. Десрочерса, Ф. Саутета,

Дж. Кортрайта та ін. Проблеми визначення сутності економічного кластера знайшли відображення в роботах К. Кетелса, О. Мемедович, С. Розенфельда, О. Тищенко, М. Войнаренка, З. Варналія, А. Олійник, С. Соколенка, Ж. Мінгалевої, О. Кундеуса, Л. Бойко, Д. Пруненка, В. Гоблика, К. Дудкіної, С. Кропельницької, Ю. Ковальнової та ін. Вивченню різновидів економічних кластерів і створенню їхніх класифікацій присвячено праці П. Біанчі, Л. Міллера, С. Бертіні, Е. Маркусен, І. Гордона, Ф. МакКана та ін. Опис одиничних виражених кластерних утворень, а також траєкторій їхнього розвитку знайшов відображення в роботах М. Піоре, Ч. Сабела, Х. Майера та ін. Разом із тим, низка важливих фундаментальних і прикладних завдань лишається невирішеними, одним з яких є визначення меж економічних кластерів. В роботах М. Портера, К. Кетелса, Е. Фесера, Е. Бергмана, Е. Хілла, Дж. Бреннана, Дж. Хелда, А. Джеффі, М. Трахтенберга, Р. Хендерсон та ін. представлено підходи до визначення галузей, підприємства яких "тяжіють" до формування кластерів; дослідженню меж кластерних утворень на "мікрорівні" присвячено роботи вітчизняних учених О. Несторенка, А. Пилипенка, О. Фіщука, І. Заблудської та ін. Утім, отримані результати – здебільшого через множинність інтерпретацій досліджуваного поняття – виявляються суперечливими, а питання оцінки раціональності сформованих меж того чи іншого кластера доки не знайшли відображення в роботах ані закордонних, ані вітчизняних учених. На наш погляд, продуктивним при розв'язанні задачі визначення меж економічного кластера є залучення міждисциплінарних аналогій, передусім – із тих галузей знань, де відомі подібні задачі й напрацьовані методологічні й методичні результати. Особливо перспективним у цьому сенсі вбачаються екологічні аналогії, зокрема уявлення про екосистеми різних типів, їхню структуру, функціонування та стійкість.

Під час попереднього аналізу проблеми виявлено низку *суперечностей*: між проголошеними Україною пріоритетом кластерного підходу у регіональній політиці, з одного боку, та недостатньою розробленістю теоретико-методологічної бази й інструментарію для його реалізації; між визнанням керованості процесів кластероутворення, з одного боку, та необґрунтованістю критеріїв управління ними, з іншого; між міждисциплінарністю проблем, які постають перед сучасною економікою, з одного боку, та її відносною закритістю до положень інших галузей знань, особливо в частині методології, з іншого. Більш того, ті підходи, які пропонує більшість авторів, які займаються пошуком форм стимулювання економічного розвитку регіонів на засадах використання кластерного підходу та "впровадження кластерів" (одне тільки це "впровадження" певною мірою вступає у протиріччя з економічними поглядами на кластерний спосіб аналізу національної економіки та міжнародних економічних відносин), – ці підходи вбачають створення певних надбу-

дов над апаратами управління підприємств, що замість вирішення питання стратегічного владнання природних конфліктів інтересів стане механізмом демотивування підприємців та встановлення нової структури конфліктів. Стимулювання розвитку кластерів вимагає використовувати не субординаційні механізми владнання конфліктів інтересів, а координаційні, – задля того, щоб розрізнити ці механізми від тих, що інколи використовуються в відносинах типу "суб'єкт-об'єкт" та "об'єкт-суб'єкт" (такі стосунки за уявою В. Д. Граждана [1] мають відноситись до групи соціальної взаємодії, яка має назву "субординації" на відміну від другої групи – "координації") від стосунків типу "суб'єкт-суб'єкт" та "об'єкт-об'єкт", нами у більш ранніх роботах було запропоновано поняття стратегічної координації, яке би повністю виключало зі свого складу форми адміністративної координації (які строго кажучи мають бути віднесені до субординації, а не до координації) або підпорядковувало використання таких форм власним формам стратегічної координації. Одно з можливих визначень поняття стратегічної координації таке: це вид управлінської діяльності, спрямований на досягнення збалансованості сукупності стратегічних критеріальних ознак у координаційній комплексі, який поєднує елементи різних підсистем внутрішнього та і зовнішнього середовища організації. Але поняття "стратегічної координації" до цього часу зостається більш інтуїтивним, ніж чітко визначеним, бо область його використання (переважно відносини типу "суб'єкт-суб'єкт") відрізняється від традиційної області використання функцій управління, до якої зазвичай відносили координацію.

Практична значущість даної проблеми, її недостатня розробленість і наявні суперечності й зумовили вибір мети дослідження.

Мета статті. Метою роботи є розробка теоретичних основ і методичного інструментарію аналізу стану регіональної економіки задля визначення реальних і раціональних меж економічних кластерів, які б надавали змогу визначити склад суб'єктів, які вступають у різні форми координування коопераційних та стратегічних аспектів власних стосунків, тобто встановлюють доповнюючі форми стратегічної координації.

Основні матеріали дослідження. Для того, щоб встановити проблематику визначення меж внутрішньокластерної та міжкластерної стратегічної координації в регіоні слід звернути увагу на саму проблемність встановлення меж економічного кластеру: реально існуючої, чи сподіваної, чи раціональної, чи регіонально-територіальної, чи галузевої або за ознакою гру акторів та власників. Ускладнює умови такого визначення межі й те, що дослідники питання з часом все більше розгалужують поняття кластеру так тлумачення його економічного значення.

У авторському (оригінальному у відповідності до терміну "економічний кластер") викладенні кон-

цепції економічних кластерів М. Портер пояснює інтерес до кластерів тим, що вони є більш адекватним об'єктом аналізу, оскільки "відбивають важливі зв'язки у сенсі технологій, умінь, інформації, потреб споживачів тощо, які неможливі в термінах аналізу фірми або галузі" [10, с. 4], через що обґрунтовують "раціональність колективної взаємодії і адекватної ролі уряду" [10, с. 4].

Визначення інших дослідників у межах оригінальної концепції кластера не є істотно відмінними. Так, К. Кетелс визначає кластери як "групи компаній і інституцій, співрозміщених у специфічному географічному регіоні і пов'язаних одна з іншою взаємозалежностями при виробництві споріднених товарів і послуг" [8, с. 3]. Дж. Кортрайт визначає кластер як "групу географічно зближених фірм і споріднених економічних агентів і інституцій, які демонструють продуктивні переваги від своєї зближеності і взаємозв'язків" [5, с. 25]. Дещо альтернативним є визначення кластера, запропоноване С. Розенфельдом – як "просторово обмеженої критичної маси (достатньої для залучення спеціалізованих постачальників, ресурсів і послуг) компаній, які мають певні систематичні взаємозв'язки, що базуються на компліментарності і подібності" (цит. за [5, с. 3-4]).

Дещо альтернативний погляд на атрибути кластера представлено в роботі К. Кетелса і О. Мемедович: "Визначення кластерів ґрунтується на трьох ключових моментах. Перше – це географія: рушієм розвитку кластерів є географічна близькість. Друге – це створення вартості: кластери містять в собі фірми різних галузей, споріднених одна іншій в сенсі виробництва товарів і послуг, затребуваних споживачами. Третє – це бізнес-оточення: кластери розвиваються під впливом широкого спектру певних умов" [7, с. 378].

Дж. Кортрайт, у намаганні виокремити спільні риси у множині різноманітних проявів конкретних кластерів, говорить: "здається, після двадцяти років досліджень і дебатів неможливо дійти єдиного, універсального визначення кластерів. Утім, здається можливим погодитись з низкою характеристик, що описують і дають змогу класифікувати множину кластерів. Найбільш очевидною вбачається фізична відстань між фірмами – всі погляди науковців і практиків збігаються у питанні щодо важливості географічної близькості компаній-учасників. Однак, іншими можливими різновидами відстані гіпотетично можна вважати технологічну відстань компаній, відстань типових знань, умінь і навичок працівників фірм кластеру, ринкову відстань (міру ідентичності множин споживачів), а також соціальну відстань (подібність специфіки взаємодії між менеджерами та підлеглими) в компаніях" [5, с. 4].

Розуміння сутності кластера, на переконання М. Портера, неможливе поза межами розгляду ширшої концепції – конкуренції і конкурентної стратегії в глобальній економіці. Стверджуючи, що сучасна конкуренція йде шляхом пошуку інновацій та стратегічної диференціації, автор наголошує, що мі-

цні коопераційні зв'язки (зі споживачами, постачальниками, іншими інституціями) в межах кластера продукують низку переваг для кожного з його учасників: підприємства не тільки (і не стільки) підвищують ефективність своєї діяльності, скільки вивільняють ресурси для створення інновацій. У свою чергу, використання інноваційних методів і технологій, пропонування унікальних продуктів і послуг робить підприємства більш продуктивними, а це робить їх більш конкурентоспроможними відносно підприємств поза кластером [10, с. 1, 5]. Таким чином, ми бачимо першу з найбільш важливих "стратегічних" складових поняття стратегічної координації, яка діє у кластері та дозволяє говорити про те, що економічний кластер дозволяє через коопераційні зв'язки посилювати конкурентні сили економічних суб'єктів.

Конкурентні ж стосунки в кластері проявляються з-поміж ідентичних (кластеротвірних) фірм – у боротьбі за споживача і утриманні його прихильності. М. Портер пояснює можливість співіснування кооперації і конкуренції в кластері тим, що "вони відбуваються на різних напрямках взаємодії", і що "кооперація на одних рівнях обумовлює одержання конкурентної перемоги на інших рівнях" [10, с. 12]. Таким чином, ми бачимо другу з найбільш важливих "стратегічних" складових поняття стратегічної координації, яка діє у кластері та дозволяє говорити про те, що економічний кластер дозволяє через коопераційні зв'язки посилювати конкурентні сили економічних суб'єктів.

Детально описуючи переваги кластерної взаємодії, М. Портер вказує на те, що "за певних обставин кластери можуть відхиляти інновації – це трапляється, якщо фірми демонструють уніфікований підхід до конкуренції, тим самим підсилюючи традиційну поведінку, ветоючи нові ідеї, а також унеможливаючи сприйняття покращень" [10, с. 11]. М. Портер наголошує також на тому, що, попри широку розповсюдженість кластерів, "їхні переваги є далеко не тотожними в різних галузях економіки: чим значнішими є переваги кластерів, і чим менш "прив'язаними" вони є до конкретних ринків сировини або споживачів, тим меншою є кількість місць, придатних для існування таких кластерів" [10, с. 12]. Співзвучну думку висловлює К. Кетелс: "для певних галузей потреба у розташуванні поблизу ринків є набагато відчутнішою, ніж потенційні вигоди від географічної близькості до інших компаній тієї ж галузі" [7, с. 378].

Поняття, на позначення якого наразі використовується термін "економічний кластер", не є новим для управлінської наукової спільноти, –можливо певну змістовну спорідненість побачити з деякими поняттями, які з'явилися у економічній літературі раніше. Так, в "Принципах економіки" 1920 року (за [5]) А. Маршалл досліджує поняття "індустріальний район" (industrial district), яке є спорідненим сучасному економічному кластеру (підтвердженням цієї тези можна вважати той факт, що одним із різнови-

дів кластерів дослідники вважають саме Маршалівські індустріальні райони: в термінах Е. Маркусен – "Маршалівські" кластери, І. Гордона і Ф. МакКана – "чисті агломерації". Концепція індустріальних районів А. Маршалла була побудована за результатами спостережень діяльності індустріальних районів Англії в XIX столітті і побачила світ в 1890 році. Він виокремив три причини, що спонукають фірми розміщуватись на невеликих відстанях одна від іншої, аби дістати додаткових переваг: можливість користування загальним "банком" працівників, можливість спеціалізації постачальників, можливість обміну знаннями. Створення спільного спеціалізованого ринку праці приваблює індивідуальних працівників, оскільки ті мінімізують свої ризики, якщо знаходяться у місці скупчення декількох потенційних роботодавців; те саме стосується і постачальників ресурсів. А. Маршал вказував також на легкий обмін знаннями, або наявність "ідей у повітрі" індустріального кластеру як на фактор, що обумовлює отримання підприємством вигід, недоступних при "відокремленій" діяльності.

Інтерес до індустріальних районів у західному світі не проявляв себе до середини XX століття: в роботі Е. Хувера і Ф. Джирратані 1948 року [6] ідею екстернальних вигід А. Маршалла було розвинуто і виділено два типи взаємодії, що їх спричиняють: взаємодія подібних фірм – фірм, які належать до однієї галузі, і взаємодія різних фірм – фірм, які належать до різних галузей¹.

Інтерес до цієї концепції був сповна відроджений лише в 1980-ті роки – з моменту, коли інтерес науковців привернули глобально конкурентоспроможні мережі малих італійських фірм. М. Піоре і Ч. Сабел досліджували і описували італійські індустріальні райони [9]. Вони показали, що мережі малих індустріальних фірм завойовували міжнародні ринки завдяки пропозиції диференційованої високоякісної продукції широкого асортименту – від кераміки і текстилю до меблів. Ці райони досягали успіху завдяки гнучкій спеціалізації – їхній можливість швидко перепрофілюватися та відповідати змінам ринкового попиту і заповнювати ніші потрібної продукції; це виступало їхньою конкурентною перевагою перед великими фірмами, які випускали стандартизовану продукцію та не мали змоги швидко переорієнтувати виробництво. Групи фірм індустріальних районів було підтримано численними інституціями та культурою кооперації, що давало їм змогу компенсувати відсутність ефекту масштабу.

В радянській економіці широко поширеним було поняття територіально-виробничого комплексу. Цим терміном, введеним до вжитку наприкінці 1940-х років М. Колосовським, позначали взаємопов'язані та взаємообумовлені виробництва, від розміщення яких на певній території сягається додатковий економічний ефект завдяки використанню загальної інфраструктури, кадрової бази, енергопоту-

жностей тощо [4]. У радянські часи територіально-виробничий комплекс виступав однією з форм організації виробництва (див., наприклад, [3]). Іншим прикладом агломерацій підприємств у радянські часи виступали науково-виробничі об'єднання – організації, що проводять наукові дослідження, а також їх освоєння у виробництві продукції [1]. Істотною характеристикою агломерацій радянських підприємств виступало те, що вони створювались не "природним" шляхом, тобто не "кластеризувались", а проектувались "згори". Крім того, вони створювались в плановій економічній системі, а отже, конкуренція не була властива стосункам підприємств ані у межах територіально-виробничого комплексу, ані поза ним; комплекси – так само, як і кластери, – створювали екстернальні вигоди², але виключно для національної економіки.

Теорія кластерів набирає популярності і у вітчизняному управлінні. Дослідження українських учених мають свій "колерит": якщо західні автори здебільшого (за незначними виключеннями) розуміють кластер за М. Портером і подальші дослідження базують на цьому розумінні, то вітчизняні дослідники – принаймні, за формою – здебільшого намагаються надати кластерові авторського бачення. Утім, сутнісна різноманітність інтерпретацій виявляється значно меншою.

Стан поглядів (та їхні розбіжності) на сутність економічного кластеру говорить про потребу дослідження ряду питань, які зумовлені прагматичною складовою використання поняття "економічний кластер": багато дослідників надають цьому терміну свого розуміння, але навіщо потрібно це чи інше розуміння можна побачити тільки в оригінальних дослідженнях, які є більш дескриптивними (тобто прагматична сутність таких досліджень теж має бути з'ясованою).

Оскільки ключовим питанням у вітчизняних дослідженнях бачимо питання визначення суб'єкту кластеру них перетворень (інші питання певною мірою залежать від цього), то вважаємо доцільним надати цьому питанню декілька інтерпретувань, які й будуть визначати спрямованість інших досліджень. Поперше, визначення суб'єкту економічного кластеру слід розуміти як визначення коаліції зі спільними стратегічними економічними інтересами. Подруге, визначення суб'єкту економічного кластеру слід розуміти як визначення межі коопераційних зв'язків, які достатньо щільні, щоб бути віднесеними до інсайдерські по відношенню до економічного кластеру. Потретьє, визначення суб'єкту економічного кластеру слід розуміти як визначення доцільного координаційного механізму позбавлення стратегічних мотивів різних економічних суб'єктів, які всту-

¹ Перше призводить до "Localization economies", друге – до "Urbanization economies".

² Власне кажучи, "екстернальні вигоди підприємства" не є у даному випадку адекватним виразом: підприємство власних вигід з цієї кооперації не набувало – отже, це не вигоди для підприємства, а для національної економіки ці вигоди не екстернальні; річ у даному випадку лише про те, що синергетичний ефект, так само, як у випадку з економічними кластерами, присутній.

пають до коаліції інтересів. Почетверте, визначення суб'єкту економічного кластеру слід розуміти як визначення змісту стратегічної диспозиції у економічному кластері наявних у ньому економічних суб'єктів: ця диспозиція визначає ваги у полі кооперативних та стратегічних мотивів взаємодії економічних суб'єктів та переваги окремих кооперативних та стратегічних рішень щодо задіяння спільних та окремих економічних інтересів. Але навіть таке багатоаспектне визначення змісту суб'єкту економічного кластеру показує, що встановлення меж кластера є не суто технологічним розмежуванням взаємодії економічних суб'єктів, та навіть не суто ринковим розмежуванням сегментів економічних інтересів цих суб'єктів, а є розмежуванням коаліцій інтересів та коаліцій дій, які мають та задовольняють інтереси у межах кластера. Тому можна казати, що таких меж може бути багато, а коаліції можуть змінюватись, бути діючими або потенційними, бути складними за масштабом, бути експліцитними та імпліцитними, бути стійкими та нестійкими, та таке інше. Тобто меж у економічного кластеру багато, та коаліцій (складних економічних суб'єктів) теж багато, а тому й стратегічна координація має проходити згідно до цих різних меж у різних формах та у різній інтенсивності: неможна казати про монолітні економічні кластери та про прості механізми координації взаємодії у них, а слід казати про межі внутрішньокластерної та міжкластерної стратегічної координації економічних суб'єктів регіону.

Проведений огляд стану вирішення питання надає змоги відповідно до мети дослідження поставити до вирішення такі наукові та практичні завдання стосовно визначення меж внутрішньокластерної та міжкластерної стратегічної координації в регіоні :

1) проаналізувати множини наявних економічних кластерів і умов, що сприяють їхньому становленню та розвитку;

2) співвіднести та узагальнити підходи до визначення поняття "економічний кластер", виділити об'єктивні та факультативні його характеристики;

3) розглянути наявні в управлінській науці підходи до ідентифікації меж кластерів;

4) запропонувати узагальнену схему визначення реальних і раціональних меж кластерів, які б мали прагматичний сенс з огляду на поведінку економічних суб'єктів, які докладають зусиль до координації спільної господарчої діяльності;

5) знайти та обґрунтувати адекватний міждисциплінарний аналог поняттю "економічний кластер", використання якого би спростило розробку загальної концепції стратегічної координації у межах кластерної взаємодії економічних суб'єктів;

6) адаптувати міждисциплінарні методологічні засади до визначення реальних і раціональних меж економічного кластера;

7) запропонувати та на чисельних прикладах верифікувати методичні засоби ідентифікації реальних і раціональних меж економічних кластерів, прагматичних меж використання різних форм стратегі-

чної координації дій економічних суб'єктів, які є учасниками економічного кластеру певного регіону.

Висновки та шляхи подальшого дослідження.

Головний висновок, на якому вважаємо необхідним зазначити, є те, що неможна спрощувати, з одного боку, погляди на "економічні кластери" як на один простий та зрозумілий підхід до аналізу угруповання економічних суб'єктів, а з іншого боку неприпустимо ставитись до створення економічних кластерів (чи навпаки) як до процесу з певною конотативною інтерпретацією, бо всяке явище має різні прояви, може бути доречним чи ні за формою та масштабом у різних історичних чи регіональних умовах. Вирішення ж призначення, умовно кажучи, утворення кластерів не може абстрагуватися від мотивації економічних суб'єктів, від конфлікту їхніх інтересів та стратегічної поведінки, яка може бути як мотором їхнього спільного розвитку у кластері, так і гальмом цього розвитку, – тому й потребує координування. Але й стратегічна координація діяльності економічних суб'єктів у кластері не може бути однотипною та механістичною, а потребує комплексного використання різних форм, кожна з яких має бути використаною на різному рівні угруповування. Це й актуалізує визначення не тільки реальних меж економічного кластеру, а й раціональних, та навіть суб'єктивних прагматичних меж, які суб'єкти встановлюють для надання необхідного різноманіття форм своєї взаємодії.

Л і т е р а т у р а

1. Граждан В.Д. Теория управления : [учеб. пособ.] / В.Д. Граждан. — М.: Гардарики, 2006. — 416 с.
2. Научно-производственное объединение [Электронный ресурс] // Википедия. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Научно-производственное_объединение.
3. О комплексном развитии производительных сил / [Электронный ресурс] // Lawmix: актуальная правовая информация. — Режим доступа : http://www.lawmix.ru/docs_cccp/2589/.
4. Территориально-производственный комплекс [Электронный ресурс] // Википедия. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Территориально-производственный_комплекс.
5. Cortright J. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development / J. Cortright. — Washington, DC : The Brookings Institution, 2006. — 58 p.
6. Hoover E. The location of economic activity / E. Hoover, F. Giarratani. — N.Y. : McGraw-Hill, 1948. — 310 p.
7. Ketels C. From clusters to cluster-based economic development / C. Ketels, O. Memedovic // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. — 2008. — V. 1. — No. 3. — P. 375-392.
8. Ketels C. The development of the cluster concept — present experiences and further developments [Electronic resource] / C. Ketels // NRW Conference on Clusters : proc. of the conf. (Dec 5, 2003, Duisburg, Germany). — Access mode : http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf.

9. Piore M. The second industrial divide: possibilities for prosperity / M. Piore, C. Sabel. – N.Y. : Basic Books, 1984. – 355 p.
10. Porter M. Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy / M. Porter // Economic Development Quarterly. –2000. – V. 14. – No. 1. – P. 15-20.
11. Porter M. The competitive advantage of nations / M. Porter. – N.Y. : Free Press, 1990. – 896 p.

References

1. Grazhdan V.D. *Teoriya upravleniya* [Management theory]. Moscow: Gardariki, 2006. 416 p.
2. Scientific and Production Association. Wikipedia. Access: http://ru.wikipedia.org/wiki/Научно-производственное_объединение. (Russ)
3. On the comprehensive development of the productive forces. Lawmix: actual legal information. Access: http://www.lawmix.ru/docs_cccp/2589/. (Russ)
4. Regional industrial complexes. Wikipedia. Access: http://ru.wikipedia.org/wiki/Территориально-производственный_комплекс. (Russ)
5. Cortright J. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development. Washington, DC : The Brookings Institution, 2006. 58 p.
6. Hoover E., Giarratani F. The location of economic activity. N.Y. : McGraw-Hill, 1948. 310 p.
7. Ketels C., Memedovic O. From clusters to cluster-based economic development. International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. 2008. V. 1, No. 3, pp. 375-392.
8. Ketels C. The development of the cluster concept – present experiences and further developments. NRW Conference on Clusters : proc. of the conf. (Dec 5, 2003, Duisburg, Germany). Access mode : http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf.
9. Piore M. Sabel C. The second industrial divide: possibilities for prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984. 355 p.
10. Porter M. Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. Economic Development Quarterly. 2000. V. 14. No. 1, pp. 15-20.

11. Porter M. The competitive advantage of nations. N.Y.: Free Press, 1990. 896 p.

Галгаш Р. А. Проблематика определения границы внутрикластерной и межкластерной стратегической координации в регионе

В статье рассмотрено состояние современного подхода к понятийному и реальному определению кластеров как объектов координированного совместного влияния экономических субъектов и предоставлено аргументацию в пользу необходимости в становлении научных основ для определения границ экономических кластеров, которые развивали бы сферы действия различных механизмов и форм координации, которая не может быть административной, имея в первую очередь упорядочить стратегические аспекты отношений экономических субъектов.

Ключевые слова: стратегическая координация, кластер, сеть, регион, механизм, администрирование, субординация.

Galgash R. Problems definition landmark vntrishnoklasternoyi and mizhklasternoyi strategic coordination in the region

The article examines the state of the current approach to the conceptual and the real definition of clusters as objects coordinated joint impact of economic and presented arguments in favor of the need for the development of scientific bases for determining the boundaries of economic clusters that would rozhaluzhuvaly scope of the various mechanisms and forms of coordination, which can be administrative, which has a primarily manage the strategic aspects of the economic actors.

Keywords: strategic coordination, cluster, network, region, gear, administration, subordination.

Галгаш Р.А. – директор Інституту економіки та управління СХУ ім. В. Даля, к.е.н., доц.

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблодська І.В.**

Стаття подана 29.09.2016