

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В
ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

В условиях рыночной экономики формирование экономически и политически независимого государства в целом зависит от уровня развития экономики каждого региона. Эффективное функционирование хозяйственного комплекса региона, предполагает определение природно-ресурсного потенциала, что в свою очередь позволяет обеспечить высокоэффективное развитие региональной экономической системы. При действенном становлении межрегиональных рыночных связей в процессах углубления специализации и развития интеграции, государство становится экономически и социально устойчивее. Именно поэтому в современных условиях особенно необходимо формирование эффективной социально - экономической структуры региона позволяющей в полной мере использовать существующие ресурсы, развивать региональную инфраструктуру, что в целом способствует повышению уровня жизни населения.

В последнее десятилетие в политике экономического развития зарубежных стран возрос интерес к концепции кластеров и кластерному подходу. Кластерная политика широко распространена как в виде четко определенного регионального управления, так и в виде других политических инициатив, таких как региональные стратегии или мероприятия по поддержке локальной системы производства. С появлением политических инициатив соответственно возрос интерес к факторам, которые влияют на успех применения кластерного управления. При разработке стратегий развития внимательно изучаются примеры успешных практик и оценивается их применимость к конкретным регионам [1].

Исследование проблемы определения экономической структуры региона находят свое отображение в работах Н.Н. Некрасова, Н.Г. Чумаченко, Д.М. Стеченко, а так же использованы методические рекомендации и положения для анализа рассматриваемой проблемы.

Проблемам кластерного регулирования посвящены труды многих ученых таких как: И.Д. Мандель, Л. Абалкин, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранущенко, И. Запоточный, В. Захарченко, А. Казаченко, Ю.Лысенко [6] и других. В их работах отражены основы кластерного анализа и управления экономическими системами разнообразного назначения и уровня иерархии и широкий круг вопросов, связанных с моделированием процессов кластерного управления.

Изучение кластерного регулирования фокусируется на практических аспектах разработки государственного управления, факторах, влияющих на успешное ее применение. Кластерное управление рассматривается в рамках его «жизненного цикла» или стадий разработки от начального замысла до оценки выполнения [2]:

- исследование региональной экономики с целью выбора и определения цели кластеров и методологии, используемые для идентификации и отбора целевых кластеров;
- исследование существующей нормативно-правовой базы с точки зрения кластерного подхода;
- разработка кластерно-ориентированного государственного управления, включая механизм корректировки кластерного регионального регулирования;
- реализация кластерного регионального управления в виде программы мероприятий по поддержке развития кластеров в регионе;
- мониторинг и оценка выполнения кластерного регулирования и развития кластеров в регионе;
- критические факторы успеха – изучение хороших практик и выявление локальных факторов, влияющих на развитие кластеров в регионе.

Отсутствие единого определения кластера и множественность интерпретаций кластерной концепции привело к разнообразию практических подходов к кластерному управлению. Кластерные стратегии и программы используют меняющийся набор различных подходов и инструментов и обычно содержат никогда не повторяющиеся сочетания аналитических приемов и политических методов, часто заимствованных из других областей управления. В этой связи важно понять, каким образом кластерное управление собирает ключевые аспекты других областей, таких как промышленная деятельность, инновационное и технологическое управление, управление региональным развитием и т.д [3].

Кластерное управление может заимствовать из промышленного фокусирование на отдельных секторах экономики и специфические для этих секторов мероприятия, то есть технологическую

направленность. От управления территориальным развитием кластерное регулирование перенимает осознание того, что экономический рост зависит от взаимодействия бизнеса, научных и образовательных институтов и более широкого бизнес-окружения (рынок труда и инфраструктура), то есть сетевую направленность.

Из системы поддержки малого и среднего бизнеса кластерное управление перенимает важность развития малого бизнеса, то есть аспекты, связанные со спецификой предприятий. Совмещая роль технологического развития, отношения взаимосвязанных экономических секторов и рост частного бизнеса, а также различные инструменты, связанные с каждой областью управления, можно сделать вывод, что конкурентные преимущества базируются на комбинации этих различных областей. Фундаментом кластерной политики является самоукрепление бизнес-конгломератов, а также факторы, влияющие на конкурентоспособность секторов (такие как доступность определенных компетенций, технологий и финансов).

Различные исследования кластеров в европейских странах выявило существенные различия в практике формирования и развития кластеров. Можно выделить два типа различий.

Во-первых, кластерные формирования различных регионов заметно различаются масштабами. В финансовых терминах, ресурсы, направленные на развитие кластеров, варьируются от значительных стратегических бюджетов (Северный Рейн-Вестфалия, Шотландия) до финансирования отдельных небольших проектов (Франция).

Второй аспект касается различий в непосредственных целях и инструментах кластерного управления. Политика в Лимбурге (Нидерланды) и Тампере (Финляндия) в значительной степени сфокусированы на поддержке сетевых взаимодействий между участниками кластера, в то время как в Шотландии (обладающей большими ресурсами) поддержка сетей является всего лишь одним из ряда мероприятий политики. Кластерная политика во Франции заключается в поддержке проектов, сфокусированных на специфические сектора. Только в отдельных случаях политика поддерживает каждый аспект развития кластера.

Кластерный подход в региональном управлении может принимать различные формы:

региональное управление с четко определенной стратегией и выделенным бюджетом, которое охватывает ряд промышленных секторов и различные аспекты развития кластеров;

государственное регулирование, сфокусированное на некоторых аспектах развития кластеров, таких как сетевые взаимодействия среди бизнеса или между бизнесом и исследовательскими организациями;

политика, которая является элементом других стратегий экономического развития;

общая цель в комплексе других несогласованных мероприятий, нацеленных на конкретную отрасль.

Кластерное управление представляет новое направление в региональном регулировании экономическим развитием.

Кластерный анализ занимает место между двумя формами экономического анализа. С одной стороны, кластерный анализ не фокусируется на системных проблемах макроэкономического уровня, где взаимосвязь между изменениями в экономике в целом и деятельностью отдельных отраслей не всегда ясна. С другой стороны, кластерный анализ не направлен на изучение отдельных предприятий, которые рассматриваются как отдельные единицы, взаимодействующие с недифференцированным экономическим окружением, они помещаются в контекст их рынков поставщиков и потребителей, часто как часть производственной цепочки стоимости, которая не ограничивается одной отраслью.

Преимущество кластерного анализа состоит в том, что он не ограничивается традиционной классификацией производственной деятельности. Таким образом, кластерное управление не является традиционным отраслевым управлением, так как инструменты кластерного анализа определяют кластеры не только в рамках традиционных отраслей [4].

Деятельность в направлении поддержки региональных кластеров начинается с определения уже существующих в регионе кластеров. Рассматривая региональную экономику через призму различных местных производств и инновационных систем, региональные власти точнее могут определить меры равномерного воздействия и поддержки своих кластеров.

Наиболее известной моделью описания разных элементов кластера считается «бриллиантовая» или ромбовидная модель (diamond model), предложенная Майклом Портером и Гарвардской школой бизнеса. В данную модель вошли: структура предприятия и конкуренция; локальные потребности; смежные предприятия и компании поддержки; факторные условия (навыки, инфраструктура, научное исследование, капитал).

Другой повсеместно используемой моделью, представленной SRI International, является модель в виде пирамид. На верхнем уровне расположены ведущие компании-экспортеры, затем ниже поставщики и поставщики услуг, в заключение, в виде основания, пять основополагающих факторов:

- квалифицированные и адаптируемые трудовые ресурсы;
- доступная технология;
- доступность капитала;
- прогрессивная материальная инфраструктура;
- налоги и законодательство в области конкуренции.

Различают две стадии кластерного анализа: первая - идентификация кластеров, вторая - отбор кластеров. Первая стадия предусматривает анализ региональной (оборот, доля экспорта, потенциал роста) и международной (НИОКР, доля мирового рынка) значимости. Во второй стадии изучается развитие кластеров для отбора с целью дальнейшей поддержки средствами кластерной политики.

Стадия 1. Идентификация кластеров. Существует достаточно много определений понятия кластера. Государственные органы склонны к максимально расширительной трактовке кластера, приближая его к административным границам тех или иных территорий. Они используют обычно очень широкие, общие определения, основанные, например, на масштабах занятости и потенциале экономического роста, политическом весе региона и т.п. Такой подход приводит к тому, что кластерами называются достаточно широкие категории и сферы бизнеса, такие как металлургия, профессиональные услуги, туризм и т.д., хотя они не имеют ничего, чтобы связывало их в единую производственную систему.

Второй подход характерен для академических и исследовательских кругов. Для него характерен поиск количественных показателей и параметров, необходимых для проведения статистического и экономического анализа, таких как стандартные промышленные классификации отраслей, показатели экономической агломерации и транзакционные потоки. Это ведет к использованию традиционных методов анализа экономического развития и региональных исследований, таких как географическая концентрация занятости и производства, коэффициенты локализации (для сравнения данного уровня специализации со средним по стране), межотраслевой анализ (для оценки локальных потоков производства и потребления).

Третий подход, характерный для различных бизнес-школ, развивает региональные кластерные модели, основанные на сравнительных конкурентных преимуществах на глобальных рынках, которые связаны с такими факторами, как уровень конкурентоспособности, характер предпринимательских сделок, специализированная инфраструктура, развитый локальный потребительский спрос. Наиболее широко применяемой моделью из этого ряда является модель Майкла Портера.

Немного из моделей адекватно описывают процесс динамики кластеров. Они не объясняют механизма функционирования кластера, как взаимодействуют между собой компании, имеет ли место такое взаимодействие и как оно создает синергетический эффект. Число предприятий и занятых, наличие ресурсов, близость к потребителям, конкуренты, а также компании, поставляющие комплектующие, материалы и услуги для достижения эффекта агломерации - это только часть факторов, способствующих развитию кластеров и регионов, в которых они расположены. Не менее важную роль играют потоки информации, технологический прогресс, инновации, профессиональный уровень рабочей силы, потоки капитала и рабочей силы внутри кластера и вне его.

Обычные методы исследований не подходят для анализа процессов агломерации и динамики социальной инфраструктуры и поэтому не позволяют отличить простую концентрацию промышленности от функционирующего кластера [5].

Текущая работа производственной системы кластера еще труднее поддается традиционным методам анализа, поскольку протекает часто в форме деятельности профессиональных, предпринимательских и общественных ассоциаций и неформальных объединений. Она зависит от установившихся стандартов взаимодействия и уровня доверия между предприятиями. Отсутствие таких стандартов и механизмов взаимодействия является отличительной чертой латентных и потенциальных кластеров и одновременно ключевым фактором успеха работающих кластеров.

Именно динамика кластера, а не размеры и индивидуальные характеристики предприятий являются ключевым фактором синергии кластера и его конкурентоспособности.

Для идентификации региональных кластеров часто используется двухступенчатый анализ. На первой ступени проводится "внутренний" анализ экономики: оценка сильных и слабых сторон, проблем и возможностей для всей региональной экономики (SWOT-анализ). Для определения важности кластера для экономики региона используется набор количественных характеристик,

включающих численность занятых в кластере или оборот кластера (а также динамика за период времени), доля экспорта кластера в экономике региона, темп возникновения новых компаний.

На второй ступени проводится "внешний" анализ: путем сравнительного анализа определяется международная значимость кластера. Этот тип анализа имеет ряд преимуществ, таких как акцентирование роли некоммерческих образований в экономике, в частности исследовательских организаций.

Наиболее эффективный анализ состоит из набора качественных методов (в частности, экспертная оценка региональной экономики) в сочетании с набором количественных методов. Индикаторы, применяемые для анализа, должны отражать не только внутреннюю мощь кластера по отношению к остальной экономике, но также его положение на внешних рынках, в частности в сравнении с другими регионами.

Таким образом, качественный анализ очень важен для идентификации потенциальных и возникающих кластеров, когда появляющиеся новые области компетенций невозможно измерить как экономическую деятельность. Такой анализ также важен для оценки будущего рынка и технологических трендов, которые могут повлиять на международное положение кластера.

Существует целый набор методов для идентификации и анализа региональных кластеров, начиная от простых методов определения уровня специализации (коэффициенты локализации) до технологии межотраслевых балансов (табл.1).

Таблица 1

Основные аналитические методы исследования региональных промышленных кластеров

Методы	Преимущества	Недостатки
Экспертные оценки	относительно низкие издержки; детальная информация	отсутствие систематического сбора информации; отсутствие обобщенных данных
Коэффициенты локализации	простота расчетов; могут дополнять другие методы	акцент на отрасли и сектора, а не на кластеры
Производственные межотраслевые балансы	являются часто главным источником показателей взаимозависимости отраслей и компаний; детальная и комплексная информация	данные могут устаревать; не отражает роли сопутствующих институциональных структур
Инновационные межотраслевые балансы	являются часто главным источником показателей взаимозависимости отраслей и предприятий;	такие балансы редко публикуются;
Теория графов/сетевой анализ	визуальный анализ взаимосвязей	набор компьютерных технологий ограничен
Специальные обследования	гибкость в сборе необходимых данных	высокие издержки проведения

Распространенным методом определения региональных кластеров является использование экспертных оценок и других механизмов сбора необходимой экономической информации. Региональные эксперты, руководители бизнеса, официальные представители власти и другие лица, принимающие решения, являются важным источником информации о тенденциях регионального промышленного развития, его основных особенностях, сильных и слабых сторонах.

Хотя сбор экспертной информации о региональной экономике может оказаться эффективным с точки зрения издержек и объема такой информации, отсутствие достаточной систематичности не позволяет делать глубокие обобщения. Экспертные оценки наиболее часто применяются при микроанализе региональных промышленных кластеров.

Очень популярным методом выявления региональных промышленных кластеров является использование коэффициентов локализации. Коэффициент локализации - это соотношение удельных весов занятости населения в определенных отраслях промышленности: например, удельный вес отрасли \ в совокупной численности занятых региона по отношению к удельному весу этой же отрасли в общей численности занятых по стране в целом. Коэффициент локализации (КЛ) равной 1.0 означает, что данный регион имеет тот же удельный вес отрасли по показателю занятости, что и страна в целом. Коэффициент локализации, превышающий значение 1,25 означает, что можно говорить о начале специализации региона на данном конкретном секторе хозяйства.

Традиционное использование коэффициентов локализации дает мало информации о региональных промышленных кластерах. Это отраслевой метод анализа и поэтому ничего не говорит о взаимозависимости различных секторов экономики. Этот метод целесообразно использовать в совокупности с другими методами кластерного анализа.

Исследование кластеров с помощью межотраслевых балансов. Эксперты по региональному промышленному развитию уже давно используют такие методики группировки отраслевых секторов, как теория графов, факторный анализ и т.д., в основе которых лежат межотраслевые связи. В некоторых странах Западной Европы методология межотраслевых балансов основана на анализе матриц инновационного взаимодействия, а не матриц межотраслевых потоков продукции. Инновационные матрицы описывают потоки инноваций между их производителями и потребителями. Принципиальным преимуществом инновационных матриц заключается в акценте на действительную инновационную взаимозависимость и взаимодействие отраслей. Недостатком таких матриц являются высокие издержки по сбору информации и статистических данных, а также сложности с концептуальным обоснованием проводимых обследований.

Сравнительно новым методом выявления промышленных кластеров является сетевой анализ связей между предприятиями и отраслями хозяйства. Наиболее объективными статистическими данными для такого анализа являются инновационные межотраслевые балансы, хотя при этом также используются опросы региональных экспертов и другие качественные данные о связях между региональными отраслями. Главной проблемой графического сетевого анализа региональных промышленных кластеров заключается в интерпретации выявленных сложных связей. Развитие и разработка более качественной технологии графического анализа и соответствующего программного обеспечения является потенциальной и перспективной областью в исследовании промышленных кластеров.

Специальные обследования. Для выявления местных, региональных и межрегиональных моделей обмена можно проводить исследования деятельности региональных компаний. Однако такие обследования промышленных кластеров достаточно дороги. Поэтому методы обследований целесообразно использовать в ограниченных масштабах и лишь вместе с другими количественными методами.

Какая бы методика ни была выбрана, отправной точкой региональной стратегии выступает анализ процессов кластеризации, выявление региональных кластеров и механизмов их функционирования и развития.

Регионы имеют в своем распоряжении различные методики для выявления кластеров, основанные на показателях концентрации, масштабов производства, наличия производственных и технологических цепочек и др. Важнейшим элементом этого процесса является определение логики формирования компаний в единый кластер, которое может происходить на базе производства общих товаров, использования похожих производственных процессов, общих цепочек добавленной стоимости, ключевых технологий, требований к уровню квалификации рабочей силы или близости к природным ресурсам.

Получение статуса кластера имеет большое политическое значение для предприятий-участников, поскольку привлекает внимание со стороны финансовых организаций, позволяет получать помощь в выстраивании международной репутации, "раскручивании" рыночной торговой марки, привлекает в регион дополнительные ресурсы. Статус кластера имеет важное значение для руководства регионов, поскольку развивает и усиливает их экономику, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создавая условия для успешного развития более отсталых территорий.

В процессе анализа также необходимо выявить типы кластеров, которые могут поддерживаться региональным управлением. С точки зрения системы управления, среди множества способов классификации кластеров интерес представляют те, которые дают представление о том, каким образом кластер поддерживает свою конкурентоспособность. В этом контексте, конкурентоспособность кластера зависит от качества внутренних сетевых взаимодействий или взаимосвязей между бизнесом и источниками исследований и технологий. Таким образом, с точки зрения кластерной политики кластеры определяются как управляемые цепочкой стоимости либо как основанные на уникальной компетенции. Такое деление важно для разработки политики, так как в первом случае внимание уделяется внутрисекторным связям между компаниями, в то время как во втором случае оно фокусируется на специфической области компетенции, которая может быть связана с компаниями в других секторах и отраслях.

Кластеры, управляемые цепочкой стоимости, проще определить с помощью традиционной промышленной классификации, включающей сопутствующие отрасли. Например, автомобильный кластер строится вокруг ключевой цепочки создания стоимости, которая соединяет производителей автомобилей с их поставщиками, которые в свою очередь связаны с производителями специального оборудования, электроники и материалов.

Государственное управление, поддерживающее развитие такого типа кластеров, будет в значительной степени секторно-ориентированным, сфокусированным на взаимосвязанности участников с учетом потребностей конкретных секторов экономики.

Кластеры, основанные на компетенции, зависят от наличия в регионе особой технологии или экспертных знаний. Такие компетенции могут определяться как исследовательские ресурсы или особые технологические возможности. В любом случае, ключевым моментом являются не связи поставщиков внутри сектора, а использование некоего общего неявного знания или умения в разных видах экономической деятельности.

Стадия 2. Отбор кластеров. Вторая стадия кластерного анализа заключается в отборе целевых кластеров для дальнейшей поддержки средствами кластерного государственного регулирования. Не все идентифицированные кластеры в регионе могут быть объектом поддержки со стороны регионального руководства. Ограничения могут быть обусловлены рамками бюджета либо желанием испытать новый подход на примере нескольких пилотных кластеров.

Критерии отбора могут быть не только чисто экономическими. Среди целевых кластеров могут быть не только крупнейшие в экономике региона. Здесь большее значение имеет понимание, насколько политические мероприятия могут повлиять на развитие кластера.

При выборе целевого кластера необходимо учитывать тот факт, что он должен не только отражать экономическую мощь и потенциал, надо также учитывать политические и практические факторы, определяющие необходимость обеспечить широкую поддержку этой политики в регионе.

При оценке эффективности кластерного управления необходимо не только найти способ отслеживания влияния кластеров (через принципы "оптимальное соотношение цены и качества" и рентабельности), но и принять более широкую цель: выработка более четкого представления о процессах, посредством которых можно стимулировать развитие кластеров. Задача оценки состоит не просто в определении эффективности тех или иных программ и мероприятий, а в установлении значимости кластерного подхода.

Множество задач оценки результативности экономической политики можно разделить на две крупные категории - промежуточная и итоговая оценка.

К формирующей (промежуточной) оценке относятся оценка исходных данных, фактических действий и результатов управления. К суммирующей (итоговой) оценке относятся оценка результаты проведения политики и влияние политики.

Формирующая (или промежуточная) оценка связана с эффективностью организации политики, с анализом того, как с помощью этой политики исходные данные преобразуются в фактические действия и продукты этих действий в рамках целевых объектов, заданных разработчиками политики. Этот аспект оценки нацелен на механизмы, обеспечивающие осуществление политики. Выводы, полученные с помощью промежуточной оценки, необходимы прежде всего для улучшения административной сферы проведения политики.

Суммирующая (итоговая) оценка направлена на эффективность действий в рамках политики, на измерение того, насколько важным оказалось ее влияние на целевые группы (через непосредственные результаты) и на экономику в целом (через ее влияние). Результат такой оценки в большей степени позволяет судить о фундаментальных целях и методах проведенной политики, чем об организации ее проведения, и, в результате, может привести к пересмотру программ или мероприятий, а в некоторых случаях, и к их замене на какой-либо более эффективный подход.

Кластерный подход сосредоточен в основном на поддержке инновационной способности локальных групп и фирм. Инновационная политика влечет за собой несколько проблем при оценке. Например, при оценке политики необходимо обнаружить не только "провалы рынка", которые эта политика призвана скомпенсировать, но и "системные провалы", которые мешают инновационной деятельности определенных отраслевых групп.

В действительности многие традиционные индикаторы успеха/неудачи политики стимулирования экономического развития могут быть неподходящими для инновационного процесса, в котором "неудача" проекта может оказаться критичной для будущего инновационного развития. Кроме того, не вполне ясно, в течение какого периода времени следует оценивать инновации, учитывая динамический характер и непредсказуемость связей между изменениями в инновационной системе и "продуктами" в смысле перехода к полезным новым продуктам и процессам.

Существуют два основных ограничения при применении оценки территориального развития к кластерному управлению.

Во-первых, в то время как оценка территориального развития тяготеет к априорному допущению (а не к исследованию) связей между "продуктами" и "результатами", эта связь является чрезвычайно важной для любого анализа кластерной политики. Первоочередным результатом кластерного подхода является создание или улучшение взаимоотношений сетевого типа. Кратко основная цель кластерной политики может быть определена как максимизация выгоды, которую участники кластера могут получить благодаря возможностям сетевого объединения.

С точки зрения оценки, ценность образования кластеров может быть обобщена и представлена в виде трех основных характеристик: сетевые образования, созданные благодаря государственному регулированию, являются самодостаточными; создание сетевых образований повышает конкурентоспособность кластеров и сокращает влияние негативного, анти-рыночного коллективного поведения (например, олигополистической деятельности); создание сетевых образований приводит к системным "пошаговым изменениям" в рамках кластера.

Во-вторых, существующие подходы к оценке имеют лишь ограниченные возможности по установлению связей между экономическими агентами и влиянием кластерной политики на развитие территории. Такая связь, возможно, важна в еще большей степени в случае кластерного развития, так как такой подход неявно подразумевает поддержку некоторых ключевых точек роста региональной экономики, развитие которых улучшит перспективы развития всей территории.

Основные проблемы, связанные с оценкой результативности экономического государственного регулирования, основанного на изменениях в коллективном и системном поведении, можно обозначить следующим образом:

- выявление кластеров, для которых необходимо оценивать воздействие госрегулирования;
- определение поведения, которое следует измерять внутри каждого кластера;
- связывание изменений в поведении кластера (в частности, образовании сети) с изменениями в результатах работы участников кластера и всего кластера в целом;
- установление того, что изменения в работе кластера, вызванные данным подходом, оказали положительное влияние на кластер и территориальную экономику в целом;
- формирование стандартизированной основы для сравнения деятельности высокодифференцированных кластеров и принятия решения о рентабельности той или иной формы поддержки (что является ключевым решением в тех случаях, когда кластерная политика включает в себя поддержку сразу нескольких кластеров).

Эти проблемы представляют собой последовательность, которая соответствует этапам проведения оценки и "продуктам", возникающим на каждом из этапов [6].

Рассмотрим этапы оценки кластерного регионального управления:

1. Определение кластера. Определение целей государственного регулирования и единицы измерения для проведения оценки кластерного управления представляет собой более сложную проблему, чем другие формы оценки экономического развития. Сущность кластеров такова, что их нельзя выявить моментально. Так как кластеры не соответствуют существующим отраслевым или статистическим классификациям, которые применяются в других видах оценки результативности политики, существует необходимость определить, что является границами кластера, которые следует учитывать при оценке.

2. Выявление и измерение поведения кластера. Вторая ключевая методологическая проблема состоит в определении того, какие типы поведения следует учитывать при оценке каждого кластера. Развитие кластеров не может быть оценено только по изменениям в количестве рабочих мест и доходах, эти характеристики должны быть дополнены показателями, оценивающими изменения в поведении предприятий. В частности, если кластеры были определены на основании связей между участниками кластера, в системе оценки должна быть возможность учитывать изменения в связях между основными участниками кластера, т.е. возникновение сетевых образований (табл. 2).

Таблица 2

Оценка процесса создания сети в рамках кластера	
Аспект образования сети	Способ измерения
Субъекты сети	Общность (значимость) агентов. Принадлежность агентов к кластеру. Количество агентов.
Связи в сети	Количество связей. Частота связей. Качество связей.

3. Установление связи между поведением кластера и воздействием на агентов и кластер.

Как только удастся определить и измерить коллективное поведение, возникает следующая методологическая проблема оценки, состоящая в том, чтобы определить изменения в процессе образования кластеров, приводящие к изменениям деятельности отдельных агентов (предприятий) или всего кластера. При этом возникают две группы связей между поведением кластера (как продукт кластерной политики), во-первых, воздействие на агентов (результаты политики), и, во-вторых, деятельность кластера (влияние политики). Этот подход существенно отличается от традиционной оценки экономического развития в том, что конечное влияние на отдельные предприятия не имеет столь же высокой значимости, как влияние на кластер в целом [6]. Изменения в работе кластера представляют собой сочетание воздействий, оказанных на отдельных агентов, которые, в свою очередь, зависят от способности агентов получать преимущества от своего участия в кластере (табл. 3).

Таблица 3

Примеры оценки конкурентных преимуществ в рамках кластера

Конкурентное преимущество	Способ измерения
Уровень квалификации персонала	Исследование уровня квалификации персонала в рамках кластера. Учет потребности в навыках и умениях. Исследование возможностей местных структур по удовлетворению потребностей в навыках и умениях.
Технологическое развитие	Международная репутация специализированных исследований в рамках кластера. Степень, в которой предприятия, входящие в кластер, могут проводить научные исследования. Коммерциализация научных исследований в университетах.
Система поддержки создания новых фирм	Исследования по измерению доступности венчурного капитала для образования новых фирм. Исследование по оценке доступности (стоимости) производственных фондов. Обзор институциональной поддержки (или поддержки в рамках экономической политики) кластерного развития и отношения к бизнесу.

Оценка конкурентоспособности кластера. Конкурентоспособные кластеры обладают следующими признаками (табл. 4):

устойчивая (если не лидирующая) позиция на рынке, так как конкурентоспособность кластера безусловно зависит как от его доли на внешних рынках, так и от роста этой доли;

технологическое превосходство в отрасли и способность к инновациям, так как способность к проведению научно-технических разработок и умение обратить технологическое превосходство в успешно реализуемую продукцию характерно для всех успешных кластеров (даже для отраслей, находящихся в фазе зрелости или спада, где темпы технологических изменений ограничены);

способность к самообновлению, так как кластеры должны осуществлять деятельность по самоподдержке и самоуправлению.

Таблица 4

Варианты оценки различных аспектов конкурентоспособности кластеров

Вид конкурентоспособности	Используемый показатель	Способ измерения
Позиция на рынке	Присутствие на мировом рынке	Изменение доли кластера на мировом рынке.
	Развитие экспорта	Рост объемов экспорта для кластера.
	Новые рынки для экспорта	Количество новых рынков, на которых присутствуют фирмы-участники кластера.
Технологическое лидерство	Репутация	Опрос экспертов в данной области промышленности о значимости научно-исследовательских разработок этого кластера.
	Разработка новых продуктов	Количество значимых новых продуктов.
	Уровень квалификации специалистов	Исследование изменений в уровне квалификации в сравнении с другими кластерами.
Способность к обновлению	Образование новых фирм	Изменения количества фирм в составе кластера.
	Включение иностранных фирм	Объем (и качество) иностранных инвестиций в рамках кластера.
	Доля экономической активности	Изменение доли кластера в валовом региональном продукте.

Применение кластерного метода наиболее актуально именно на региональном уровне вследствие необходимости тесного контакта между участниками кластера, что предполагает некоторое территориальное ограничение. Только расположение позволяет быстро встретиться, обсудить общую задачу, оперативно решить проблему, а также определить то направление деятельности, которое является для данной территории наиболее конкурентоспособным сейчас и будет выгодным в будущем. Особый интерес концепция кластерного управления региональной экономикой приобретает в свете усиления роли внешнеторговой деятельности в социально-экономическом развитии регионов, способствующей экономическому росту. Так как позволяет определить приоритетные отрасли, имеющие экономический потенциал и способствующие повышению конкурентоспособности, выявить факторы и элементы, воздействующие на степень развития конкурентных преимуществ через призму внешнеэкономической конкурентоспособности.

Литература

1. Голиков А.П. Размещение производительных сил и регионалистика. учеб. пособ. / А.П. Голиков, А.Г. Дейнека, Н.А. Казакова. – Харьков: ООО «Олант», 2002.- 320 с.
2. Кремлев Н.Д. Развитие социальной инфраструктуры экономическим районов / Н.Д. Кремлев // Вопросы статистики. - № 8.
3. Онищук Г.І. Управління стабілізацією і розвитком регіональної економіки / Г.І. Онищук // Регіональна економіка. – №4.
4. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. – 2 - е изд. / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978 – 344 с.
5. Сонько С.П. Ринок і регіоналістика: навч. посіб. / С.П. Сонько, В.В. Кулінов, В.І. Мустафин. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 380 с.
6. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посіб./ Д.М. Стеченко. – К.: Вікар, 2001. – 377с.
7. Чумаченко Н.Г. Очерки по экономике региона / Н.Г. Чумаченко. – К.: «Наукова думка», 1995. – с. 339.
8. Мандель И.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мандель.- М.: Финансы и статистика, 1988.- 176 с.

339.923.061.1

Тонких О.Г., ст. викладач,
Київського економічного інституту менеджменту

Удалено: Цёхла Светлана Юрьевна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского

ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

На даному етапі розвитку світового господарства все більшої актуальності для різних країн набуває проблема розвитку конкурентних переваг на міжнародному рівні, що цілком і повністю пов'язано з функціонуванням національної конкурентоспроможності, як передумови зростання та збагачення міжнародної економіки. В економічній літературі існує досить багато визначень та поглядів на трактування терміну «конкурентоспроможність». Як правило терміни «конкурентоспроможність, міжнародні конкурентні переваги» розглядають як похідне від понять конкуренції, конкурентної боротьби, міжнародного конкурентного ринку, міжнародного конкурентного середовища, конкурентних переваг, серед яких узагальнюючим поняттям залишається «конкуренція».

Метою статті являється розкриття впливу національної конкурентоспроможності держави на розвиток міжнародних конкурентних переваг через низку похідних понять.

Конкуренція виступає визначальною рушійною силою у розвитку та діяльності для суб'єктів міжнародної економіки. Причиною боротьби виступає прагнення за володіння та розподіл ресурсів для виробництва і розвитку господарської діяльності формі приватної власності на основі суспільного поділу праці. Конкуренція – це комерційне суперництво за панування на ринку, за умови розвитку і зростання прибутків. Конкуренцію характеризують як форму «економічної влади» на конкретному ринку, в свою чергу це зумовлює необхідність у її регулюванні та обмеженні можливостей зловживання нею [2].

Поняття конкурентної боротьби відображає поведінку окремих суб'єктів на міжнародному ринку, форми, методи, види цієї боротьби. Міжнародний конкурентний ринок можна розкрити через поняття конкуренції з боку міжнародної ринкової структури [2]. Ґрунтуючись на змісті цих понять