

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

отримують тим самим частину власності в підприємствах країн-боржників (можуть отримувати дивіденди з акцій або продати їх на вторинному ринку).

Одна з найбільш привабливих схем торгівлі боргами полягає в купівлі зі знижкою боргових зобов'язань у вигляді цінних паперів. Потім через центральний банк країни-боржника папери обмінюються на національну валюту, яку можна витратити, наприклад, на купівлю акцій різних підприємств у цій країні або вкласти в нові фірми. Це вигідно всім учасникам угоди: банки-кредитори змінюють сумнівні боргові зобов'язання на готівку, підприємства отримують додатковий капітал, а центральні банки країн-боржників звільняються від обтяжливих інвалютних кредитів і зобов'язань виплачувати відсотки.

3. Рекапіталізація (recapitalization) – обмін боргів на облигації боржників або надання нових кредитів з цільовим призначенням оплати минулих боргів. Традиційний механізм реструктуризації зовнішнього боргу складається з декількох етапів, що мають певну логічну послідовність дій:

Перше, ухвалення країною програми стабілізації та економічних реформ, підтримуваної МВФ і Світовим банком за допомогою їх концесійних кредитів. Поняття концесійний кредит (від латинського *concessio* – дар, поступка) в даному випадку означає полегшення становища позичальника, пов'язане з надання йому можливості отримувати певну вигоду, недоступну на загальній основі, яка викликана відстрочкою боргових виплат для проведення боржником антикризових заходів.

Друге, згода Паризького клубу офіційних кредиторів на реструктуризацію чистих потоків коштів, пов'язаних з обслуговуванням боргу, на концесійних умовах і реструктуризацію основної суми боргу після трьох років стабільного виконання програми структурної перебудови і реформ, схваленої МВФ.

Третє, проведення країною-боржником двосторонніх переговорів з країнами, що не входять до Паризького клубу, і приватними кредиторами про надання їй таких же умов реструктуризації боргу, які надані Паризьким клубом.

Четверте, списання на двосторонній основі боргів, що виникли в результаті отримання країною-боржником офіційної допомоги розвитку.

П'яте, надання нових концесійних кредитів країні-боржнику.

4. Зміна структури руху капіталу. Відновлення чистого припливу коштів у країні, що розвиваються супроводжувалося зміною структури руху капіталу, зокрема з початку 90-х рр. посилювався приплив прямих інвестицій. Частина прямих капіталовкладень була забезпечена за рахунок обміну боргу країн на активи компаній. При цьому слід зазначити, що в даному випадку термін “прямі інвестиції” не обов'язково відповідає збільшенню обсягу валових капіталовкладень. Він включає придбання вже існуючих активів при приватизації об'єднань та поглинанні компаній. Останній аспект в русі прямих капіталовкладень в більшій мірі притаманний країнам Латинської Америки. Реальне збільшення прямих капіталовкладень зазначалося в основному в країнах Азії.

Приплив приватного позичкового капіталу, супроводжувався зростанням в ньому короткострокової складової, що містить так званий “летючий капітал”. Тому великі обсяги фондів в країнах, що розвиваються можуть легко переміщатися через їхні кордони, коли відмінності в облікових ставках, інфляції, зміні у валютних курсах сприяють цьому. Даний фактор доповнив нестійке положення цілого ряду країн, що розвиваються на міжнародних ринках позичкового капіталу, вимагав від урядів більш частих змін в економічній політиці, оскільки країни, що розвиваються в більшій мірі схильні до зовнішніх впливів, ніж промислово розвинені, що показали події другої половини 90-х рр. у Східній і Південно-Східній Азії та в Латинській Америці.

Механізм реструктуризації зовнішнього боргу може кілька модернізуватися залежно від платіжного балансу кожної країни, її взаємин з кредиторами і характеру економічної політики, що реалізується. Але практично для будь-якого випадку на першому етапі зазвичай реструктуруються чисті потоки за боргом, тобто платежі відсотків і основні суми заборгованості, а на другому – загальна сума зовнішнього боргу. При цьому головна мета сукупності реалізованих заходів, що полягають у деякому полегшенні країні-боржнику боргового тягаря, полягає в примушенні проведення у ній радикальних економічних і структурних перетворень (вигідних в першу чергу країні-кредитору), які могли б у перспективі сприяти виплаті заборгованості, що залишилася.

Зокрема, з початком боргової кризи комерційні банки стали практикувати наступне: конверсії кредитних вимог в інвестиції; обмін кредитних вимог з наступаючим терміном погашення на довгострокові низьковідсоткові облигації, виражені як у вільноконвертованій валюті, так і у валюті країн-боржників; реалізації кредитних вимог на вторинному ринку з суттєвим дисконтом від номіналу і списанням відповідної різниці, причому покупцем вимог можуть виступати і самі боржники¹.

Застосування даних методів врегулювання заборгованості, які отримали назву “меню варіантів”, не набуло масового характеру. Тим не менше, попит на боргові зобов'язання має тенденцію зростання. До теперішнього часу сформувався міжнародний ринок, на якому торгують борговими зобов'язаннями на суму в кілька десятків мільярдів доларів на рік. Вартість боргів різних країн коливається від 5% до 80% номіналу.

Таким чином, величезна міжнародна заборгованість є перешкодою сталого розвитку багатьох країн. Схоже, що надмірний рівень зовнішнього боргу знижував зусилля урядів проводити реформування національного господарства, а підприємців здійснювати капіталовкладення у зв'язку з тим, що значна частина їх доходів повинна переводитися за кордон для оплати боргів. У половині країн (21) з більш ніж 40 з сильною заборгованістю у 70-90-і рр. спостерігалось падіння ВВП на душу населення. Тяжкість обслуговування боргу викликає зміни у виробничій структурі, породжує прагнення до максимізації зовнішньоторговельного активу, не вживати заходів до підвищення конкурентоспроможності виробництва. Під впливом кризи заборгованості відбувається пристосування економічного простору країн-боржників для розповсюдження транснаціональної організації виробництва. Це виражається в значній лібералізації зовнішньоекономічного обміну, в демонтажі механізму захисту національного виробництва, у зміні пропорцій безпосереднього контролю власності, що багато в чому є наслідком конверсії міжнародної заборгованості.

ІННОВАЦІЙНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Хмара М.П. к.е.н., науковий співробітник, кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Хмара М.П. Інноваційна кластеризація світового господарства. Важливою рисою інноваційного кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери можуть створюватися у сферах “прориву” техніки та технології виробництва з наступним виходом на нові ринкові ніші вже з новим товаром, послугою. У цьому зв'язку багато країн усе активніше використовують кластерний підхід у формуванні й регулюванні своїх національних інноваційних програм. Відзначено, що формування економічних кластерів є важливим і об'єктивно зумовленим процесом, який сприяє вдосконаленню організаційно-виробничої структури економіки і поліпшенню динаміки її розвитку. Це є передумовою формування національних конкурентних переваг за рахунок оптимізації використання економічного потенціалу суспільства. Підприємствам, які об'єднані в кластер, стає вигідною спільна діяльність, спрямована на збільшення обсягів випуску існуючих товарів і розробку нових, що користуються попитом.

Ключові слова: інноваційні кластери, інновації, кластер, інноваційне середовище, інноваційні територіальні кластери.

Хмара М.П. Инновационная кластеризация мирового хозяйства. Важной чертой инновационного кластера является его

¹Кругман П. Выход из кризиса есть. М.: Азбука Бизнес, Азбука-Антикус, 2013. – 320 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры могут создаваться в сферах "прорыва" техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши уже с новым товаром, услугой. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Отмечено, что формирование экономических кластеров является важным и объективно обусловленным процессом, который содействует усовершенствованию организационно-производственной структуры экономики и улучшению динамики ее развития. Это является предпосылкой формирования национальных конкурентных преимуществ за счет оптимизации использования экономического потенциала общества. Предприятиям, которые объединены в кластер, становится выгодной совместная деятельность, направленная на увеличение объемов выпуска существующих товаров и разработку новых, пользующихся спросом.

Ключевые слова: инновационные кластеры, инновации, кластер, инновационная среда, инновационные территориальные кластеры.

Khmara M. An innovative clustering the world economy. An important feature of the innovation cluster is its innovative orientation. The most successful clusters can be created in "breakthrough" technology and production, followed by the release of the new market niche with a new product, the service. In this regard, many countries are more actively using the cluster approach in the formation and regulation of the national innovation programs. It is noted that the formation of economic clusters is an important and objective due process, which helps improve the organizational and production structure of the economy and improving the dynamics of its development. This is a prerequisite for the formation of national competitive advantage by optimizing the use of the economic potential of the community. Businesses that are clustered, it is beneficial joint activities aimed at increasing production of existing and development of new products that are in demand.

Keywords: innovation clusters, innovation, cluster innovation environment, innovation territorial clusters.

Постановка проблеми. Географічна концентрація ділової активності («кластеризація») може призвести до економічної вигоди зацікавлених фірм. Ці переваги відомі як «агломерація». У широкому розумінні спільне розміщення компаній і їх постачальників може стати причиною локальної концентрації, а іноді і спеціалізації. Кластеризація може сприяти більш ефективному розподілу праці між фірмами, даючи можливість застосовувати ефект економії на масштабі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні положення щодо передумов утворення та розвитку кластерів розробляють зарубіжні та вітчизняні науковці Е. Бергман, Е. Фезер, дослідження яких присвячені ідентифікації та оцінці діяльності кластерів; М. Енрайт, С. Розенфельд - теорії промислової інтеграції та організації продуктивних сил; Б. Мільнер, Е. Тоффлер - теорії промислової, регіональної та науково-технічної політики. Де Брессон, Л. Кемені, Ж.-Л. Поже, Г. Постлт, В. Прайс, Л. Пуллол, Т. Роелант, М. Стейнер, М. Годаро, І. Толенадо, П. Фішер, М. Фельдман, Дж. Хертог, П. ден Хертаг, І. Хорват, Х. Шреплер, В. Шройдер, Й. Шумпетер та інші, спираючись на практичний досвід, обґрунтовували процес формування кластерів. С. Розенфельд дослідив роль розміру та рівня зайнятості в кластерах, відмінності між кластерами та мережами.

Питання формування та розвитку кластерів вивчали також українські теоретики та практики, такі як Ю. Бажал, С. Безвужко, І. Брижань, С. Бушув, В. Вергун, М. Войнаровський, В. Воропас, В. Воротін, М. Долішній, С. Дорогунцов, М. Дудченко, Р. Заблоцька, Н. Канищенко, О. Канищенко, Л. Кістерський, А. Кредісов, С. Кувінін, З. Луцишин, С. Москвін, С. Мочерний, М. Петрушенко, В. Пила, К. Пойченко, О. Рогач, А. Румянцев, С. Соколенко, Д. Стеченко, С. Сутирін, А. Філіпенко, В. Чевганов, В. Чужиков, О. Чмир, С. Циганов, О. Шнирков, А. Юданова та ін. Основну увагу в цих дослідженнях зосереджено на особливостях діяльності кластерів у промисловості та ефективності створення їх у сфері послуг.

Результати дослідження. Важливою рисою кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери можуть створюватися у сферах "прориву" техніки та технології виробництва з наступним виходом на нові ринкові ніші вже з новим товаром, послугою. У цьому зв'язку багато країн усе активніше використовують кластерний підхід у формуванні й регулюванні своїх національних інноваційних програм. На особливу увагу заслуговують визначення та підтримка інновацій, що забезпечують довгостроковий розвиток бізнесу. Перехід на кластерну структуру економіки - складний і тривалий процес, що спонукає до аналізу широкого кола теоретичних та практичних проблем.

Інноваційні кластери – мережі взаємозалежних фірм, закладів-«виробників» знання (університетів, дослідницьких інститутів, технопарків), установ з надання послуг і клієнтів, пов'язаних вертикально і/або горизонтально у процесі виробництва і які співпрацюють у розробці та використанні галузевих громадських благ на основі загальної фізичної інфраструктури і інфраструктури знань. Кластери можуть об'єднувати різну кількість різноманітних за розміром підприємств. Вони можуть бути більш або менш наукомісткими, мати різну галузеву та технологічну спрямованість, оскільки вони зустрічаються як в традиційних, так і в нових галузях промисловості. Різні кластери характеризуються різними ступенями взаємодії зацікавлених фірм, починаючи від неформального об'єднання до формального і багатогранного співробітництва.

Можна скласти класифікацію кластерів, виявляючи основні типи інноваційних регіонів на підставі ряду техніко-економічних параметрів. Теоретично можна ідентифікувати, принаймні, три підгрупи, які часто згадуються в науковій літературі:

Тип А - Пов'язані кластери

Тип В - Нові промислові зони

Тип С - Інноваційне середовище

З точки зору теорії множин, Типи А, В, С є складовими компонентами інтеграційної економіки/моделі регіональної виробничої мережі - таким чином, у всіх трьох підгруп є спільні риси. Тут ми коротко розглянемо операційні характеристики кожної з підгруп і наведемо приклади галузей і регіонів, де вони застосовуються.

Тип А - пов'язані кластери

Дослідження кластерів починається з моменту їх ідентифікації і типу промисловості, переважаючого в той період часу. Пов'язані кластери - найстаріший тип кластерів. Операційні характеристики цієї інтеграційної економіки згадуються ще Вебером (1909) і Маршаллом (1925). Пов'язані кластери являють собою групи компаній, які спочатку розташовувалися неподалік один від одного в цілях скорочення витрат. Вебер вважав, що підприємці створюють свої фірми в регіонах, де витрати на транспорт і зарплату службовцям мінімальні. Він вважав, що транспортні витрати є наслідком ваги виробленої продукції і відстані. Було поставлено завдання звести витрати, пов'язані зі збором продукції і подальшої її дистрибуцією, до мінімуму.

Товари, вироблені в кінці 19 століття і початку 20- го, були, як правило, важкими - тобто мали низьке співвідношення вартості до ваги - тому транспортні витрати становили важливу частину сукупних витрат, а основним ринком збуту зазвичай був внутрішній ринок і міські райони. У той же час Вебер, а пізніше Маршалл, заперечували, що чим більш складними будуть ставати вироблені товари, тим вище буде співвідношення витрат на оплату праці та сукупних витрат на виробничу продукцію, таким чином, доступ до ринку праці, спеціально навченим кадрам стане ще одним пріоритетом для підприємців. Як тільки витрати на оплату праці перевищать транспортні витрати, раціональний підприємець прийме рішення про розміщення своєї фірми, ґрунтуючись на скороченні витрат на оплату праці. Ситуація постійно змінювалася, і в міру зміни виробництва продовжують виникати важливі фактори, пов'язані з загальним економічним розвитком, таким як: створення внутрішніх виробничих зв'язків; оптові закупівлі та продажі з метою скорочення запасів, що зберігаються на складах окремих компаній; збільшення інформаційних потоків між компаніями і зовнішнім середовищем.

Таким чином, концепція пов'язаних кластерів оформилася з плином часу. У більшості випадків компанії були у високому ступені залежні один від одного в плані виробничих зв'язків при відсутності прямого напрямку виробництва, так як більшість компаній були представниками малого чи середнього бізнесу. Метод їх роботи всередині кластера більше нагадує концепцію "гаємниці землі", описаної Адамом Смітом, де кожен з учасників, який намагається максимізувати власну вигоду, у результаті отримує мимовольний, але сприятливий результат від загальної економічної вигоди. В ідеалі вони є працюючою моделлю в мініятурі принципів неокласичної економіки з значною

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

кількістю покупців і продавців, жоден з яких не є достатньо великим, щоб контролювати ціну і вільні потоки інформації.

Пов'язані кластери найчастіше розміщувалися на міських околицях і в історичних центрах міст. Їх способи боротьби з ризиками, пов'язаними з інноваціями, також були дуже ефективними: швидка реакція на появу новинки, завдяки здібностям висококваліфікованого персоналу. Ці компанії в основному спеціалізувалися в таких галузях виробництва: як одяг, меблі та друковані видання - всі ці галузі вимагають швидкої зміни виробництва. Кластери взаємодіяли в плані внутрішніх торговельних відносин, але при цьому були відкриті для включення у свій склад інших фірм. У такий виробничий кластер було легко вступити і також легко вийти з нього. Головною економічною перевагою таких кластерів зазвичай називають скорочення "операційних витрат", особливо, транспортних витрат. Однак існує ще одна причина, що формує такий тип кластера. Вона має відношення до ризиків і невизначеності, пов'язаних з інноваційною діяльністю в цілому. Взаємодіючи один з одним, компанії, створюють кластер, можуть скоротити ризики шляхом їх розподілу між собою, - в результаті, об'єднуючись в синдикат.

Тип В - нові промислові зони

Нові промислові зони - це другий тип кластерів, розглянутих в даному дослідженні. Вони відрізняються від попереднього прикладу за кількома параметрами, але їх об'єднує той факт, що їх опис відноситься до того періоду часу, коли вони виникли, і до поширеного в той час типу виробництва. Нові промислові зони зазвичай бувають наукомісткими - це означає, що серед них найчастіше зустрічаються компанії, що працюють у сфері високих технологій, таких як виробництво комп'ютерів, інформаційні технології (ІТ) і мікроелементи. При створенні нових продуктів вони в основному покладаються на наукові дослідження. Їх місце розташування - як правило, міські околиці, або вони можуть розташовуватися на деякій відстані від міст, як наприклад, Силіконова долина в Каліфорнії.

На протипагу кластерам Типу А, нові промислові зони виробляють відносно дрібні і легкі за вагою товари, тому мають високе співвідношення вартості до ваги і, як наслідок, транспортні витрати не є основною проблемою для підприємств при виборі місця розташування підприємства. Транспортні витрати тут не є головною проблемою, але терміни доставки і надійність вкрай важливі. Споживачі в усьому світі потребують термінової доставки товарів, вироблених цими кластерами. Ці товари повинні вироблятися швидко і відразу поставлятися на ринок, часто повітряним шляхом. Швидкість доставки є основною турботою нових промислових зон, а також завжди існує ризик, що конкуренти випередять, тому швидкість просування інновації є ключовим чинником. Персонал в таких компаніях не просто висококваліфікований, велика частина співробітників має наукові ступені. Таким чином, що стосується операційних витрат, ключовими моментами тут є інформація і високошвидкісне транспортування.

*Таблиця 2.
Типи інвестиційних кластерів*

Тип інвестиційного кластера	Тип зв'язку	Характеристики кластера	Приклади підприємств/регіонів
Тип А пов'язані кластери	- Регіональні ресурси виробництва, галузь, робоча сила - Неторговельне зовнішнє середовище - Максимальний інформаційний потік - Високий ступінь внутрішніх виробничих зв'язків - В основному малі підприємства	- Місце знаходження - у місті, часто в центрі міста - Швидка реакція на інновації, гнучкість - Проста система входу і виходу в кластер - "Відкритість»	- Квартал Джуелрі, Бірмінгем - Виробництво меблів, Хекні, Лондон
Тип В нові промислові зони	- Торговельне та неторговельне зовнішнє середовище - Усталені торговельні зв'язки, включаючи транспортні та інформаційні зв'язки між фірмами - Стабільне виробництво - взаємини між фірмами	- Посадження великих підприємств і малих і середніх підприємств - Місце знаходження - поза містом - Макро-міжнародна торгівля - Спроби впливу на інновації шляхом планування дій виробників і постачальників - Стійкі відносини - "Закритий клуб»	- Силіконова долина, Каліфорнія - Шосе М4, Англія
Тип С інноваційне середовище	- Відносини засновані на довірі між окремими учасниками - Високий ризик проектів зі спільними цілями - Високий ступінь торговельних і неторговельних зв'язків між фірмами - В основному малі і середні підприємства	- Місце знаходження - поза містом - Важливість суспільного капіталу - Високий ступінь "включеності" в регіон	- Емілія-Романа - Північний схід Мілана
Тип D сусідські кластери	- Відносно близьке розташування фірм одна від одної - Наукомісткі інновації - Зовнішні зв'язки міцніші, ніж внутрішні - Серійне виробництво, орієнтоване на споживача	- Малі і середні підприємства та мікро-фірми - Місце знаходження - поза містом - Мікро-міжнародна торгівля - Регіон як місце розташування, а не частина виробничої системи, «невключеність»	Хертфордшир

І знову-таки, на протипагу кластерам Типу А, кластери Типу В складаються з фірм різного розміру, від транснаціональних корпорацій до представників малого та середнього бізнесу. Великі компанії часто формують довгострокові відносини зі своїми більш дрібними постачальниками для спільної роботи над проектами. Такі відносно стабільні системи постачання дозволяють фірмам справлятися з ризиками інноваційної діяльності за допомогою контролю над інноваціями, довгострокового планування і організації виробництва, яке можна назвати "закритий клуб". І, нарешті, незважаючи на те, що ці кластери називаються "новими" промисловими зонами, багато з них існують вже протягом більше 30 років, так що назва "розвинені" підходить їм більше, ніж "нові".

Тип С - інноваційне середовище

Опис третього типу кластерів в значній мірі ґрунтується на дослідженнях вчених Групи європейських досліджень інноваційного середовища, яка підкреслила важливість громадського капіталу в розвитку інноваційної діяльності. В інноваційному середовищі соціальні зв'язки встановлюються як між окремими учасниками, що працюють в одній компанії, так і між працівниками різних компаній. Ці зв'язки ґрунтуються в першу чергу на спільному досвіді роботи. Такі кластери зазвичай розташовуються на території міста, де відносини між фірмами та окремими учасниками давно сформовані. Навчання відбувається різними способами, шляхом обміну інформацією між співробітниками фірм, або шляхом переходу окремого співробітника з однієї фірми в іншу.

Існує багато паралелей між кластерами інноваційного середовища і зв'язаними кластерами, про які говорили раніше. Обидва ці типи кластерів ґрунтуються на підприємствах малого та середнього бізнесу, розташованих на території міста, і багато в чому покладаються на навички та знання персоналу, що, у свою чергу, означає, що фірми тісно пов'язані з регіоном, в якому вони розташовані. Але між ними також існують суттєві відмінності. Фірми в кластері Типу С борються з ризиками інноваційної діяльності шляхом їх розподілу в синдикаті.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Тип D - сусідські кластери

Нещодавно в літературі з'явився новий тип кластерів. У кожному з трьох типів кластерів, згаданих вище, основний акцент був зроблений на різні внутрішні зв'язки між фірмами та окремими учасниками інноваційної діяльності. Ці зв'язки включають в себе як торгові, так і неторгові відносини і відносяться до суспільного капіталу; фізичного капіталу; та фінансового капіталу. Фірми виступають в якості Регіональної Виробничої Мережі. Існують також тісні зв'язки між персоналом фірм-виробників і регіоном, в якому фірма розташовується, таким чином, фірми невіддільні від свого регіону.

З іншого боку, сусідські кластери працюють зовсім іншим чином. Вони демонструють більшу ступінь внутрішньої неоднорідності в тому, що стосується організації виробництва. На підставі великої кількості публікацій можна сказати, що серед усіх інноваційних зон, є такі інноваційні кластери, які не є агломераціями в звичному значенні цього слова. Всі види зв'язку всередині такого кластера обмежені, проте сильно розвинені зовнішні зв'язки. Сусідські кластери називаються так, тому що вони розташовуються на відносно невеликій відстані один від одного, але при цьому не формують щось на зразок Регіональної Виробничої Мережі, як було у випадку всіх трьох перерахованих вище кластерів. Вони не прив'язані до регіону, в якому розташовані.

Концепція агломерації в економічній літературі означає, що різні фірми взаємодіють між собою і є взаємопов'язаними. Їх об'єднує процес виробництва. Але у випадку з сусідськими кластерами більш вдалим буде термін "конгломерація" - сукупність легко помітних елементів, що є складовими частинами більш великого об'єкта. У цьому випадку окремі інноваційні фірми розташовані поруч один з одним, але найчастіше не мають тривалих і систематичних зв'язків між собою. Різниця між цими двома поняттями подібна різниці таких логічних понять як взаємозв'язок і причина обумовленість - то що події відбуваються, не обов'язково означає, що дія А є причиною дії В, вони можуть просто статися в один і той же час, і ці дві події будуть швидше випадковими, ніж взаємообумовленими.

Як мережеві екосистеми кластери, охоплюють широку мережу незалежних агентів різного профілю (галузевого, функціонального та інституційного), які взаємно підтримують один одного в ході колаборації. Склад і ролі цих гравців можуть варіюватись залежно від контексту розвитку країни і стадії життєвого циклу кластеру, але у всіх випадках тут присутні інститути колаборації (institutions for collaboration), які координують діяльність учасників через мережеві платформи. Суть в тому, що галузі функціонального зчеплення трьох секторів стають новим механізмом досягнення консенсусу та універсальною інституційною матрицею для самопідтримки інноваційного зростання. Таке явище відоме як потрійна спіраль. По-перше, потрійна спіраль різко знижує рівень невизначеності і витрати економічних агентів, забезпечуючи різні види зовнішньої економії. По-друге, учасники спіралі можуть комплементарно з'єднувати активи і компетенції в різних комбінаціях, що дозволяє безперервно створювати нові блага і цінності, необмежено розширюючи їх різноманітність. По-третє, процес коеволуції трьох секторів створює в масштабах кластера колективну модель виробництва інновацій. Центральний сегмент накладення кіл спіралі ілюструє цей ефект - досягнення кластером синергії інноваційного зростання, коли всі учасники мережі можуть безперервно нарощувати продуктивність.

Специфікою кластера є отримання організаціями, що входять до нього, синергетичного ефекту, який виражається в підвищенні конкурентоспроможності всієї системи в порівнянні з окремими суб'єктами господарювання. Важливим є мережевий характер взаємодії його учасників, оскільки саме горизонтальна інтеграція в даному випадку сприяє формуванню ланцюжка поширення нових знань, технологій та інновацій. Найбільш успішні інноваційні кластери формуються у випадках, коли здійснюється або очікується прорив у галузі техніки і технології виробництва з подальшим виходом на нові ринки.

Іншими словами, сучасні кластери є не тільки особливими виробничими агломераціями різного масштабу і профілю, а й особливими екосистемами мережевих зв'язків.

Зазначемо дещо про функціонування мережевих моделей кластерів:

1) Протокластери типу італійських «промислових округів», в яких висока концентрація малих фірм становить конкурентну альтернативу великим корпораціям, у т.ч. на експортних ринках. Вони виникли в індустріальну епоху, є слабо структурованими і розраховані лише на інкрементні (поліпшуючі) інновації, опираються виключно на неформальні зв'язки та унікальні місцеві ресурси.

2) Індустріальні кластери, сформовані у вигляді концентричних кіл (мережева периферія) навколо «якірного центру», в ролі якого може виступати велика корпорація, університет чи наукова лабораторія (японська Долина Саппоро, більшість кластерів Південної Кореї, третина кластерів Німеччини, низка кластерів Франції). Вони активно взаємодіють з глобальним ринком і мають високоформалізовані внутрішні зв'язки, але позбавлені механізмів колаборації і генерують інновації в лінійному форматі. Кожна фірма «вертикально» пов'язана з якірним центром, причому для стимулювання співпраці з малим бізнесом цьому центру допомагає держава (грошима або пільгами). Такі мережі можуть рости вище, породжуючи численні стартапи. Але в силу невисокої щільності горизонтальних крос-контактів вони не досягають ефекту сталого саморозвитку, залишаючись в залежності від держдопомоги або держзамовлень.

3) Інноваційні кластери постіндустріальної епохи - екосистеми стійких крос-зв'язків, сформовані у вигляді потрійних спіралей (кластери Скандинавії, Швейцарії, низка відомих кластерних мереж в США, деякі кластери в Південно-Східній Азії). Вони вписані в глобальні ланцюжки, мають координуючі мережеві вузли, взаємодія будується на контрактах і колективній генерації інтерактивних інновацій. Саме така модель досягає динамічного саморозвитку, успішно виконуючи функціональне завдання кластера - стати полюсом зростання для регіону дислокації. Так, у країнах Скандинавії інноваційними вважаються тільки ті агломерації, в яких склалася потрійна спіраль, причому вони можуть відноситись як до новітніх секторів (біотехнології), так і до традиційних (лісова промисловість). Головне, щоб характер взаємодії у кластері приводив до надшвидкісного створення нових продуктів з урахуванням мінливості попиту споживачів.

В свою чергу, політики розуміють, що членство в кластерах і мережах може підвищити продуктивність, інноваційність та конкурентоспроможність фірм. Кластери та мережі дозволяють невеликим фірмам отримувати переваги економії на масштабі Лібералізація економіки та міжнародної інтеграції ринків може також зменшити можливості компаній, тим самим їм важко залишатися ефективними при малому розмірі – саме це стало причиною створення корпоративних мереж, спрямованих на подолання обмежень можливостей компанії залежно від її розміру.

Економічні причини формування кластерів:

- Близькість до ринків збуту.
- Підготовка спеціалізованих кадрів, на які існує попит на ринку.
- Високий рівень взаємодії між виробниками капітальних товарів і їх споживачами.
- Доступ до природних ресурсів.
- Високий рівень розвитку інфраструктури.
- Низькі витрати по угоді.
- Крайній доступ до інформації.

Формування і розвиток інноваційних територіальних кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації інтеграційних процесів. Включення вітчизняних кластерів в глобальні ланцюжки створення доданої вартості дозволяє істотно підняти рівень національної технологічної бази, підвищити швидкість і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, шляхом:

- придбання та впровадження технологій, новітнього обладнання;
- отримання підприємствами кластера доступу до сучасних методів управління та спеціальних знань;
- отримання підприємствами кластера виходу на висококонкурентні міжнародні ринки.

Наведемо декілька прикладів відомих всьому світу інноваційних кластерів:

1) Біотехнологічний кластер Бостон/Кембридж, який є одним із найбільших генераторів інновацій у світі. Він являє собою структуру, в яку входить ряд великих університетів (у тому числі Гарвардський університет і Массачусетський технологічний інститут), провідні медичні центри, сотні біотехнологічних компаній, що спеціалізуються в області фармацевтики та біотехнологій. Відмінною

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

особливістю даного кластеру є те, що його «ядро» сформовано великими науково-дослідними центрами - університетами, а також медичними центрами.

2) Долина Медікон (MediconValley), яка об'єднує 11 університетів, 33 госпіталі, 9 наукових парків, 46000 працівників у сфері «науки про живу природу» і більше 350 компаній в індустрії біо- та медичних технологій.

3) Технопарк Жонггуанкун (Zhongguancun) - «Кремнієву долину Китаю». До складу технопарку Жонггуанкун входять 17 технопарків, що спеціалізуються на інформаційних технологіях, «науках про живу природу», авіакосмічних технологіях, енергозбереженні та інших сферах, 39 університетів, понад 400 000 студентів, 140 дослідницьких центрів, близько 20 000 високотехнологічних компаній та понад півмільйона працівників.

Ідея створення кластерів має включати в себе такі найважливіші організаційні принципи:

- Створювані кластери - зона доходу за межами будь-якої галузі. Основна ідея формування кластера полягає в тому, щоб створити на основі науково-обґрунтованих і технологічно реалізованих комплексних рішень, а також комерційних механізмів умови для переозброєння промисловості і тим самим підготувати комплексні виробничо-технологічні пакети для вигідних інвестиційних вкладень.

- Кластер - зона вирощування нових типових рішень регіонального розвитку. Дані технологічні пакети, створювані в кластерах можуть тиражуватися на різних територіях країни, формуючи регіональні майданчики стратегічної зайнятості, в тому числі і на основі залучення в країну фахівців, які раніше з неї виїхали.

- Кластери - перехідник між фундаментальною наукою і комплексними розробками. Формування комплексних технологічних рішень є ключовою перевагою кластера, що забезпечує переклад знань про нові фізичні принципи і ефекти, отримані у лабораторіях академічних інститутів країни в промислові технології виробництва, а також у технологічне ноу-хау приладів та інструментальних систем нового класу для різних галузей промисловості.

- Управління знаннями як умова формування економіки розвитку. Здійснюваний оборот знань складає основу комплексних технологічних рішень і нових форм управління системами промислового виробництва. З цієї точки зору кластер є фабрикою комплексного практико-орієнтованого знання, що дозволяє визначити зони пріоритетних інвестиційних вкладень.

- Кластери як навчальна організація. Найважливішою умовою створення дослідних виробництв нового покоління є постійний процес перепідготовки менеджерів і розробників сформованого кластера, що дозволяє його розглядати в якості навчальної організації, що освоює нові інституціональні схеми діяльності.

Формування кластеру передбачає виділення декількох сценаріїв - своєрідних операцій, які забезпечують побудову кластеру. При побудові кластера виділяють: техніко-реалізаційний сценарій, організаційно-виробничий сценарій, макретиновий сценарій, інвестиційний сценарій, кадровий сценарій, інституційно-організаційний сценарій.

1) Техніко-реалізаційний сценарій передбачає отримання відповіді на питання, який тип технології може бути створений на основі фундаментального знання про новий фізичний ефект або новий фізичний принцип. В основі цього сценарію лежать необхідні способи взаємодії представників фундаментальної науки і розробників комплексних технологічних рішень.

2) Організаційно-виробничий сценарій повинен забезпечити отримання відповіді на питання який тип серійного виробництва може і повинен бути створений на основі дослідно-експериментальних зразків продукції.

3) Маркетинговий сценарій передбачає визначення можливого попиту на даний продукт/послугу/технологію/інфраструктуру, позиціонування даної групи підприємств на ринку, створення умов для роботи з дилерами в системі маркетингових мереж, проектування своєрідного стилю життя людей, які створюють і споживають продукцію нового техно-промислового укладу.

4) Інвестиційний сценарій передбачає оцінку перспективності проекту зі створення продукту/послуги/технології/інфраструктури, визначення всього набору організаційних проектів і альтернативних варіантів проектів - одиниць, включених до мегапроектів, оцінку ризиків кожного з проектів і кожного з етапів реалізації окремого проекту, постійний аналіз стійкості попиту на результат реалізації проекту в залежності від вартості продукції. При створенні кластера для реалізації інвестиційного сценарію необхідне створення спеціальної інжинірингової компанії нового типу.

5) Кадровий сценарій передбачає підготовку людей, які здатні працювати в умовах високої невизначеності, взаємодії носіїв різнопрофесійних мов.

6) Інституційно-організаційний сценарій передбачає відповідь на питання, як повинен бути організований кластер, як він повинен формуватися і розвиватись? Кластер передбачає співтовариство як мінімум чотирьох великих технологічних груп, які утворюють технологічну основу кластера:

1. Проривні наукові лабораторії - досвідчені виробництва, на яких створюються основи нових технологій.

2. Розробницькі центри, на яких створюються макети та зразки технологій для випробування на експериментальних виробництвах.

3. Промислово - технологічні групи, здатні здійснювати оснащення виробництва для виготовлення серійних товарів/послуг.

4. Маркетингові групи здатні просувати новий тип продукції на ринок і формувати стійкий попит.

Знання тематики розвитку інноваційних кластерів дозволяє систематизувати переваги участі в кластерних ініціативах, фактори успішного розвитку кластерів і оцінити можливий характер взаємозв'язку кластерів і технологічних платформ. Переваги, які дає кластер, це:

- доступ до різних ресурсів;

- зв'язки, в тому числі горизонтальні;

- різні форми аутсорсингу НДДКР;

- зміна підприємницької культури (зростання довіри);

- полегшення входження в глобальні ланцюжки і мережі створення продуктів і технологій.

Висновки. Незважаючи на зростаючу у світі популярність кластерів і посилення ролі держави в їх підтримці, кластери як інструмент вважаються досить ризикованими, оскільки кластерні ініціативи тривалі, дорогі, і тому при помилці вибору об'єкта підтримки втрати будуть суттєвими. Крім того, практично в будь-яких кластерних ініціативах більше половини бюджетів складають державні кошти, і перехід кластерів на самокупність в більшості випадків проблематично. У цьому зв'язку вважається, що в цілому ефективніше не створювати нові кластери, а виявляти і підтримувати вже існуючі.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Angeles Diez M. The evaluation of regional innovation and cluster policies: towards a participatory approach, European Planning Studies / Angeles Diez M. – A., 2001.
2. Bell M. Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries, World Development / Bell M., Albu M. – 1996.
3. Cooke P. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy / Cooke P. - N.-Y., 2001.
4. Huggins R. The Evolution of Knowledge Clusters: Progress and Policy / Huggins R. // Economic Development Quarterly. – 2008. - Vol. 22.- №4. - P. 277-289.