

быть проведен переход от интровертного к экстравертному типу стратегирования.

3. Проведенная дифференциация школ стратегического управления в контексте экстравертного и интровертного подхода позволяет использовать для их сравнения результаты предыдущих исследований данных школ. Сравнительный анализ экстравертного и интровертного подхода к стратегическому планированию позволил установить, что в измерении «выгода-риск» экстравертный подход характеризуется меньшим уровнем выгод на фоне умеренных рисков. Интровертному подходу присущи более высокие потенциальные выгоды на фоне постоянно высоких рисков. Таким образом, подходы являются несравнимыми по Паретто в измерении «выгода-риск», т.е. нельзя однозначно отдать предпочтение одному из них.

4. Анализ функций стратегического управления в контексте экстравертного и интровертного подхода, позволил установить, что осуществление функции стратегического планирования может быть проведено как экстравертным, так и интровертным образом. А реализация стратегии и контроль её выполнения возможен только в рамках интровертной логики.

5. Одной из основных практических проблем стратегического планирования интровертного типа является перенос образа, который сформировался в сознании стратега и должен быть формализован в стратегии для его передачи как сотрудникам, так и внешним пользователям. Разрешение данной задачи предполагается искать через проведение кадровой политики с учетом психологической установки персонала компании, составляющего коллективного стратега. Для крупных корпораций представляется возможным проводить соответствующее тестирование сотрудников при приеме их на работу в структурные подразделения, связанные с формированием стратегии и поддержанием процесса стратегического планирования.

#### Список використаних джерел

1. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Дж. Лампель. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 367 с.

2. HBR's 10 Must Reads on Strategy / M. Porter, J. C. Collins, J. I. Porras, M. W. Johnson, C. M. Christensen and other. — Boston: Harvard Business Review, 2011. — 266 p.

3. Lafley A.G. Playing to Win: How Strategy Really Works / A.G. Lafley, R.L. Martin. — Boston: Harvard Business School Publish, 2013. — 272 p.

4. Рогоза М.Є. Моделювання процесу вибору стратегії розвитку торговельними підприємствами системи споживчої кооперації / М.Є. Рогоза, О.К. Кузьменко // Вісник економічної науки України. — 2012. — № 1 (21). — С. 142-145.

5. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. — Харьков: Гуманитарный центр, 2005. — 632 с.

6. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит. М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008. — 804 с.

7. Юнг К.Г. Психологические типы / К.Г. Юнг. — СПб.: Азбука, 1996. — 736 с.

8. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляция / Ж. Бодрийяр. — Тула: Тульский полиграфист, 2013. — 204 с.

9. Стив из Apple Сделал «Икону» / Гончаров А., Соболев Д., Поляков В., Костяная О. и др. — Управление персоналом. — 2012. — № 24. — С. 38-47.

10. Semeniuk I. Fruitflies evolve number sense [electronic resource] / Semeniuk I. — mode of access: <http://blogs.nature.com/news/2012/07/fruit-flies-evolve-number-sense.html> (дата обращения 01.02.2015)

11. Moriex Y. Smart rules: Six ways to get people to solve problems without you / Y. Moriex // Harvard business rev. — 2011. — № 89 (9). — P. 78-86.

12. Чан Ким, У. Стратегия голубого океана: Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов: [Пер. с англ.] / У. Чан Ким, Рене Моборн. — М.: НИРРО, 2005. — 272 с.

13. Коллинз Д., Поррас Д. Построено на вечно: успех компаний, обладающим видением / Дж. Коллинз, Д. Поррас; пер. с англ. В. Мишучкова. — 2-е. изд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 368 с.

**О. Н. Головинов**

*д-р экон. наук*

*г. Донецк*

## ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

**Постановка проблемы.** В последние годы вопросы становления инновационной экономики неразрывно связаны с повышением эффективности функционирования предприятий за счет активизации их инновационной деятельности. Без существенных инновационных преобразований невозможен переход на путь формирования постиндустриальной национальной экономики основанной на знаниях. Инновационная активность экономических субъектов должна стать решающим фактором эффективности и конкурентоспособности. Повышение эффективности на-

ционального производства в условиях жесткой глобальной конкуренции требует поиска и использования новых организационных форм создания и освоения инноваций. Опыт стран успешно формирующих постиндустриальную экономику показывает, что одним из наиболее эффективных инструментов дающих шанс на активизацию инновационной деятельности можно рассматривать инновационные кластеры. Использование кластерного подхода целесообразно в силу наличия в отечественной экономике определенного фундамента в виде значительного числа производственных предприятий обладающих необходимым

производственным аппаратом, и потенциалом научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций соответствующего профиля. Задача экономических субъектов, и прежде всего государства, состоит в обеспечении необходимых организационных, экономических и правовых решений и условий, создающих благоприятные условия для производства и выведения на рынок высокотехнологичной, конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

#### **Анализ последних исследований и публикаций.**

Среди большого количества работ посвященных инновационному развитию экономики можно выделить научное исследование В. И. Ляшенко и Е. В. Котова, в котором акцентируется внимание на инновациях и инновационной инфраструктуре как факторах конкурентоспособности национальной экономики [1]. Системный анализ движения Украины и её регионов к построению инновационного общества представлен в многотомной коллективной монографии [2, 3, 4, 5]. Вопросы связанные с развитием промышленно-инновационных кластеров с точки зрения их эволюции и современного состояния в Европе нашли отображение в работе С. И. Рекорд [6]. В монографии Д. Л. Напольских рассматривается инновационный кластер с точки зрения института территориального развития [7]. Научное исследование теоретико-методологических аспектов управления инновационным кластером проведено М. Б. Щепакимым и Ю. В. Томилко [8].

**Нерешенная часть общей проблемы.** Несмотря на наличие исследований по данной тематике, тем не менее существует ряд вопросов недостаточно изученных в научной литературе. Так не решены на должном уровне институциональные особенности формирования механизма управления инновационным развитием предприятий в условиях кластеризации; не в полной мере раскрыты преимущества формирования инновационных кластеров для развития инновационной деятельности экономических субъектов в условиях интеграционного взаимодействия; не определены условия формирования инновационных кластеров для обеспечения экономических интересов предприятий. Требуют дальнейшего уточнения императивы модернизации промышленных предприятий в условиях создания инновационных кластеров с целью формирования механизма управления их инновационным развитием. Кроме этого, несмотря на существенные результаты распространения кластерного подхода по всему миру, ключевые причины неудач исследованы в недостаточной степени.

**Постановка задания.** Цель исследования состоит в анализе теоретических и методологических основ формирования инновационных кластеров, как ведущей институциональной формы активизации и развития инновационной постиндустриальной экономики.

**Изложение основного материала.** Переход к постиндустриальной экономике потребовал от экономических субъектов пересмотреть условия необходимые для построения новой промышленной политики. Надежна на последовательное создание новых отраслей, догоняющего развития стран-лидеров не дает ожидаемого результата без сочетания ее со стимулированием массового сетевого взаимодействия в форме кластеризации. Постиндустриальная промышленная политика основывается на объединении механизмов конкуренции, более характерных для индустриальной

экономики, с кооперацией в интерактивных, сетевых формах. Это гармонизирует динамичное саморазвитие участников взаимодействия, и, что особенно важно, без активного вмешательства государства как иерархического центра. Субъекты кластера наряду с конкуренцией, как неотъемлемым фактором рыночной экономики, сотрудничают путем обмена явными и неявными знаниями, согласовывают свои решения и координируют свои действия по принципу коллективного самоуправления. Как отмечал Э. Деминг: конкуренция – кто-то выиграл, кто-то проиграл. Сотрудничество – выигрывают все! [9].

Использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы в том случае, когда традиционные методы диверсификации не могут дать необходимой отдачи, особенно на этапе выхода из системного кризиса экономики. Исторически использование кластерных стратегий не является абсолютно новым веянием. Целенаправленное развитие кластеров началось во второй половине XX века, и в отличие от территориально-производственных комплексов, их создание представляло собой производственную цепочку, которой присущи внутренняя конкуренция, высокая гибкость и адаптивность. Экономический термин кластер (cluster – скопление) введен в употребление М. Портером в 1990 г. как сконцентрированная по географическому признаку группа взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [10]. Проведение активной кластерной политики, с точки зрения экономической теории, позволяет устранять недостатки рынка, в силу тесного взаимодействия участников сокращать трансакционные издержки, уменьшать информационную асимметрию, реализовывать трансфер знаний, привлекать специалистов, повышать их компетенцию и навыки. В рамках проекта стимулируется обмен знаниями, организовывается взаимодействие участников, оказывается помощь в получении государственного и частного финансирования, осуществляется динамичное развитие регионов. Решая задачу устранения провалов рынка, государство выигрывает при любом положительном распределении результатов инвестиций участников кластера.

Первоначально кластеры, хотя и создавались с целью повышения конкурентоспособности отдельных регионов, не имели четко выраженной инновационной ориентации. Инновационные кластеры как форма концентрации производства, формировались прежде всего в силу наличия необходимых природных ресурсов. Кроме этого, по мере усложнения материальной культуры, набирали значение производственные компетенции. Отличием современных инновационных кластеров от первоначально создаваемых, в большей степени промышленных, можно считать ориентацию преимущественно на экспорт продукции и технологий. Кластеры все в большей мере формируются в надежде на новый прорыв в технологии производства, создании новых товаров и рынков. Выстраивание замкнутой цепочки от создания продукта до его массового производства и выведения на глобальный рынок

свидетельствует о том, что внутрикластерные преимущества оказываются признаваемыми в международном масштабе.

Одним из наиболее успешных примеров создания кластеров является "исследовательский треугольник" в Северной Каролине, проделавший путь от одного из беднейших табачных районов США до одного из крупнейших технологических центров. Тяжелая экономическая ситуация в штате в середине 50-х годов подтолкнула местную администрацию к поискам новых идей и решений. Сейчас "исследовательский треугольник" получает в год более 2 млрд долларов только государственного финансирования НИОКР, в нем находится крупнейший научный парк США – 170 компаний, включая мировых гигантов IBM, GlaxoSmithKline, Cisco Systems; создано более 40 тыс. высокотехнологических рабочих мест [11]. Еще больших успехов добился американский инновационный кластер Кремниевая долина, на территории которой действуют десятки тысяч компаний, десятки исследовательских центров, университетов, крупнейших из которых Стенфордский.

Удачно сложившийся механизм функционирования Кремниевой долины получил название модели тройной спирали в работе Г. Ицковица [12]. Данная концепция основана на изменениях взаимоотношений между экономическими субъектами в связи с переходом от индустриальной эпохи к постиндустриальной. Если первоначально взаимодействие между тремя институциональными секторами – бизнесом, властью и наукой – было линейным, то сейчас данное взаимодействие в экономике напоминает сцепление спиральных структур ДНК, что дает возможность участникам использовать "генетические характеристики" партнеров по кластеру. Н. Розанова обращает внимание на то, что процесс управления тройной спиралью сложен, так как у представителей бизнеса, науки и власти, участвующих в кластере, существуют собственные интересы и системы стимулов. Успешными становятся те кластеры, в которых всем группам участников удастся сочетать собственные интересы с целями развития кластера. Поставляя на глобальный рынок конкурентоспособную продукцию, кластеры становятся точками роста, оказывая влияние как на экономику региона, так и страны в целом [13, с. 48].

Кластерная политика переносит акценты развития на региональный уровень за счет динамичного взаимодействия между крупными и малыми компаниями, университетами, финансовыми структурами и распространения мультипликативного эффекта в виде придания динамики экономике страны в целом. Существует многообразие распределений полномочий между центральными и местными органами власти. Хотя кластерная стратегия является частью национальной инновационной стратегии страны, роль правительства во многих случаях сводится к фиксации общих правил для экономики, а реализация конкретных кластерных инициатив возлагается на региональные администрации и муниципалитеты. С точки зрения Р. Абрамова, в основе формирования инновационного кластера необходимо выделить, прежде всего, некие культурные и институциональные особенности территории, влияющие на формы государственно-частного партнерства. Сами пути развития общества должны основываться на "создающем" секторе экономики, где

и закладывается позитивная энергетика роста и поиска новых форм взаимодействия для решения нетривиальных задач, возникающих при постоянной генерации новых рыночных продуктов [14, с. 242].

Компании, входящие в состав кластера, повышают свой рыночный статус, становятся инвестиционно привлекательными для финансовых институтов. Одновременно с этим, растет международная репутация и популярность торговой марки компании. Присутствие на территории региона развитого кластера способствует привлечению дополнительных ресурсов, развивает и укрепляет экономику региона, позволяет решать социальные проблемы за счет стимулирования экономического роста, наконец повышает имидж и роль региональной администрации. Кластер дает возможность экономически отсталым территориям шанс для успешного развития. Инициаторами создания кластера могут выступать как центральные органы власти, так и региональные объединения предпринимателей, предлагающие программы развития территории. Появление в регионе кластера позволяет развивать специализацию производства, создавать сравнительные преимущества для привлечения инвесторов глобального уровня. Инвесторы, в свою очередь получают положительный экономический эффект, как за счет увеличения прибыли, так и эффективного размещения ресурсов и бизнес-функций в различных кластерах по всему миру. Не имея особых предпочтений от власти, именно сетевой принцип функционирования кластера позволяет компаниям добиться повышения уровня инновационного развития, повышения производительности труда, большей специализации, и тем самым позволяют наращивать объемы прибыли.

Особую роль в успешности кластеров, по сравнению с другими организационными формами сотрудничества предприятий, играет принцип формирования четко ориентированной цепочки распространения инноваций, новых знаний и технологий. Переход к сетевому принципу функционирования мировой экономики позволяет интегрировать достоинства рыночного и иерархического механизма. Сетевой характер взаимодействия участников по принципу горизонтальной интеграции дает возможность получить дополнительный синергетический эффект, что выражается в значительном повышении конкурентоспособности не только отдельных участников, но и всей системы в сравнении с отдельными независимыми хозяйствующими субъектами. Эффективное сочетание внутрикластерной кооперации в процессе создания продукции с внутренней конкуренцией в границах кластера формирует кластерный механизм повышения конкурентоспособности. Можно предположить, что кластеры смогут более успешно выполнять отраслевую роль в организации экономической системы.

Понимание роли кластеров для инновационного развития экономики постепенно распространилось не только на отдельные государства, но и на глобальный уровень. Так, Европейская экономическая комиссия ООН дает основные качественные характеристики кластеров:

- близость расположенных фирм привлекает возможностью экономии в производственном взаимодействии, обменом капиталом, процессами взаимообучения;

- специализация в кластерах позволяет концентрироваться вокруг определенных сфер деятельности, при полной заинтересованности всех авторов и участников проекта;

- сотрудничество в кластере большого количества экономических субъектов, таких как фирмы, общественные организации, академии, финансовые структуры, институты, способствующие кооперации;

- взаимодействие между членами кластера основывается на сочетании элементов конкуренции и сотрудничества;

- для получения внутреннего эффекта динамики и развития необходимо достижение определенной "критической массы" в качественном и количественном отношении;

- функционирование и жизнедеятельность кластера рассчитана на длительную перспективу;

- участники деятельности кластера вовлечены в процессы технологических, рыночных и организационных инноваций [15].

Акцент на активное стимулирование развития кластеров становится ведущим стратегическим элементом развития большинства стран. Массовое использование кластеризации, как инструмента инновационного развития можно без сомнения считать закономерным процессом дальнейшего движения мировой экономики. Если первоначально создание кластеров реализовывалось преимущественно ТНК под влиянием рыночных механизмов, то в последние годы государство осознав всю их привлекательность для экономики, стало создавать их по собственной инициативе и финансовой поддержке. Делая упор на сильные позиции отдельных кластеров, государство тем самым формирует локомотивы движения экономики вперед, роста не только количественного, но в первую очередь, качественного за счет высокой конкурентоспособности. Конкурентоспособность в одном секторе распространяется на наукоемкое оборудование в смежные отрасли-потребители. И здесь ведущей задачей становится увеличение критической массы кластеров, способной оказать влияние на повышение конкурентоспособности как отдельной отрасли, так и всей национальной экономики.

Кластерная политика не предполагает четко определенного набора экономических, организационных и иных инструментов, практических подходов. Относительно небольшие вложения в кластеры со стороны государства влекут за собой значительный объем практической организационной работы, приносящий положительный эффект бизнесу, особенно малому и среднему. Помощь государства приводит к встраиванию кластеров в государственные отраслевые программы и программы инновационного развития госкомпаний. Для кластеров, сотрудничающих с крупными компаниями важно совместное использование инфраструктуры, создание производственных цепочек и интеграция в число поставщиков. По мнению К. Капельса, преобладает взгляд о том, что государство не должно субсидировать проекты, определять приоритеты развития, отбирать потенциальных участников исходя из собственных, порой бюрократических интересов. К обязанностям государства принадлежит софинансирование и инициация кластерных проектов, поддержание существующих и зарождающихся класте-

ров по всем направлениям развития, а не только периферических или быстрорастущих [16]. Государственная политика по развитию и поддержке кластеров, несмотря на наличие национальных особенностей, имеет ряд ключевых мероприятий, используемых наиболее часто и повсеместно. К ним можно отнести:

- предоставление финансовой поддержки реализуемых проектов;

- снижение налоговой нагрузки на инновационные и исследовательские расходы;

- снижение налоговой нагрузки деятельности кластеров, напрямую не связанной с НИОКР;

- передача информации, технологии производства;

- создание благоприятных условий для развития инкубаторов;

- мероприятия по созданию позитивного имиджа региона, на территории которого функционирует кластер;

- развитие транспортных коммуникаций;

- снижение уровня государственного администрирования;

- поддержка публичных мероприятий;

- формирование социальной инфраструктуры.

На успешное развитие кластера во многом влияет как качество научного потенциала, так и активность исследователей в плане реализации полученных результатов. В Германии налажена тесная связь между государством и научно-исследовательской средой кластеров, отдельными агентами внутри самого кластера посредством специальных координаторов. Причем необходимо отметить, что данные субъекты выбираются из профессорской среды. Поддерживается активное сотрудничество между бизнесом и академической сферой. Соблюдается разумный баланс между работой с бизнесом и учебным процессом, что позволяет не отвлекать все внимание преподавателей от образовательной деятельности. Исследователи университетов создают частные исследовательские центры, являющиеся независимыми юридическими лицами, что способствует передачи технологии в промышленный сектор. Фактически решается проблема становления и укрепления горизонтальных и вертикальных форм кооперации между поставщиком и потребителей, научно-исследовательской организацией и производителем, оптовой и розничной торговлей.

В США важную роль на региональном уровне играют "институты сотрудничества", включающие в свой состав представителей местной администрации, исследовательских институтов и университетов, а также промышленных групп. Процесс передачи технологий от исследователей к промышленному сектору законодательно четко зафиксирован, размер финансирования исследований напрямую зависит от полученных результатов. Исследования и результаты разработок все больше ориентируются на коммерческий успех, представители университетов стремятся наглядно продемонстрировать бизнесу и обществу свою компетентность и полезность.

К тенденциям развития кластеризации необходимо отнести все большее количество международных мировых кластеров, охватывающих границы не только нескольких регионов, но и стран. Требование повышения конкурентоспособности кластеров стимулирует международные связи, что становится важным

направлением кластерной политики, активизации кооперации между родственными кластерами, создания и реализации программ развития взаимовыгодного сотрудничества. "Биотехнологическая долина", действующая на территории Франции, Германии и Швейцарии, активно сотрудничает с канадским кластером "In vivo". Цель такого сотрудничества состоит не только в обмене информацией, технологией, но, что более важно, поиск для компаний кластера перспективных рынков сбыта в Европе и Северной Америке.

Успешная работа кластера является сочетанием успешного коллективного взаимодействия участников, а также институциональных факторов, субъективных и объективных, создаваемых самими участниками проекта. Инновационные возможности кластеров в большинстве случаев не зависят напрямую от индивидуальных конкурентных преимуществ компаний, обладания самыми передовыми технологиями, пространственной концентрации предприятий. На практике реальные результаты кластерной политики в меньшей степени соответствуют ожиданиям и финансовым вложениям. Многие страны мира пытались повторить успех Кремниевой долины, скопировать условия ее развития и функционирования, однако не смогли реализовать свои надежды и ожидания. К сожалению, приходится констатировать, что число неудач в кластерной политике значительно превосходит количество успешно реализованных проектов. Так, по приблизительным оценкам в мире насчитывается от 3 тыс. до 5 тыс. кластеров различного профиля деятельности, в том числе, инновационных. При этом лишь единичные случаи приобретают широкую известность, а большинство из них заканчиваются, в лучшем случае, с нулевым результатом. Результаты многих программ эксперты оценивают, как нейтральные, то есть не давшие никакого положительного эффекта.

Многие страны мира разрабатывали государственные программы и продолжают финансирование по созданию кластеров мирового уровня. Так, в ЕС, программы разработали все страны-участники и они реализуются в соответствии с решениями Лиссабонской стратегии с целью распространения экономической знаний, повышения конкурентоспособности, занятие лидирующего положения в мировой экономике. Между тем, ЕС все больше отстает не только от США, но и Китая по инновациям. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, число заявок на получение патентов в 2013 году выросло на 9% и составило почти 2,6 млн. Треть из них приходится на китайских изобретателей. Далее с большим отрывом идут США – 22% запатентованных изобретений. Вклад Европейского патентного ведомства упала до 5,8%. Наибольшее падение в ЕС показали Испания – на 7%, Италия и Великобритания на 1%. Самый большой рост показали Китай – 26%, Австралия – 13%, Южная Корея – 8% [17]. Количество патентных заявок, как известно, является ведущим показателем уровня инновационного развития национальной экономики, а, следовательно, конкурентоспособности страны и ее регионов.

Среди негативных факторов для развития полноценных кластерных сетей необходимо обратить внимание на отсутствие адекватной рыночной среды. Наиболее удачной средой для появления кластеров является отсутствие ярко выраженной монополизации

национального рынка. Критическая масса монополий в экономике может уничтожить в зародыше все ростки появления конкурентоспособных инновационных компаний. Эффект от негативного влияния монополий усиливается еще и тем, что государство само является одним из ведущих монополистов в экономике. Государство, с одной стороны, пытается придать экономике инновационное развитие, в том числе и путем создания кластеров, с другой стороны, доминируя над наукой и бизнесом не дает возможности для появления полноценной тройной спирали. Вместо диверсификации и инновационного вектора развития, национальная экономика движется по традиционной схеме догоняющей индустриализации.

Создание конкурентоспособного кластера требует от создателей ориентации на мировой рынок, ибо жизнеспособный кластер, действующий на региональном уровне, является скорее исключением, чем правилом. Постановка задачи по формированию эффективного кластера предполагает ориентацию на производство лучших в мире (или одних из лучших) товаров. Это в свою очередь требует построение цепочки из поставщиков, разработчиков, персонала уровня квалификации, надежности и т. д. не меньшего, чем производимая в последующем продукция кластера. Не меньшей проблемой для кластера может выступать и отсутствие налаженного выхода на покупателей из всех уголков мира, отсутствие гарантированного рынка сбыта товаров. Даже в успешных кластерах положительный эффект достигается за счет концентрации ресурсов, продвижения товаров за счет бренда кластера. Но и успешные многопрофильные кластеры так же подвержены влиянию колебаниям рынка.

Серьезной проблемой развития кластеров выступает относительная закрытость многих крупных компаний, зачастую не способных работать с новыми поставщиками, осваивать новые технологии и продукты. Ошибкой является стремление рассматривать кластер как локальное явление, без необходимой ориентации на глобальный уровень. Даже располагая всей необходимой инфраструктурой невозможно обойтись без горизонтальных связей и кооперации участников. Узость горизонтальных связей в экономике и высокая степень социальной разобщенности общества сводят на нет решение проблемы формирования социального фундамента для интерактивного диалога. Серьезной ошибкой является финансирование лишь инновационной инфраструктуры и деятельности управляющих структур кластеров в ущерб финансированию совместных проектов и кооперации. Развитие горизонтальных коммуникаций подменяется созданием инфраструктуры для кластерных территорий, частично за счет средств самих участников.

Еще одной проблемой для кластеров создаваемых по инициативе государства являются чиновники, призванные руководить ими, курировать их развитие. Как показывает практика, строительство инфраструктуры кластера в чистом поле, без реальной оценки потенциала территории, заканчивается пустующими объектами, финансовыми потерями для инвесторов. Чиновники редко "чувствуют" знания, сконцентрированные в совокупности малых инновационных компаний, составляющих сердцевину кластера, не всегда хорошо осознают возможности возникающие на рынке, наконец, не способны так же эффективно использовать

имеющиеся ресурсы. Руководство кластеров получивших от государства инвестиции и не оправдавшие ожидания, вне зависимости от их перспективности часто активно лоббирует свои интересы. Бюрократическая составляющая кластера в большей степени подвержена влиянию модных научных течений, таких как биотехнологии, информационные. Выйти в лидеры на таких рынках крайне сложно, а вот шанс потерпеть неудачу практически гарантирован. С другой стороны, уход государства от участия в деятельности кластеров может также негативно повлиять на их результативность. И. Дежина считает, что несмотря на растущую в мире популярность кластеров и усиление роли государства в их поддержке, кластеры как инструмент считаются весьма рискованными, поскольку кластерные инициативы длительные, дорогие, и поэтому при ошибке выбора объекта поддержки потери будут существенными. Кроме того, практически в любых кластерных инициативах более половины бюджетов составляют государственные средства, и переход кластеров на самоокупаемость в большинстве случаев проблематичен. В этой связи считается, что в целом эффективнее не создавать новые кластеры, а выявлять и поддерживать уже существующие [18, с. 96].

Кластеры могут оказываться малоэффективными вследствие недостаточно качественно подобранного организационного состава. При объединении предприятий в кластер процесс интеграции должен быть ориентирован не на самые успешные предприятия (или отрасли), а на оценку потенциала развития предприятий в составе конкретно формируемого кластера. Оценка потенциала предприятий для их вхождения в кластер должна включать в себя анализ финансового состояния предприятия, человеческого, организационного и информационного капиталов [19, с. 46]. Проблемы могут возникать вследствие отсутствия компаний необходимых для полноценного инновационного развития кластера. Кроме этого, в составе кластера могут оказаться компании непригодные для эффективного инновационного, и соответственно, экономического развития. По мере становления вновь создаваемого кластера происходит постепенная трансформация в отборе состава участников от ориентации на опыт и очевидные взаимосвязи между субъектами научно-производственной деятельности, к использованию качественных оценок выбора субъектов, в зависимости от их вклада в формирование конечного результата.

В силу того, что кластеры являются развивающимися системами, прогнозировать их долгосрочную устойчивость весьма проблематично. Успешные сегодня в силу разных причин (в том числе внешних — прогресс науки и технологий, изменения конъюнктуры мирового рынка и т. д.), завтра они могут утратить динамизм и перспективы. Стремительно растущие кластеры часто сталкиваются с разнообразными барьерами и ограничениями, в силу которых реализация совместных проектов может затянуться на годы, а достижение зрелости — занять не одно десятилетие. Разница в динамике и эффективности развития кластеров провоцирует новые риски для политики: последняя может утратить свою результативность, если исходный выбор объектов для поддержки впоследствии окажется неоптимальным (или даже ошибочным). В

связи с этим особую важность приобретают мониторинг и оценка результативности функционирования кластеров, которые призваны заложить информационную основу для последующей корректировки перечня участников, поддерживаемых государством, а также масштабов и направлений такой поддержки [20, с. 37].

Успешная деятельность кластера представляет собой в некоторой степени уникальное явление, обусловленное сочетанием различного рода факторов, как объективных, так и случайных. Поэтому оценить деятельность стандартными показателями не всегда представляется возможным. Такие критерии как объем прибыли предприятия, доля продукции кластера в объеме мирового рынка, уровень оплаты труда отражают валовые показатели деятельности, но не дают оценку реализации конкретных проектов. Не менее важными можно считать уровень кооперации, сотрудничество как внутри кластера, так и с внешними субъектами, а также количество совместных проектов. По мнению Н. Ларионовой и Д. Напольских, показателями и способами оценки различных факторов конкурентоспособности кластеров являются позиция на рынке, технологическое лидерство, способность к обновлению, кадровая конкурентоспособность, технологическое развитие, система поддержки создания новых фирм, перераспределение ресурсов, пространственная концентрация роста, эффекты перелива на территории [21, с. 47-48].

**Выводы.** Подводя итоги, можно утверждать, что объединение предприятий в инновационный кластер позволяет создать общую стратегию инновационной ориентации на приоритетных направлениях развития. Кластерная форма организации дает возможность объединить в единой технологической сфере фундаментальные разработки, системы проектирования и подготовки производства новых продуктов, институциональные структуры, в которых формируется единая система управления взаимного обмена знаниями и технологиями. Именно в кластерах удается сформировать устойчивые производственно-инновационные отношения между всеми его участниками, осуществлять реальное движение от инновационной идеи к формированию системы их целенаправленного создания и распространения с учетом интересов каждого субъекта кластера. Достигается максимально возможная трансформация изобретений и знаний в инновации, с последующим преобразованием в конкретный конкурентоспособный продукт предприятий.

Создание инновационных кластеров решает задачу развития как внутреннего рынка, так и внешнеэкономического развития всего хозяйственного комплекса страны. Данный процесс формирует реальные условия для инновационной ориентации производства, достижения качественного нового уровня развития технологии, организации и управления производственными процессами во всех сферах национальной экономики, на уровне крупных предприятий, а также малого и среднего бизнеса.

#### Список использованных источников

1. Ляшенко В. І. Україна ХХІ: неіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В. І. Ляшенко, Є. В. Котов ; НАН України, Ін-т економіки

- пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
2. Амоша А. И. Украина и её регионы на пути к инновационному обществу : монография: в 4 т. Т. 1 / А. И. Амоша, И. П. Булеев, В. И. Дубницкий, Н. Е. Брюховецкая, А. И. Бутенко, М. П. Войнаренко, З. В. Герасимчук, В. И. Захарченко, Ю. Б. Иванов, С. Н. Ильяшенко; НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти, Донец. экон.-гуманит. ин-т, Акад. экон. наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – 573 с.
3. Булеев И. П. Украина и её регионы на пути к инновационному обществу : монография: в 4 т. Т. 2 / И. П. Булеев, В. И. Дубницкий, Е. М. Азарян, А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, З. В. Герасимчук, Э. Н. Забарная, В. И. Захарченко, В. И. Захарченко, Е. В. Крикавский; НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти, Донец. экон.-гуманит. ин-т, Акад. экон. наук Украины. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – 532 с.
4. Дубницкий В. И. Украина и её регионы на пути к инновационному обществу : монография: в 4 т. Т. 3 / В. И. Дубницкий, М. П. Войнаренко, З. В. Герасимчук, В. И. Захарченко, С. Н. Ильяшенко, А. И. Ковалев, Л. Л. Ковальская, А. В. Козаченко, В. Макогон, Н. А. Микула; НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти, Донец. экон.-гуманит. ин-т, Акад. экон. наук Украины. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – 400 с.
5. Булеев И. П. Украина и её регионы на пути к инновационному обществу : монография: в 4 т. Т. 4 / И. П. Булеев, В. И. Дубницкий, М. П. Войнаренко, В. И. Захарченко, Е. В. Крикавский, Ю. Г. Лега, Ю. В. Орловская, В. Н. Осипов, К. В. Павлов, О. Н. Сазоненко; НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти, Донец. экон.-гуманит. ин-т, Акад. экон. наук Украины. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – 372 с.
6. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия: монография / С. И. Рекорд ; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. ун-т економіки и финансов". – Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та економіки и финансов, 2010. – 109 с.
7. Напольских Д. Л. Инновационный кластер как институт территориального развития : монография / Д. Л. Напольских. – Москва : Перо, 2013. – 149 с.
8. Щепакин М. Б. Теоретико-методологические аспекты управления инновационным кластером : монография / М. Б. Щепакин, Ю. В. Томилко. – Краснодар : Юг, 2013. – 147 с.
9. Деминг Э. У. Выход из кризиса : новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. У. Деминг ; пер. с англ. Ю. Адлер, В. Шпер. – 6-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2014. – 416 с.
10. Портер М. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. И. Минервин. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
11. Сараев В. Затерянный кластер / В. Сараев // Эксперт. – № 51 (928). – 14 декабря 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/51/zateryannyij-klaster/?n=87778>.
12. Ицковиц Г. Тройная спираль : университеты-предприятия-государство : инновации в действии / Г. Ицковиц ; пер. с англ. под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томского гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с.
13. Розанова Н. М. Инновационные кластеры и кластерная политика государства: провалы рынка vs провалы государства / Н. М. Розанова, Е. Д. Костенко. Инновационные кластеры и кластерная // Terra economicus. – 2014. – Том 12. – № 1. – С. 41-52.
14. Абрамов Р. А. Роль и место территориальных кластеров в развитии экономики российских регионов / Р. А. Абрамов // Экономические науки. – 2009. – № 8 (57). – С. 239-242.
15. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unepce.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2008/session3/ECE\\_CECI\\_2008\\_3.pdf](http://www.unepce.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2008/session3/ECE_CECI_2008_3.pdf)
16. Ketels C. From clusters to cluster-based economic development / C. Ketels, O. Medvedovic // Int. J. Technological Learning, Innovation and Development. – 2008. – Vol. 1, No. 3. – P. 375-392.
17. Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article\\_0018.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article_0018.html).
18. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И. Г. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 124 с.
19. Соболева Ю. П. Кластеры в развитии регионов / Ю. П. Соболева // Инвестиционное развитие регионов. – 2010. – № 4. – С. 42-47.
20. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. – М.: Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", 2013. – 108 с.
21. Ларионова Н. И. Инновационный кластер как неформальный институт рынка / Н. И. Ларионова, Д. Л. Напольских // Вестник Марийского государственного технического университета. – 2010. – № 1(8). – С. 37-50.