

РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВО-ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Статтю присвячено актуальним та недостатньо розробленим питанням теорії та практики розвитку промислово-інноваційних кластерів країн Європи. Проаналізовано особливості інституційної середовища для розвитку промислово-інноваційних кластерів в Європі. Підкреслено значимість кластерного підходу у вирішенні задач модернізації та технологічного розвитку економіки України та практичному впровадженні кластерних структур, які підтримують інноваційну діяльність.

The paper is devoted to the actual and not fully developed questions of theory and practice of industrial-innovative clusters of European countries. The features of institutional environment for the development of industrial innovation clusters in Europe are analyzed. The significance of cluster's approach in solving problems of modernization and technological development of economy of Ukraine and the practical implementation of the cluster structures that support innovation activity are emphasized.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сценарій довгострокового розвитку вітчизняної економіки припускає підвищення її конкурентноздатності як у традиційних, так і нових наукомістких секторах, підвищення якості людського капіталу й динаміки продуктивності праці, випереджальний розвиток високотехнологічних виробництв і перетворення інноваційних факторів в основне джерело економічного зростання. Рішення цих завдань потребує створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки й утворення на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких немаловажну роль повинен грати кластерний підхід. Ідея підвищення конкурентноздатності національної економіки на основі реалізації кластерних стратегій не є новою. Але на етапі виходу із кризи, коли традиційні методи організації бізнесу вже не можуть дати належної віддачі, використання кластерної моделі організації бізнесу як адекватного інструменту модернізації економіки не має альтернативи. Взаємозумовленість і взаємозв'язки між процесами кластеризації, посилення конкурентноздатності й прискорення інноваційної діяльності – це новий економічний феномен, що дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного й регіонального розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед наукових досліджень, у яких аналізується проблематика промислово-інноваційних кластерів, є праці видатних зарубіжних та вітчизняних учених – Й. Шумпетера, Г. Хосперса, М. Портера, Б. Ейшхайма, С. Енделстофта, Д. Лук'яненко, З. Варналія, В. Чужикова, Ю. Макогона, та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Закордонний досвід «кращих практик» (у першу чергу, Європейського Союзу) необхідно використовувати як в Україні, так і в інших пострадянських країнах. Проте, саме європейський досвід розвитку такого ефективного виду організації бізнесу, як промислово-інноваційні кластери, незмінно має потребу в докладному розгляді з урахуванням динаміки їхнього розвитку й розвитку співробітництва з нашою країною з кількох причин:

- кластери продовжують розвиватися, і досвід їх успішного або неуспішного розвитку однаково важливий для загального розуміння сучасного контексту міжнародного бізнесу;
- розвиток відбувається в посткризових умовах, і моніторинг кластерів у різних галузях допомагає оцінити сучасну кон'юнктуру галузей і спрогнозувати їхній розвиток у майбутньому.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз європейського досвіду розвитку промислово-інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислово-інноваційні кластери є комплексними системами, що вимагають збалансованого теоретико-прикладного підходу. Споконвічно завдяки новим теоретичним концепціям був спровокований інтерес до такої моделі розвитку бізнесів і територій, згодом у результаті нагромадження досвіду й виникнення різних модифікацій промислово-інноваційних кластерів з'являлися нові концептуальні пояснення їхньої еволюції, і поступово сформувався нормальний цикл розвитку кластерів на основі апробації теорії на практиці й наступному коректуванні теоретичних підходів у результаті зміни реальних умов розвитку кластерних систем.

На сьогоднішній день у науці й на практиці розроблено безліч підходів до розуміння й розвитку промислово-інноваційних кластерів. У 80–90-х роках ХХ століття в економічній регіоналістиці сформувався новий нетрадиційний напрямок, що одержав найменування групи «регіоналістів-еволюціоністів». Його представникам (П. Айдальо, Д. Бекаттіні, М. Амендола й ін.), на відміну від adeptів традиційної науки, вдалося надати переконливе пояснення «економічному феномену» – появи в ряді регіонів Італії, Швейцарії й Франції «островів» господарського добробуту в розпал глибокої енергетичної кризи 1970-х років. Приділивши основну увагу дослідженню внутрішніх потенцій регіону («територіалізації» технічного прогресу, наявності «людського капіталу»), тобто ендогенним факторам просторового розвитку, еволюціоністи заклали основи нової парадигми в економічній регіоналістиці. Їхні представники взяли участь у розробці принципів єврорегіоналізації, а також виступили ініціаторами створення Групи європейських дослідників інноваційного середовища (GREMI), що функціонує під егідою Євросоюзу [1, с.13].

Представники неокласичної школи в цілому позитивно оцінили ідеї еволюціоністів. Разом із тим вони відзначають слабкі місця їхньої методології. Посилаючись на наявний досвід, вони стверджують, що збереження й розвиток «інноваційного середовища» неможливо без постійної її інформаційного «підживлення» із зовнішнього оточення з розташованих поза регіоном науково-виробничих центрів, без залучення в регіон інвестиційних потоків, а також без забезпечення збуту на міжнародних ринках виробленої в регіоні наукомісткої продукції. Усе це здійснюється лише в рамках «корпоративної мережі» (network), яка знаходиться під контролем ТНК, що враховує в себе об'єднану міжнародними науково-виробничими зв'язками й успішно функціонуючу систему виробництва й збуту. Їм також ставиться в докір недооцінка ролі великих підприємств у функціонуванні й розвитку «інноваційного середовища». Усе це призводить до того, що у еволюціоністських моделях, на думку їхніх критиків, відсутні вказівки на фактори, що сприяють «самовідтворенню» згаданого «середовища».

Традиціоналісти запропонували власну модель інноваційного розвитку територій – концепцію «регіонального кластера». Ядром її виступає ідея «компетенц-центра» (competence center, center of excellence). Спочатку під таким терміном мали на увазі окремих дослідницький інститут або «центр розвитку». Однак регіоналісти неокласичного напрямку надають цьому поняттю трохи інший зміст. Вони визначають «компетенц-центр» як «регіональну агломерацію, що, спираючись на наявну технологію, за допомогою добре розгалуженої мережі, яка простирається від наукових відкриттів до збуту високотехнологічної продукції й приводить до створення високотехнологічної вартості, виявляється в стані діставати стійкий прибуток на ринках високих технологій» [2, с.150].

Регіональна агломерація позначає себе наявністю щільної мережі кооперативних і конкурентних зв'язків, а також жвавим обміном інноваціями між суб'єктами господарської діяльності регіону. В ідеальному випадку регіональний «компетенц-центр» здобуває всевітньо відомі унікальні якості (наприклад, Силіконова долина в США) і поступово перетворюється в «регіональний кластер». Але не всяка агломерація стає «регіональним кластером», навіть якщо ядром її стає «компетенц-центр». Для його створення необхідна енергійна підтримка держави. З його допомогою агломерації розвиваються не як автономно-

автономно-ізолювані утворення, а як «уплетені в міжнародні корпоративні мережі». Тим самим проводиться економічна політика, що успадкувала риси «ендогенного підходу» попередніх десятиліть (тобто в рамках концепції «гнучкої спеціалізації», «інноваційного середовища» [3, с.209] і сполучається з більше ефективним використанням «мобільних факторів» виробництва – екзогенний підхід).

Так ідея «компетенц-центра» одержує розвиток у концепції «регіонального кластера». Її автори, на відміну від еволюціоністів більше значення надають великим підприємствам. Б. Мюллер, Ловеридж, Скотт пишуть про різну роль великих, середніх і дрібних підприємств протягом життєвого циклу продукту й у поділі суспільної праці, а емпіричні дослідження Кляйнкнехта свідчать про те, що розміри підприємства не є визначальним чинником в організації співробітництва між господарюючими суб'єктами. Це ставиться до кооперації, як на регіональному, так і на міжнародному рівні. Однак таке співробітництво має потребу в залученні прямих інвестицій, тобто «включення» в «внутрішню кооперативну мережу» регіону, насамперед великих підприємств. Частина регіоналістів-традиціоналістів наполягає на тому, що подібне співробітництво виникає спонтанно, при відсутності прямого впливу з боку політичних сил. Вони посилаються на те, що більшість із виниклих раніше кластерів були створені саме в такий спосіб. У той же час досвід створення регіональних кластерів, таких як Силікон Глен, Канагава й інших указує на те, що зусилля держави в їхньому створенні можуть принести істотну користь.

Однак набагато ефективніше й надійніше офіційної влади діють спрямовані імпульси, що виходять від громадських організацій. Співробітництво між акторами, на думку Лоренца, виступає в двох формах: по-перше, у наданні колективних благ (наприклад, можливостей одержання утворення), що забезпечена місцевими установами, такими як союзи підприємців, профспілки й державні агентства, по-друге, у дотриманні правил і норм конкуренції, які підприємства добровільно на себе приймають. Такі зобов'язання в рамках певного нормативно-конформістського поведіння господарюючих суб'єктів промислово-інноваційного кластера служать підтвердженням того, що актори вкорінені в навколишнім середовищі [2, с.149]. Як відзначає Дикман, атрибут «соціального вкорінення» містить у собі «високий ступінь довіри між акторами» [2, с.151]. Усередині такого співтовариства присутні три види соціального контролю, що носять, по Лоренцу, «децентралізований характер». Їхня особливість у тім, що сфера такого контролю не замикається на певних акторах. Це погроза відплати, погроза відмови від взаємних заходів щодо співробітництва, застосування санкцій у випадку несхвалення господарського поведіння актора.

Крім того, існують централізовані методи, спрямовані на підтримку «соціального порядку» у кластері. Їх посилено застосовують регіональні уряди, профспілки, об'єднання підприємців. На думку Лоренца, децентралізовані методи найбільш ефективні в невеликих стабільних суспільствах, які сповідають загальноприйнятій більшістю населення моральні й релігійні цінності. У тих випадках, коли співтовариство більше відкрите для зовнішнього середовища, зростає значення централізованих методів [4, с.197] Це особливо стає важливим, коли мова заходить про «уплітання» кластера в міжнародну корпоративну мережу. Згадані інституції здатні, на думку Лоренца, деякою мірою служити компенсацією відсутній довірі між партнерами, а також виступати як інструменти зближення між ними. Держава здатна тут шляхом створення й розвитку відповідних інституціональних структур і застосування різноманітних заходів заохочення, усунення й примусів внести істотний вклад в активізацію такого процесу [4, с.198].

Пошуки надійних партнерів і встановлення з ними міцного й взаємовигідного зв'язку є головною проблемою уплітання підприємств промислово-інноваційного кластера в міжнародну корпоративну мережу. Вони часто виявляються не в змозі стати самостійно ланкою широко розгалуженої мережі виробництва й збуту високотехнологічної продукції. Підприємства кластера бувають слабо інформовані про переваги такого партнерства й тому зазнають труднощів у пошуках потрібного контрагента кооперації. «Оскільки інформація детермінована первісними відносинами, – відзначає Д. Дикман, вона впливає на наступні

бажання розвивати подальші відносини, а структура мережі здобуває тенденції відтворювати (replicate) себе на тривалий строк» [2, с.150], що може негативно вплинути на одержання вигоди для підприємств регіону. Через такої «реплікації» можуть бути втрачені важливі інноваційні імпульси й конкурентна привабливість регіону. Щоб уникнути цього, підприємства регіону мають потребу в одержанні вичерпної й достовірної інформації про переваги й функціонування міжнародних корпоративних мереж. Крім того, їм необхідна інформація про потенційних партнерів, про їхню силу, слабкість і колишні кооперативні зв'язки. Кожне підприємство регіону окремо може роздобути таку інформацію на міжнародному рівні на превелику силу й тільки зі значними витратами. Це повинне становити турботу різних організацій, що займаються в регіоні стимулюванням господарської діяльності – союзів промисловців, торговельних палат і консультативних центрів. Вони можуть представити підприємствам регіону знання щодо формування корпоративної мережі й надалі виступати в ролі посередників між підприємствами і їхніми контрагентами. Компетенц-центри повинні «обростити» численними інституціями, що заохочують і матеріально стимулюють організацію й проведення в регіоні міжнародних ярмарків. Успішна маркетингова політика здатна переконати капітанів міжнародного бізнесу у високій якості й конкурентоздатності підприємств регіону й сприятливих для зовнішніх інвесторів.

Проблема залучення прямих зовнішніх капіталовкладень являє собою істотну частину концепції промислово-інноваційного кластера в регіоналістиці. Значна увага приділена в ній детальній розробці заходів по залученню закордонних інвесторів у регіон з метою довгострокового «уплітання» його підприємств у міжнародну корпоративну мережу. Автори концепції відзначають, що створення такого кластера – це довгостроковий процес, що розтягується на 15–25 років. Історія «природно» виниклих і кластерів, що успішно розвиваються, наочно це підтверджує [5, с.58]. Утворення відповідної інфраструктури вимагає багато часу й зусиль по створенню атмосфери довіри між акторами, а також між господарюючими суб'єктами й органами влади. Ідея кластера повинна опиратися на підтримку більшості населення й не піддаватися ревізії залежно від результатів виборів в органи регіонального або загальнодержавного регулювання.

Ініціатори окремо взятого кластера розробляють і реалізують свою власну, обмірковану й обґрунтовану в деталях концепцію інноваційного розвитку регіону. На переговорах з іноземними партнерами відносно «уплітання» кластера в міжнародну корпоративну мережу «козирними картами» виступають: наявність своєрідних (унікальних) науково-технічних можливостей регіону (у формі вже функціонуючого територіального утворення). Цей факт має більше важливе значення в очах інвесторів, уважають регіоналісти, ніж політичний авторитет й економічна міць центральної урядової влади. Однак представляється досить доцільним, щоб певна впливова інституція (наприклад, міністерство економіки даного регіону або агентство з регіонального розвитку) поклало на себе функцію відповідального за реалізацію даного проекту. Зрозуміло, воно повинне при цьому залучити до його здійснення й фінансування як можна більше число партнерів, постачаючи їм достовірну й максимально повну інформацію про економічні можливості кластера.

Регіоналісти традиційного напрямку, приділяючи у своїх теоретичних конструкціях підвищену увагу інституціональним факторам, прийняли тим самим «виклик» еволюціоністів, запропонувавши «відновити в правах» ідею рівнозначності ендегенного й екзогенного факторів. Тут же проглядається прагнення встановити теоретико-логічний зв'язок між регіоналізацією й глобалізацією («сполучною ланкою» виступає ідея неможливості «самовідтворення» інноваційного розвитку територій без «уплітання» регіонального кластера в міжнародну корпоративну мережу. Не випадковий у цей контекст акцент на ролі ТНК як у глобальному, так і регіональному розвитку).

Одночасно із цим спостерігаються спроби адаптувати в неокласичних схемах інституціонально-соціологічні підходи до дослідження регіональних проблем. Неокласики успішно застосовують категоріально-понятійний апарат еволюціоністів, використовуючи, зокрема, такі основні поняття економіко-соціологічної науки як «соціальне вкорінення»,

«внутрішня мережа», відносини довіри, «інноваційне середовище» й інші. Зізнається зростаючий вплив ролі соціокультурного й політичного факторів, доводиться необхідність і плодотворність симбіозу конкуренції й співробітництва в процесі інноваційного розвитку територій і включення їх в «міжнародну корпоративну мережу». Усе це свідчить про зближення методологічних підходів неокласиків й інституціоналістів. Відзначені тенденції особливо чітко проявляються, коли економічна регіоналістика звертається до дослідження комплексних проблем інноваційного розвитку територій. Експансія інституціонально-соціологічного напрямку стає тут ще більш очевидною.

Важливим у контексті розвитку «кластерного мислення» у Європі також є розуміння того, що промислово-інноваційний кластер – не просто концентрація фірм однієї галузі в буквальному значенні слова. Сукупність компаній (промислові райони, особливі економічні зони) також несе свої важливі функції для розвитку територій, зокрема, великих міст, чому присвячені окремі дослідження, однак промислово-інноваційні кластери являють собою не просто спосіб співіснування на певній території, а вид мережного співробітництва, при якому об'єднання компаній відбувається на основі постійного обміну інформацією, використання спільних конкурентних переваг, наприклад, у вигляді єдиного освітнього центра по підготовці вузьких-профільних фахівців, єдиної ІТ-платформи, координації дій з метою одержання ефекту синергії від ефективності кластерного утворення, у цілому.

У зв'язку із цим плідним представляється прийняте в Європі на теоретичному й практичному рівнях розуміння промислово-інноваційного кластера як єдиної бізнес-екосистеми. Це визначення в цей час активно використовується для визначення різних типів співтовариств компаній, однак, у цьому випадку, воно дозволяє враховувати взаємозалежність всіх учасників кластера й розвинути таку важливу властивість кластерних мереж, як спільне навчання (co-learning) і, в остаточному підсумку – коеволюція (co-evolution) їхніх учасників [6, с.28].

Експертне співтовариство та учасники діючих успішних кластерів на сьогоднішній день, у цілому, досягли консенсусу в тому, що ефективний розвиток кластера характеризується механізмом «потрійної спіралі» (Triple Helix), тобто взаємодією трьох груп учасників: бізнесу, влади і науки. При відсутності хоча б однієї з категорій формування повноцінних промислово-інноваційних кластерів стає неможливим.

Аналізуючи сучасний розвиток європейських промислово-інноваційних кластерів, необхідно приділити особливу увагу інституціональному середовищу, що забезпечує їх фінансову й інтелектуальну підтримку на трьох основних рівнях: Європейського Союзу в цілому, між окремими європейськими країнами й національному. Від ступеня розвиненості систем підтримки на всіх рівнях і їхній погодженості залежить конкурентоздатність окремих європейських країн й ЄС як єдиного економічного суб'єкта.

У цілому, можна виділити п'ять типів європейських кластерних політик [6, с.36]: – посередницькі політики (broker policies), спрямовані на співробітництво з бізнесом, розвиток наукових парків, бізнесів-інкубаторів; – політики по стимулюванню високоякісного попиту (demand-side policies), що включають у себе акумулювання інформації про нові перспективи розвитку, повідомлення до потенційних споживачів інноваційної складової вироблених продуктів, розвиток ідей відкритості інновацій; – заходи щодо розвитку програм навчання; – стимулювання розвитку міжнародних зв'язків (розвиток трансграничних кластерів); – структурні політики (спрямовані на інфраструктурний й інституціональний розвиток).

Розвиток промислово-інноваційних кластерів є важливою частиною економічного розвитку ЄС у цілому, і однією зі складових росту конкурентоздатності цього інтеграційного об'єднання. Споконвічно кластерний розвиток був як частиною загальноекономічних кластерних політик (у першу чергу – політики стимулювання інновацій), так й об'єктом самостійної політики.

У цей час Європейський Союз переходить від Лісабонської стратегії, прийнятої на період 2000–2010 р., до економічної стратегії «Європа–2020» (A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth), спрямованої на економічне зростання і створення нових

робочих місць, тому зрозуміло, що процес кластеризації повинен стати одним із ключових інструментів досягнення більшої конкурентноздатності ЄС у цілому [6, с.37]. У рамках прийнятої в березні 2010 р. стратегії Європейською Комісією сформульовано 7 провідних ініціатив (flagship initiatives), і усередині ініціативи «Промислова політика в еру глобалізації» одним з напрямків на рівні ЄС у цілому назване «поліпшення бізнесу-середовища, особливо для малих і середніх підприємств, враховуючи скорочення транзакційних витрат розвитку бізнесу в Європі, просування кластерів і поліпшення доступу до джерел фінансування». Значну увагу в Стратегії приділено також проблемі фінансування інновацій у посткризових умовах, що також є ключовою проблемою розвитку промислово-інноваційних кластерів.

Серед сучасних особливостей регулювання й підтримки кластерів в ЄС можна відзначити такі: – європейські кластерні політики досить часто становлять частину політик по розвитку інновацій і формуванню регіонів знань – таким чином, промислово-інноваційні кластери сприймаються як механізми поширення інформації, знань і навичок; – в останні роки спостерігається орієнтація на фінансування офіційними органами Євросоюзу проектів, що припускають формування мережного співтовариства самих організаторів й учасників кластерів (зокрема, Ініціатива по вдосконалюванню європейських кластерів, що включає клуб менеджерів європейських кластерів).

У цілому, багато європейських експертів виділяють схожі недоліки сучасних кластерних політик на рівні Європейського Союзу, наприклад [6, с.52]: – недостатня увага приділяється нетехнологічним інноваціям (наприклад, у сфері послуг); – міжнародні зв'язки в процесі розвитку кластерів ураховуються слабо – переважають національні програми розвитку (т.зв. «overly domestic programs»); – недостатня координація між різними напрямками політик; – лише фрагментарний облік минулого досвіду; – поява все більшого числа ініціатив і програм підтримки зі слабкою координацією між ними.

Приклади найбільш успішного розвитку кластерних ініціатив у Європейському Союзі серед старих членів – Австрія (особливо кластерна ініціатива в землі Верхня Австрія, де термін «кластер» був ефективно використаний як «бренд» для поліпшення іміджу регіону й залучення прямих іноземних інвестицій у місцеві підприємства), Великобританія (Шотландія), Іспанія (Каталонія), Німеччина (Північний Рейн-Вестфалія), а серед країн Центрально-Східної Європи – державно-приватне партнерство в розвитку кластерних ініціатив найбільше ефективно діяло в Словенії. У цей час на конкурсній основі урядом Словенії були відібрані для цільового фінансування 11 кластерних ініціатив, серед яких найбільш розвиненими можна назвати три кластери: автомобільний, верстатобудівний і транспортно-логістичний [7].

Таким чином, сьогодні багато країн розробляють державні програми й несуть величезні фінансові витрати на «вирощування» кластерів. Такі програми практично розробили всі країни ЄС. Вони реалізуються відповідно до рішень Лісабонської стратегії з метою впровадження в країнах-членах ЄС економіки знань, здатної на основі інноваційних кластерів забезпечити конкурентноздатність, що перевищує показники економік США і Японії.

Якщо донедавна кластери були привілеєм найбільш розвинених економік, то в останні роки спостерігається прояв цього феномена й у країнах, що розвиваються. В Угорщині, Польщі, Чехії, Словенії кластеризація підтримується спеціальними програмами. Зокрема, до 2003 р. в Угорщині була створена система з більше 150 кластерів по наступних напрямках: будівництво, текстильне виробництво, термальні води, оптична механіка, автомобілебудування, деревообробка, харчова продукція, електроніка й т.д. Там же функціонує більше 75 промислових парків, що поєднують 556 компаній із числом працюючих 60 тис. чол. Промислові парки Угорщини мають істотні митні й податкові пільги. В 2005–2009 р. безпосередньо на створення технологічних платформ й інноваційних кластерів держава виділила 26 млрд. євро. Крім того, виділено 80 млн. євро для зміцнення зв'язків між університетами й промисловістю, 7 млн. євро – на підтримку малого інноваційного бізнесу, 50 млн. євро – на розширення мережі бізнесів-інкубаторів, що підтримують малі фірми на ранніх стадіях [7].

Перші спроби впровадження кластерного підходу в економіку вживають сьогодні в країнах СНД. Наприклад, згідно даним Міжнародного фонду сприяння ринку, в Україні сформовані й практично працюють понад 25 промислові агломерації компаній і структур, які взаємодіють за схемою, близької до кластерної. До числа найбільш великих й успішних за обсягом продукції, що випускається, варто віднести будівельний і швейний кластер у м. Хмельницький.

У розпал світової фінансової кризи в липні 2009 р. Постановою Президії НАН України був схвалений Порядок створення й функціонування національних інноваційних кластерів, а також визначений перелік академічних установ і промислових підприємств, що входять до їхнього складу. Кластери створюються в пріоритетних напрямках інноваційної діяльності: «Нові машини» (Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (Харків), «Біотехнології» (Львів), «Нові продукти харчування» (Київ і Київська область), «Нові технології природокористування» (Донецьк), «Інноваційна культура суспільства» (Київ), «Новітні силові установки й двигуни» (Запоріжжя), «Енергетика стійкого розвитку» (Київ).

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений аналіз досвіду країн Європи в області формування й реалізації стратегії щодо розвитку промислово-інноваційних кластерів дозволяє зробити ряд принципових узагальнюючих висновків: 1) застосування кластерного підходу є закономірним етапом у розвитку економіки, а його повсюдне поширення можна розглядати як головну рису всіх високорозвинених економік; 2) специфікою промислово-інноваційного кластера є одержання організаціями, що входять у нього, синергетичного ефекту, що виражається в підвищенні конкурентоздатності всієї системи в порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами. Кластерний механізм підвищення конкурентоздатності заснований на ефективному сполученні внутрикластерної кооперації в процесі виробництва продукції із внутрішньою конкуренцією в рамках промислового кластера. При цьому важливо підкреслити мережний характер взаємодії його учасників, оскільки саме горизонтальна інтеграція в цьому випадку сприяє формуванню строго орієнтованого ланцюжка поширення нових знань, технологій й інновацій; 3) відмітною рисою кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери формуються там, де здійснюється або очікується «прорив» в області техніки й технології виробництва з наступним виходом на нові «ринкові ніші». У зв'язку із цим багато країн – як економічно розвинені, так і тільки початківці формувати ринкову економіку – усе активніше використовують «кластерний підхід» у формуванні й регулюванні своїх національних інноваційних програм.

Список використаної літератури

1. Воронова О. В. Сучасна єврорегіоналізація: інтеграційний аспект: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Воронова. – Донецьк, 2003. – 13 с.
2. Dickmann D.-S. Internationale Unternehmensnetzwerke und regionale Wirtschaftspolitik. Analyse der Bildung regionaler Kompetenzzentren in Multimedia-Industrie / D.-S. Dickmann. – Wiesbaden, 1999. – p146–152.
3. Козак Ю. Г. Теоретические основы региональной политики. – Проблемы развития внешнеэкономических зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУ. – 2002. – С. 209–211.
4. Lorenz E. Trust, Community, and Cooperation, in: Storper M., Scott A.: Pathways to Industrialization and regional Development / E. Lorenz. – London, 1992. – p195–204.
5. Castells M. Technopoles of the World – the making of the 21 century Industrial complexes / M. Castells, P. Hall. – London, 1994. – 56–61 p.
6. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия [монография] / С. И. Рекорд. – СПбГУЭФ. – 2010. – 109 с.
7. Ленчук Е. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е. Б. Ленчук, Г. А. Властин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podход-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>.

Прийнято до друку 18.05.2012