УДК 332.146

Р.А. ГАЛГАШ, канд. екон. наук, доц., старший науковий співробітник
Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень
НАН України, м. Сєвєродонецьк

РЕГІОНАЛЬНІ КЛАСТЕРИ ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ

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

Розглянуто регіональні кластери відповідно до оригінальної концепції економічного кластера та у зіставленні такого розуміння економічного кластера з баченням його як об'єкта стратегічної координації, оскільки питання координації на рівні підприємства та на рівні регіону стають різними за змістом через те, що сутність підприємства і сутність економічного кластера як поєднання суб'єктів, що діють, суттєво розрізняються.

Вступ. Нині є необхідним скорочення термінів упровадження рішення в економічних системах. Тому фахівці говорять про потребу координації цих процесів у господарському житті підприємств, суспільства, країни і глобальних світових процесів у цілому. Ринкова економічна система, побудована за принципом первинної інформації, примушує виробників і продавців брати участь у конкурентній боротьбі, тобто зменшувати витрати часу на отримання та переробку інформації, а також на ухвалення рішень. Розглядаючи інформацію та шляхи її передавання як благо (відповідно до закону зростання потреб, сформульованого Карлом Марксом), можна сказати, що кількість інформації та способів її передавання збільшується в арифметичній прогресії, а швидкість — у геометричній. Це спричинено конкурентною боротьбою, прагненням мати переваги перед суперниками. Індивідуум, «фільтруючи» потік інформації, сприймає тільки необхідну. Ранжирування інформації за важливістю й значущістю вимагає координування її отримання, переробки, сортування тощо. Отже, можна припустити, що координація — це систематизація, упорядковування, узгодження розрізнених процесів, інформації, дій індивідів у господарській діяльності.

Передумовами виникнення теорії координації в сучасній економічній науці були теоретичні аспекти в класичному, маржинальному, неокласичному, кейнсіанському, монетаристському і сучасних напрямах інституційної економіки, теорії ігор економічних шкіл. Питання координації на рівні підприємства та на рівні регіону є істотно різними за змістом (через те, що сутність підприємства як поєднання дієвих суб'єктів та сутність економічного кластера як такого поєднання дуже різні). Тому варто окремо розглядати теорію

© Р.А. ГАЛГАШ, 2016

стратегічної координації в економічному кластері регіону та на рівні підприємства.

Останнім часом спостерігається чітка тенденція до просторового скупчення підприємств. Причинами географічного концентрування є переваги від спільного інвестування в розвиток специфічних виробничих ресурсів, обмін неявними знаннями, можливість спільного виконання високовартісних досліджень тощо. Вивчення феномену географічного скупчення фірм розпочато у роботах А. Маршала наприкінці XIX століття. Однак поширеними такі дослідження стали після робіт М. Портера 1990-х років, які присвячено перевагам спільної організації виробництва, що дістала назву економічного кластера. У сучасній економічній науці кластер є предметом як дескриптивних, так і прескриптивних економічних досліджень. Перші мають на меті виявлення закономірностей виникнення й функціонування «природних» кластерних утворень, другі — обґрунтування ефективних методів і способів їх цілеспрямованого культивування. Останній підхід — кластерна політика — дедалі вкорінюється як основа планування соціально-економічного розвитку регіонів. У американській економічній науці донедавна панувало уявлення про принципову неможливість «штучного» культивування кластерів, тоді як в Європі, у тому числі й в Україні, виходять із можливості й доречності кластерної політики. Досвід такого «впровадження» доводить, що економічні кластери не є аналогом радянських виробничих комплексів та потребують не субординаційного впливу типу «суб'єкт — об'єкт», а координаційного впливу типу «суб'єкт — суб'єкт». Ця проблемна ситуація й зумовила потребу в дослідженні регіональних кластерів як у межах оригінальної концепції економічного кластера, та і як об'єктів стратегічної координації.

Аналіз останніх досліджень. Питанням ідентифікації сприятливих умов розвитку кластерів присвячено 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. Тищенка, М. Войнаренка, З. Варналія, А. Олійник, С. Соколенка, Ж. Мінгалевої, О. Кундеуса, Л. Бойко, Д. Пруненка, В. Гоблика, К. Дудкіної, С. Кропельницької, Ю. Ковальової 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 виокремлених поодиноких кластерних утворень і траєкторій їхнього розвитку знайшов відображення в роботах М. Піоре, Ч. Сабела, Х. Майєра та ін.

Разом із тим, низка важливих фундаментальних і прикладних завдань лишається невирішеними, серед них — визначення меж економічних кластерів. У роботах М. Портера, К. Кетелса, Е. Фесера, Е. Бергмана, Е. Хілла, Дж. Бреннана, Дж. Хелда, А. Джеффі, М. Трахтенберга, Р. Хендерсон та ін. викладено 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. Заблодської 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 науковців. На наш погляд, продуктивним для визначення меж економічного кластера є залучення міждисциплінарних аналогій, передусім із тих галузей знань, де відомі подібні завдання й напрацьовані методологічні й методичні підходи. 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 і недостатньою розробленістю теоретико-методологічної бази й інструментарію для його реалізації; між визнанням керованості процесів кластероутворення і необґрунтованістю критеріїв управління ними; між міждисциплінарністю проблем, які постають перед сучасною економікою, та її відносною закритістю до положень інших галузей знань, особливо в частині методології.

Спроба «штучного» культивування кластерів призводить до несподіваних результатів, які суттєво відрізняються від очікуваних, подеколи і до негативних наслідків «стимулю-

вання» розвитку регіональних кластерів. Причиною цього, на думку автора, є те, що відбувається спроба підмінити поняття кластера звичним радянським поняттям територіально-виробничого комплексу (ТВК), а також підмінити координаційні механізми владнання й упорядкування економічної кооперації субординаційними механізмами. Внаслідок такої комбінованої підміни відбувається створення нових груп і нехтування економічними інтересами тих груп, які потребували стратегічного координування.

Поняття координація (від латинських *co* — разом і *ordinatio* — впорядкування) означає не просто узгодження, а злагодження дій кількох елементів у системі. Розуміння цього терміна і роль координації серед інших функцій управління з розвитком науки мінялися. Нині координація як функція управління полягає в узгодженні, впорядкуванні дій різних частин керованої системи [1].

М. Месарович, Д. Мако, І. Такахара в роботі [2] розглядають координацію як завдання вищої за ієрархією керівної системи, що прагне досягти узгодженого функціонування керованих систем. Таке визначення, на нашу думку, є цілком придатним для централізованої економіки (побудованої за директивно-ієрархічним принципом), але не відповідає сучасним умовам управління. Крім того, узгоджене функціонування зовсім не означає скоординованих дій, адже всі системи нижчих рівнів можуть бути «згодні», але діяти не скоординовано.

Дж. Моррісей [3] визначає координацію як функцію управління, спрямовану на створення умов для виконання членами організації дій, необхідних для досягнення мети організації. Важко не погодитись з провідним ученим у галузі управління, оскільки дійсно координацію традиційно розглядають як функцію управління. Але таке визначення не розкриває особливостей координації, а лише визначає її мету — «створення умов для...». Також не зрозуміло, чому координація у визначенні Дж. Моррісея має лише внутрішній вектор: «... для виконання членами організації...».

В.Д. Рудашевський [4] трактує координацію вельми широко. По-перше, як метод організації координатором управлінських відносин, між координованими сторонами; по-друге, як процес, тобто послідовність зв'язаних циклів переробки управлінської інформації; по-третє, як механізм, тобто сукупність упорядкованих дій, що встановлює межі відхилення від загальної мети, корегуючи їх реалізацію. Серед основних завдань координації В.Д. Рудашевський виділяє: створення умов, що полегшують досягнення власної мети координованих; стимулювання таких дій, які сприяють досягненню загальної мети; регулювання відносин підпорядкування індивідуального — загальному, частини — цілому [1]. Чіткішою є концепція В.Д. Граждана [5], який вирізняє субординаційні та координаційні типи зв'язку (вертикальні і горизонтальні). Залежно від горизонту управління і рівня ієрархії міняються і завдання координації. Так, у роботі [2] до основних завдань координації віднесені розподіл завдань, стимулювання, забезпечення комунікацій, узгодження інтересів.

Серед останніх наукових праць, присвячених координації, привертає увагу робота [6], у якій Т.С. Клебанова, Є.В. Молдавська і Чанг Хогвен розглядають моделі і методи координації у великомасштабних економічних системах. Координацією вони називають «апарат встановлення правил взаємодії елементів великомасштабної економічної системи, спрямованих на досягнення глобальної мети, що стоїть перед системою в цілому, і локальних цілей окремих елементів, що забезпечує узгодження їхніх дій з реалізації цих цілей» [6, с. 14]. Аналіз визначень координації дозволив цим ученим дійти висновку, що всі визначення відображають два взаємозв'язаних аспекти координації — узгодження інтересів і забезпечення взаємодії елементів. Слушною є думка Т.С. Клебанової про те, що парадигма стратегічного управління економічними системами підвищує роль координації та потребує нових методів і механізмів узгодження дій елементів усередині систем. Відповідно, основною метою досліджень у цій області є досягнення такого рівня використання координаційних механізмів в економічних системах, коли координація виконуватиме всі завдання, що покладаються на неї. Також Т.С. Клебанова виділяє два блоки завдань, які повинна виконувати координація: узгодження стратегічних планів великомасштабної економічної системи і всіх її елементів (пріоритетність напрямів розвитку, узгодження інтересів елементів, орієнтування діяльності елементів на досягнення загальної мети); забезпечення взаємодії

елементів (стимулювання дій елементів, мінімізація витрат спільної діяльності, зниження трансакційних витрат) [6, с. 20]. Т.С. Клебанова, Є.В. Молдавська і Чанг Хогвен [6, с. 34—43] пропонують три координаційні підходи до управління великомаштабними економічними системами: цільовий, спрямований на узгодження цілей елементів і моделювання їхньої взаємодії для розробки загальної стратегії системи; оптимізаційний, спрямований на організацію внутрішньої взаємодії елементів; інформаційний, спрямований на узгодження поточних матеріальних і фінансових потоків у процесі оперативного управління.

Оскільки ключовим питанням у вітчизняних дослідженнях є питання визначення суб'єкта кластерних перетворень (інші питання певною мірою залежать від цього), то доцільним буде надати цьому питанню декілька інтерпретувань згідно з баченням економічного кластера як об'єкта координації, а не субординації, — ці інтерпретації й визначатимуть спрямованість інших досліджень. Практична значущість даної проблеми, її недостатня розробленість і наявні суперечності зумовили вибір мети і завдань цього дослідження.

Метою цієї **статті** є розгляд регіональних кластерів відповідно до оригінальної концепції економічного кластера та зіставлення такого розуміння економічного кластера з визначенням його як об'єкта стратегічної координації.

Результати дослідження. 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» [7, с. 4], що обгрунтовує «раціональність колективної взаємодії і адекватної ролі уряду» [7, с. 4]. Феномен кластерів М. Портером було проаналізовано і описано за результатами дослідження найбільш успішних компаній світу. У своїх роботах він визначає кластер як «географічно близьку групу взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, фірм суміжних галузей, а також асоційованих інституцій (на кшталт університетів, агенцій зі стандартизації, профспілок) специфічної області, «зчеплених» зв'язками спільності та компліментарності, які конкурують, але також і кооперуються» (див., наприклад, [7, с. 1, 2]).

Визначення інших дослідників у межах оригінальної концепції кластера подібні. Так, К. Кетелс визначає кластери як «групи компаній і інституцій, співрозміщених у специфічному географічному регіоні і пов'язаних одна з іншою залежностями у ході виробництва споріднених товарів і послуг» [8, с. 3].

Дж. Кортрайт визначає кластер як «групу географічно близько розміщених фірм і споріднених економічних агентів і інституцій, які демонструють продуктивні переваги від своєї зближеності і взаємозв'язків» [9, с. 25].

Інакшим є визначення кластера, запропоноване С. Розенфельдом: «просторово обмежена критична маса (достатня для залучення спеціалізованих постачальників, ресурсів і послуг) компаній, які мають певні систематичні взаємозв'язки, що базуються на компліментарності і подібності» (цит. за [9, с. 3, 4]).

Говорячи про географічну близькість, М. Портер вказує на площу «від регіону, штату або навіть міста до декількох сусідніх країн» [7, с. 2]. Атрибутами кластерів, за М. Портером, виступають: географічна близькість, зв'язки і активна взаємодія, а також критична маса компаній-учасників — ці характеристики уможливлюють доступ до високоспеціалізованих ресурсів і робочої сили, інформації, суспільних благ тощо, а також можливість експерименту за нижчою ціною. Отже, вони сприяють прояву позитивного кластерного ефекту [7, с. 2].

Інший погляд на атрибути кластера викладено в роботі К. Кетелса і О. Мемедович: «Визначення кластерів основане на трьох ключових моментах. Перше — це географія: рушієм розвитку кластерів є географічна близькість. Друге — це створення вартості: кластери вміщують фірми різних галузей, споріднених виробництвом товарів і послуг, затребуваних споживачами. Третє — це бізнес-оточення: кластери розвиваються під впливом широкого спектра певних умов» [10, с. 378].

Намагаючись виокремити спільні риси у множині різноманітних проявів конкретних кластерів, Дж. Кортрайт зазначає: «після двадцяти років досліджень і дебатів неможна 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 — усі погляди науковців і прак-

тиків збігаються у питанні щодо важливості географічної близькості компаній-учасників. Однак іншими можливими різновидами відстані гіпотетично можна вважати технологічну відстань між компаніями, відстань типових знань, умінь і навичок працівників фірм, ринкову відстань (міру ідентичності множин споживачів), а також соціальну відстань (подібність специфіки взаємодії між менеджерами та підлеглими) в компаніях» [9, 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 міцні 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, від використання інноваційних методів і технологій, пропонування унікальних продуктів і послуг підприємства стають більш продуктивними, а це робить їх більш конкурентоспроможними відносно підприємств поза кластером [7, с. 1, 5]. Таким чином, бачимо першу з найбільш важливих «стратегічних» складових поняття стратегічної координації, яка діє у кластері та дає змогу говорити про те, що економічний кластер дозволяє через кооперацийні 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 напрямах взаємодії», і що «кооперація на одних рівнях обумовлює одержання конкурентної перемоги на інших рівнях» [7, с. 12]. Це друга важлива «стратегічна» складова поняття стратегічної координації, яка діє у кластері та дозволяє говорити про те, що економічний кластер може через кооперацийні 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, ветуючи нові ідеї, а також унеможливлюючи сприйняття покращень» [7, 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'язані» вони до конкретних ринків сировини або споживачів, тим меншою є кількість місць, придатних для існування таких кластерів» [7, с. 12]. Співзвучну думку висловлює К. Кетелс: «для певних галузей потреба у розташуванні поблизу ринків є набагато відчутнішою, аніж потенційні вигоди від географічної близькості до інших компаній тієї ж галузі» [10, с. 378].

Відсутність єдиного визначення та різноманітність проявів кластерної «природи» позначились на класифікаціях кластерів в управлінській практиці різних країн світу. Так, у [10] наведено класифікаційні ознаки, за допомогою яких можна виділити відчутно різні кластери. До таких ознак пропонується віднести тип продуктів або послуг, що виробляють кластери, просторову динаміку, яку вони демонструють, стадію їхнього розвитку, а також специфіку їхнього оточення [8, с. 4].

За типом продукції та пропонованих послуг виділяють кластери, що пропонують фінансові послуги, кластери у сфері туризму, з автомобільних послуг тощо.

Існування прив'язки до місця локалізації кластера є істотною рисою для розуміння можливостей його розвитку. Поступ галузі залежить від того, наскільки вона є «прив'язаною» до ринків збуту або природних ресурсів. В одному випадку «локальні» галузі (*local industries*) обслуговують локальні ринки, їхній просторовий розподіл жорстко «прив'язаний» до структури населення. Підприємства таких галузей безпосередньо конкурують одне з одним, вони кластеризуються у межах порівняно малих територій (районів міста) переважно шляхом взаємодоповнення. Однак такі кластери не є достатньо стійкими. В іншому випадку «ресурсозалежні» галузі (*natural resource-based industries*) обслуговують глобальні ринки; вони «прив'язані» до місць локалізації природних ресурсів. Насамкінець, існує багато галузей,

які є географічно «вільними», — саме підприємства таких галузей утворюють найбільш продуктивні кластери. Можна говорити, що вони тяжіють до вибору місць локалізації, які характеризуються більш сприятливим для розвитку бізнес-середовищем. Ці *traded* галузі (*traded industries*) обслуговують ринки багатьох регіонів і країн; підприємства цих галузей є прямими конкурентами. Кластерні ефекти в цих галузях є більш виразними, і це головна причина привабливості регіону розташування кластера для інших фірм.

Аналогічно до теорії життєвого циклу товарів та теорії життєвого циклу галузі дослідники кластерів пропонують виділяти стадії розвитку кластерів. Перебування кластера на певному етапі розвитку обумовлене, на думку дослідників, по-перше, якістю бізнес-середовища, і, по-друге, мірою використання його потенціалу власними можливостями: коопераційними та іншими внутрішніми зв'язками [8]. Загалом стадію виникнення кластера характеризують великою кількістю нових фірм, швидким зростанням, частими змінами, притаманними як фірмам, так і продуктам; стадію зрілості — меншою кількістю та значнішим розміром фірм, повільним зростанням, меншою кількістю змін продукту; стадію занепаду — стагнацією або скороченням зростання зайнятості, більшою за «народжуваність» «смертністю» фірм, малою кількістю або відсутністю змін продукту; виділяють також потенційні кластери [9, с. 6, 7].

За результатами дослідження кластерів Італії, П. Біанчі, Л. Міллер і С. Бертіні пропонують виокремлювати ембріональні, консолідовані та зрілі кластери (цит. за [9, с. 7]).

Описуючи особливості життєвого циклу кластерів, К. Кетелс, наголошуючи на тому, що послідовність зміни етапів розвитку не є жорсткою і автоматичною (будь-який стрес може змінити логічну послідовність розвитку кластера на будь-якій стадії, і особливо — на початковій), відзначає, що за розширення кластера «потенціал взаємодії зростає експоненційно, економічні результати діяльності кластера так само покращуються. Кластери за таких умов «притягують» до себе компанії і капітал з інших місць, дедалі більше нарощуючи власний потенціал. Зрілі кластери стикаються із загрозою стати залежними від якоїсь конкретної технології, що може завадити сприйняттю технологічних інновацій або змін поведінки споживачів» [12, с. 382].

Специфіку кластерів, на думку дослідників, визначають також культурні особливості, розвиненість інституцій і ставлення до лідерства, усталені в тій чи іншій країні (див., наприклад, [8, с. 4, 5]). Однак, на детальні дослідження щодо специфікації кластерів залежно від цих характеристик натрапити не вдалося.

Е. Маркусен пропонує розрізняти кластери за типом взаємовідносин між фірмами-учасниками [11] і виокремлювати «Маршалівські» кластери — групи відносно тотожних незалежних фірм, які конкурують між собою і тісно взаємодіють, але інтенційно не кооперуються; «італійські» кластери (тип кластерів, відкритий у північній Італії) — групи відносно тотожних фірм, які, і конкурують, і кооперуються (випадки кооперації виникають вимушено: наприклад, якщо фірма має більше замовлень, ніж може задовольнити, або більше працівників, ніж може працевлаштувати); кластери типу «центр і периферія» (*hub and spoke*) — кластери, в яких виразно домінує одна велика компанія, яка створює загальні умови взаємодії (прикладами можна вважати кластери, утворені Тойотою або Боінгом); «супутникові платформи» (*satellite platform*) — кластери головних і дочірніх підприємств, великі, самодостатні, які використовують дешеву робочу силу або близькість до ринків; спонсовані кластери — утворені на державні кошти (зазвичай військові або дослідницькі лабораторії).

І. Гордон і Ф. МакКан виокремлюють «чисті агломерації» (Маршалівська модель), «індустріально складні моделі» (*hub and spoke*), «мережеві моделі» («італійські» кластери) [12].

Підходи більшості вітчизняних авторів, які займаються пошуком форм стимулювання економічного розвитку регіонів на засадах використання кластерного підходу та «впровадження кластерів», не відповідають оригінальній концепції економічного кластера. Одне тільки це «впровадження» певною мірою протирічить економічним поглядам на кластерний спосіб аналізу національної економіки та міжнаціональних економічних відносин. Ці підходи вбачають створення певних надбудов над апаратами управління підприємств, що замість вирішення питання стратегічного владнання природних конфліктів інтересів стане

механізмом демотивування підприємців та формування нової структури конфліктів. Стимулювання розвитку кластерів вимагає використовувати не субординаційні механізми владнання конфліктів інтересів, а координаційні, — задля того, щоб відрізняти ці механізми від тих, що інколи використовуються в відносинах типу «суб'єкт—об'єкт» та «об'єкт—суб'єкт» (такі стосунки, на думку В.Д. Граждана [5], належать 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 координаційний комплекс, який поєднує елементи різних підсистем внутрішнього та зовнішнього середовища організації. Але поняття «стратегічної координації» до цього часу є радше інтуїтивним, ніж чітко визначеним, бо область його використання (переважно відносини типа «суб'єкт—суб'єкт») відрізняється від традиційної області використання функцій управління, до якої зазвичай відносили координацію.

Висновки та шляхи подальшого дослідження. Згідно з оригінальним тлумаченням поняття «економічний кластер» та баченням його як об'єкта стратегічної координації, а не субординації, маємо висунути декілька істотних тлумачень економічного кластера як об'єкта стратегічної координації. Ці тлумачення, хоча й надають інтерпретацію економічному кластера як «об'єкта» координації, але визначають його як складний суб'єкт економічних відносин, що складається з господарських суб'єктів, які належать до певного або умовного чи потенційного економічного кластера.

1. Визначення суб'єкта економічного кластера варто розуміти як формування коаліції зі спільними стратегічними економічними інтересами.

2. Визначення суб'єкта економічного кластера — це сукупність коопераційних зв'язків, достатньо щільних, щоб бути віднесеними до інсайдерських по відношенню до економічного кластера.

3. Визначення суб'єкта економічного кластера треба розуміти як формування доцільного координаційного механізму позбавлення стратегічних мотивів різних економічних суб'єктів, які вступають до коаліції інтересів.

4. Визначення суб'єкта економічного кластера — розкриття змісту стратегічної диспозиції у економічному кластері, наявних у ньому економічних суб'єктів: ця диспозиція визначає поле коопераційних і стратегічних мотивів взаємодії економічних суб'єктів та переваги окремих кооперативних і стратегічних рішень щодо задоволення спільних та окремих економічних інтересів.

Але навіть таке багатоаспектне визначення змісту суб'єкта економічного кластера показує, що встановлення межи кластера не є суто технологічним розмежуванням взаємодії економічних суб'єктів, навіть не ринковим розмежуванням сегментів економічних інтересів цих суб'єктів. Це розмежування коаліцій інтересів та коаліцій дії, які мають та задовольняють інтереси у межах кластера. Можна стверджувати, що таких меж багато, а коаліції можуть змінюватись, діяти або бути потенційними, складними, різними за масштабом, експліцитними та імпліцитними, бути стійкими та нестійкими тощо. Тобто меж у економічного кластера багато, коаліцій (складних економічних суб'єктів) теж певна множина, а тому й стратегічна координація повинна відповідати цим різним межам у різних формах та з різною інтенсивністю. Неможна говорити про монолітні економічні кластери та про прості механізми координації взаємодії у них, а лише про межі внутрішньо- та міжкластерної стратегічної координації економічних суб'єктів регіону.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2003. — 895 с.
2. *Месарович М.* Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара. — М. : Мир, 1973. — 332 с.
3. *Моррисей Дж.* Целевое управление организацией / Дж. Моррисей. — М. : Сов. радио, 1979. — 144 с.

4. *Рудашевский В.Д.* Координационное управление — резерв перестройки / В.Д. Рудашевский. — М. : Экономика, 1990. — 254 с.
5. *Граждан В.Д.* Теория управления : [учеб. пособ.] / В.Д. Граждан. — М. : Гардарики, 2006. — 416 с.
6. *Клебанова Т.С.* Модели и методы координации в крупномасштабных экономических системах / Т.С. Клебанова, Е.В. Молдавская, Чанг Хогван. — Харьков : Бизнес Информ, 2002. — 148 с.
7. *Porter M.* Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy / M. Porter // Economic Development Quarterly. — 2000. — **14**, No 1. — P. 15—20.
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. *Cortright J.* Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development / J. Cortright. — Washington, DC : The Brookings Institution, 2006. — 58 p.
10. *Ketels C.* From clusters to cluster-based economic development / C. Ketels, O. Memedovic // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. — 2008. — **1**, No 3. — P. 375—392.
11. *Markusen A.* Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts / A. Markusen // Economic Geography.— 1996 . — **72**, No 3. — P. 293—314.
12. *Gordon, Ian R.* and McCann, Philip, Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration And/Or Social Networks (2000). Urban Studies, **37**, Iss. 3, p. 513—532

REFERENCES

1. Borisov A.B. (2003), *Bolshoy ekonomicheskiy slovar* [Big Economic dictionary], Knizhnyiy mir, Moskva, Russia.
2. Mesarovich M., Mako D and Takahara I (1973), *Teoriya ierarhicheskih mnogourovnevyih sistem* [The theory of hierarchical multilevel systems], Mir, Moskva, Russia.
3. Morrisey Dzh. (1979), *Tselevoe upravlenie organizatsiey* [Management of organizations by objectives], Mir, Moskva, Russia
4. Rudashevskiy V.D. (1990), *Koordinatsionnoe upravlenie — rezerv perestroyki* [Coordination management - the reserve of restructuring], Ekonomika, Moskva, Russia.
5. Grazhdan V.D. (2006), *Teoriya upravleniya* [Management Theory], Garardiki, Moskva, Russia.
6. Klebanova T.S., Chang Hogvan and Moldavskaya E.V. (2002), *Modeli i metodyi koordinatsii v krupnomasshtabnyih ekonomicheskih sistemah* [Models and methods of coordination of large-scale economic systems], Biznes Inform, Khar'kov, Ukraine.
7. Porter M. (2000), Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy, Economic Development Quarterly, vol. 1 (14), pp. 15-20.
8. Ketels C. (2003), The Development of the Cluster Concept — Present Experiences and Further Developments, Paper presented at the NRW Conference on Clusters, 5-th December, Duisburg, Germany. Available at: http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_ Cluster_Research_2003.11.23.pdf (accessed 17 July 2016).
9. Cortright J. (2006), Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development, The Brookings Institution, Washington, USA.
10. Ketels C. and Memedovic O. (2008), From clusters to cluster-based economic development International Journal of Technological Learning, Innovation and Development, vol. 1 (3), pp. 375-392.
11. Markusen A. (1996), Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts, Economic Geography, vol. 3(72), pp. 293-314.
12. Gordon, Ian R. and McCann, Philip (2000), Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration And/Or Social Networks , Urban Studies, vol. 37, issue 3, pp. 513-532.

Надійшла 15.10.2016

Р.А. Галгаш

Луганский филиал Института экономико-правовых исследований НАН Украины, Северодонецк

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ

Рассмотрены региональные кластеры в соответствии с оригинальной концепцией экономического кластера и их видением как объектов стратегической координации, поскольку вопросы координации на уровне предприятия и на уровне региона становятся разными по содержанию вследствие того, что сущность предприятия и сущность экономического кластера как сочетания действующих субъектов значительно различаются.

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

R.A. Galgash

Lugansk Branch Institute of Economic
and Legal Researches of NAS of Ukraine, Severodonetsk

REGIONAL CLUSTERS AS AN OBJECT OF STRATEGIC COORDINATION

The article examines regional clusters according to the original concept of economic cluster and according to understanding them as objects of strategic coordination. Coordination at enterprise level differs from coordination at regional level by content because the nature of an enterprise as a combination of actors differs from the nature of an economic cluster as a combination of actors.

***Keywords*:** strategic coordination, cluster boundary, region, mechanism, management, subordination.