



УДК 330.01

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ

Я.И. ДРОНОВА

*Белгородский
государственный
технологический
университет
им. В.Г. Шухова
г. Белгород*

*e-mail:
iana.86@mail.ru*

Кластерный подход к развитию экономики успешно применяется во многих странах и является перспективным для российской экономики. В данной работе проанализированы точки зрения различных авторов к формированию понятия кластера в экономике, выявлены общие тенденции в теоретическом и практическом применении данного понятия. На основе проведенного анализа дано авторское определение кластера, а также проведена типизация кластеров в разрезе их основных характеристик.

Ключевые слова: понятие кластера в экономике, основные элементы кластеров, классификация кластеров.

Предпосылки для формирования концепции кластеров начали возникать еще в XIX в. Впервые связь между концентрацией предприятий и их производительностью объяснил А. Маршал (1961). Он сформулировал три преимущества локализованного производства компаний в определенной отрасли: концентрация квалифицированных специалистов и работодателей со схожей специализацией, специализация поставщиков, быстрое распространение знаний и идей. Таким образом, А. Маршал выявил внешнюю экономию от масштаба и охвата производства, связанные с близким расположением фирм схожих отраслей, которая является альтернативой внутренней экономии, на которую ориентированы крупные вертикально-интегрированные заводы.

Интерес к данной теории возродился в постиндустриальный период, характеризующийся снижением интереса потребителей к стандартизированной продукции. Идея промышленных районов была отражена в работах итальянских экономистов во главе с Дж. Бекаттини (1991), исследовавших особенности развития промышленных округов северо-восточной и центральной Италии, отличавшихся стремительным развитием по сравнению с индустриальным северо-западом и бедным югом.

Мировое признание кластерная концепция получила после выхода в свет монографии М. Портера «Конкурентные преимущества стран» (1990), изданной на русском языке в 1993 г. под названием «Международная конкуренция». В книге было проанализировано более 100 отраслей в десяти странах и сделан вывод о том, что конкурентоспособные транснациональные компании имеют тенденцию располагаться в одной стране, а иногда и в одном регионе. Причину такой концентрации автор объяснил положительным эффектом от взаимодействия участников «кластера» – конкурентоспособной фирмы и ее поставщиков, потребителей, конкурентов. Позднее в своей работе «Конкуренция» М. Портер (2005) дал следующие определения кластеру:

- Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу;

- Кластер – это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и уровень взаимодействия.

Как видно, определения кластера, предложенные М. Портером, не являются идентичными: второе понятие не отражает такие черты кластера, заложенные в первом определении, как отраслевая специализация и конкуренция. Общими признаками для обоих определений являются географическая локализация, концентрация, взаимодействие между участниками. Однако, исходя из данных определений, нельзя однозначно ответить какими должны быть географические границы кластера, сколько предприятий должно быть в кластере, какой должна быть частота и уровень взаимодействия между фирмами для их включения в кластер. Более того, сам автор говорит о том, что «территориальный охват кластера может варьироваться от одного города или штата (региона) до страны и даже нескольких соседствующих стран [16, с.258]». К тому же в своей книге М. Портер (2005) рассматривает кластеры с точки зрения обеспечения ими конкурентоспособности



территории, на которой они расположены, однако в определениях автора не говорится о том, что кластер должен быть значимым для экономики данной территории.

С тех пор концепция кластеров, как и само его понятие, была значительно расширена. В настоящее время не существует единой эталонной формулировки кластера, что привело к возникновению множества определений как со стороны исследователей, так и со стороны правительств, способствующих развитию кластеров. Но если властные структуры чаще рассматривают кластеры как набор отраслей, определяющих специализацию региона, либо как территории скопления высокотехнологичных фирм, то среди ученых трактовка кластера является очень разнообразной. Например, в определении Роеландта и Хертага, согласно которому «кластеры характеризуются как производственные сети независимых фирм (включая специализированных поставщиков), агентов, производящих знания, (университетов, НИИ, инжиниринговых компаний), связующих институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, сильно связанных друг с другом производственной цепочкой добавленной стоимости [7, с. 381]» отсутствует значимость географической близости, составляющей основу кластерной концепции. В то же время в определении кластера авторами сделана попытка учета качества взаимосвязей между фирмами и другими организациями через цепочку добавленной стоимости при создании какого-либо продукта. Формулировку кластера, в основе которой лежит первое определение М. Портера, но при этом добавляется условие взаимодействия между участниками кластера через цепочку создания стоимости, предлагает А.В. Шулешко (2011). По мнению автора, кластеры представляют собой географическую концентрацию (спроектированную или спонтанную) взаимосвязанных компаний-производителей конечного продукта, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, университетов, научно-исследовательских институтов, и других организаций, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости продукта, взаимодополняющих, конкурирующих и, что самое главное, усиливающих преимущества друг друга [20]. Однако в данной формулировке центральное место занимает понятие концентрации, что, по нашему мнению, меняет смысл определения М. Портера. В силу сложности однозначной трактовки понятия кластера И.В. Пилипенко (2008) предлагает использование двух разных определений, исходя из масштабов кластера, а именно – промышленного и регионального кластера. При этом под промышленным кластером автор понимает «группы родственных взаимосвязанных отраслей агропромышленного комплекса и сферы услуг, наиболее успешно специализирующиеся в международном разделении труда, а под региональным (локальным) кластером – группу географически сконцентрированных компаний из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов, расположенных в определенном регионе (штандорте), производящих схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве» [13, с.13]. Однако неясным остается принцип, по которому И.В. Пилипенко относит к промышленным кластерам только отрасли агропромышленного комплекса и услуг. К тому же в обоих определениях отсутствует указание уровня и качества взаимодействия между участниками кластера. Подход, в котором в понятие кластера вкладывается смысл территориально-промышленного комплекса (ТПК), использует Ж.А. Полунина (2008). По мнению автора, кластер необходимо рассматривать как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу [14].

Т. Андерсон и др. в своей работе (2004) не дают однозначной формулировки кластера, однако предлагают рассматривать кластер с точки зрения присутствия в нем следующих элементов [1, с.19].

1) Географическая концентрация.

Несмотря на то, что развитие информационно-коммуникационных технологий позволяет сотрудничать фирмам на расстоянии, географическая концентрация остается наиболее важным свойством кластеров по следующим причинам:

- а) привязанность к территории диктуется наличием специфических природных ресурсов или других преимуществ;
- б) географическая близость способствует снижению транзакционных издержек особенно в доступе и обмене знаниями;

- с) экономия на масштабе и охвате производства может достигать лучшего результата при разделении труда между несколькими небольшими предприятиями;
- д) специализация поставщиков усиливается при концентрации схожих фирм, что способствует росту производительности их потребителей;
- е) тесное взаимодействие между участниками выпуска и сбыта продукции усиливает возможность доступа и обмена информацией о рыночных потребностях и технологиях;
- ф) требовательный местный потребитель дает стимул для изучения спроса и совершенствования продукта.

Важным аспектом географической близости является формирование социального капитала – родственных связей, культурных ценностей, традиций, близости интересов между людьми. Данный фактор является ключевым для диффузии знаний и налаживания связей между участниками кластера.

2) Специализация.

Несмотря на то, что специализация кластеров ограничивается несколькими отраслями, данная среда способна создавать горизонтальные связи между различными участниками и, как следствие, способствовать возникновению новых межотраслевых направлений в производстве, а также заимствованию технологий из других областей.

3) Участники кластера.

С точки зрения новой институциональной экономической теории кластер можно рассматривать как гибридную форму институциональных отношений [10]. Экономическая сущность данной формы взаимодействия, основанная на концепции «тройной спирали», позволяет определить основных участников кластера: бизнес, власть и наука (рис.1) [18, с.25].



Рис. 1. «Тройная спираль» развития промышленно-инновационных кластеров

Категория бизнеса включает в себя крупные, средние и малые предприятия, а также их объединения. Власть может быть представлена местными, региональными, а также государственными органами управления. Научное сообщество состоит из университетов, исследовательских институтов, а также центров коммерциализации исследований и разработок.

Кроме трех указанных категорий кластеры могут включать финансовые организации, а также организации саморегулирования, поддерживающие интересы остальных участников кластерных инициатив.

4) Движущие силы и связи кластера: конкуренция и кооперация.

Конкуренция является мощным стимулом для развития предприятия, а ее ограничение на региональном или государственном уровне может привести к спаду в экономике. Стратегия, направленная на увеличение конкурентоспособности фирмы, может быть представлена следующими действиями: снижение цены, повышение качества, поиск новых покупателей, выход на новые рынки. Поддержка справедливой конкуренции и устранение барьеров для входа на рынок новых организаций является необходимым условием жизнеспособ-



ности кластера. В тоже время фирмы могут сотрудничать, предоставляя друг другу свои возможности, либо используя совместно какие-либо недоступные отдельно каждой из них ресурсы, тем самым получая экономию от масштаба и охвата производства.

5) Критическая масса.

Для того чтобы кластер стал жизнеспособным и устойчивым к различным внешним воздействиям, число его участников должно достичь определенной критической массы. Данное положение является основой для достижения экономии от масштаба и охвата производства. К тому же многочисленность различных предприятий позволяет произвести замену компаний, прекративших свою деятельность. Наличие множества конкурирующих участников обеспечивает концентрацию активов и генерацию знаний, что является основой для динамичного развития кластера. Однако критическая масса является весьма условной величиной, ее значение может зависеть от отрасли, на которой специализируется кластер, а также изменяться во времени вследствие технической или организационной перестройки.

6) Жизненный цикл кластера.

Становление кластера может происходить десятилетиями, за время своего развития он может проходить ряд этапов:

а) Хозяйственная агломерация. В регионе имеются несколько фирм и других организаций;

б) Зарождение кластера. Несколько участников начинают сотрудничать, специализируясь на различных этапах создания продукта.

в) Развитие кластера. Увеличение числа связей и предприятий. Образование формального или неформального института сотрудничества. Начало формирования бренда региона.

г) Зрелость кластера. Количество участников достигает критической массы. Происходит развитие связей с внешними кластерами и регионами. Образование новых фирм через поддержку старт-апов, венчурное финансирование, отделение от более крупных предприятий.

е) Трансформация. Как и любая система, кластер со временем может прийти в упадок, либо приобрести новую структуру или специализацию, отвечающую современным требованиям.

7) Инновации.

Согласно теории М. Портера, «концентрация кластеров в территориальном отношении происходит в связи с тем, что близкое расположение способствует появлению многих преимуществ для повышения производительности и инноваций ...» [16, с.286]. Следовательно, инновации являются результатом соединения остальных элементов кластера. Рассмотрим влияние кластерных компонентов на возникновение инноваций.

Географическая локализация связей кластера обеспечивает возможность для непосредственного контакта между фирмами, сравнения с конкурентами, способствует образованию социальных связей, формированию пулов на рынке труда (специалистов со схожей квалификацией) и, как следствие, повышает мобильность работников, что способствует быстрому распространению знаний и опыта.

Благодаря специализации происходит концентрация компетенции вокруг основного вида деятельности кластера, тем самым содействуя взаимопониманию и общению «носителей» этой компетенции. К тому же соседство с кластерами, базирующимися на других сферах производства или услуг, может положить начало новому межотраслевому направлению. Результатом специализации является усиление конкуренции внутри кластера, что является главным фактором возникновения инноваций. Однако высокая стоимость научных исследований и разработок, а также их дублирование отдельными фирмами приводят к необходимости сотрудничества в данной сфере. Тенденция кооперации бизнеса в научной деятельности отражена в теории «открытых инноваций». Данный термин ввел в научный оборот Генри Чесбро в книге «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» (2003). Суть открытых инноваций состоит в том, что фирме необходимо привлекать и использовать внешние НИОКР, которые могут принести прибыль, создавая при этом устойчивую модель бизнеса, позволяющую в полной мере использовать потенциал научных разработок. При этом поставщиками новых идей все больше должны выступать университеты, национальные лаборатории, старт-ап ком-



пании, отраслевые консорциумы, что полностью соответствует модели участников кластера. Что касается влияния властных структур на инновации, то «формирование системы кластеров следует рассматривать не просто как способ активизации малого и среднего бизнеса, а как важнейший элемент общей экономической политики государства, позволяющий консолидировать сильные стороны крупного, среднего и малого бизнеса, научных учреждений и некоммерческих организаций с тем, чтобы использовать полученный в результате синергетический эффект для усиления международных позиций национальных компаний в отраслях, имеющих решающее значение для конкурентоспособности экономики страны в целом» [19, с.48].

Наконец, достижение критической массы и жизненный цикл кластера скорее не обуславливают рост инноваций, а являются отражением S-кривой инновационного развития.

По нашему мнению, подход, предложенный Т. Андерсоном и др. (2004), наиболее полно отражает суть кластера и должен быть использован при его формулировке.

На наш взгляд, с точки зрения взаимодействия между участниками кластер больше всего напоминает сеть. В своей работе М. Портер (2005) говорит о связи теории сетей и теории кластеров. Кроме того, согласно новой институциональной экономической теории и межфирменные сети и кластеры являются гибридными формами, занимающими некоторую промежуточную форму между рыночными и иерархическими взаимоотношениями. Однако межфирменные сети основаны, прежде всего, на кооперации и не обладают такими свойствами кластеров, как географическая локализация, специализация, задействованность научных и властных структур, наличие внутренней конкуренции, критической массы и инноваций. В своей работе М.Ю. Шерешева (2006) определяет кластер как стратегическую межорганизационную сеть отраслевого или межотраслевого характера, объединяющая ресурсы и ключевые компетенции не только фирм, но и других организаций [19, с.38]. В свою очередь, межорганизационной сетью является система контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов, включая знания в эксплицитной и имплицитной форме [19, с.28]. В данном определении в понятие кластера заложены такие свойства, как кооперация, специализация, участие организаций разного типа. Под совместным использованием знаний подразумевается инновационная составляющая. К тому же кластер в нем представлен как объект управления, развитие которого основано на стратегии. Однако подобным образом можно охарактеризовать такие формы организации производства, как ТПК, промышленные районы и т.д., потому, по нашему мнению, для полного понимания сущности кластера данное определение необходимо дополнить. Основываясь на приведенных формулировках межорганизационной сети и элементах кластера, сделаем заключение, что *кластер – это географически локализованная межорганизационная сеть, определяющая одну из наиболее значимых специализаций места ее расположения, объединяющая конкурирующие и связанные поставками предприятия, органы власти, научные и другие организации с целью взаимовыгодного обмена ресурсами и знаниями.*

Представленные элементы могут быть неодинаково выражены для различных кластеров. Потому для практического использования модели кластера в целях его развития, либо поддержки кластерной инициативы необходимо определение специфических свойств, характерных для заданного кластера. Данная особенность определяет задачу установления различных вариантов типологии кластеров, достаточных для их описания.

Предлагается классифицировать типы кластеров следующим образом:

- I. По территориальному охвату:
 - региональные/локальные;
 - национальные (отраслевые);
 - транснациональные;
- II. По критерию наличия или отсутствия ключевого участника
 - симметричные;
 - асимметричные; [6]
- III. По критерию природы возникновения и развития
 - в результате спонтанных происшествий;
 - в результате политических мер;



IV. По месту использования конечного продукта

- ориентированные на внутренний рынок;
- ориентированные на экспорт.

Рассмотрим более подробно предложенную классификацию.

I. По территориальному охвату.

Первым, кто акцентировал внимание на региональных/локальных кластерах как основе развития конкурентоспособности государства, был М. Энрайт. По его определению, региональный кластер – это географическая концентрация фирм и отраслей промышленности, основанная на связях поставщиков и покупателей и конкуренции или на общих технологиях, покупателях или каналах взаимодействия [4, с.2]. Концепция, предложенная данным ученым, заключается в формировании национальных конкурентных преимуществ через поддержку региональных кластеров государственными структурами и исследовательскими организациями.

Отраслевые кластеры включают в себя сферы производства и услуг, представляющие национальное конкурентное преимущество. Как правило, их развитие входит в стратегическую политику государства. Примерами отраслевых кластеров США являются «полупроводники/компьютеры», «транспортные средства», «офисное оборудование», «телекоммуникационное оборудование», «военно-промышленный комплекс» [13, с.8]. В настоящее время политика России направлена на занятие лидирующих мировых позиций в производстве авиакосмической техники, нанотехнологиях, композитных материалах, атомной и водородной энергетике, биомедицинских технологиях жизнеобеспечения и защиты человека и животных, отдельных направлениях рационального природопользования и экологии и ряде других [9, с.21].

Основой для формирования транснациональных кластеров является присутствие местных или иностранных фирм с существенными международными связями. Данный кластер может быть сформирован как малым и средним бизнесом, например, в сфере туризма, так и являться звеном в производственной цепочке транснациональной корпорации (ТНК).

II. По критерию наличия или отсутствия ключевого участника.

Симметричные кластеры характеризуются равномерным распределением важности между фирмами и невыраженным влиянием властных структур. Потеря одного из участников в таких кластерах приводит к его замене и не имеет решающего значения для существования кластера.

Асимметричные кластеры, как правило, образуются вокруг крупных компаний, координирующих работу более мелких поставщиков. Такие кластеры имеют иерархичную структуру с ключевой фирмой во главе и конкурирующими за право сотрудничать с ней производителями. Асимметричные кластеры часто имеют национальный и транснациональный масштаб и образуются в зрелых отраслях, имеющих олигополистический характер.

Существуют также промежуточные варианты кластеров, в которых имеются несколько ключевых участников, жестко связанных единой цепочкой создания ценности.

III. По критерию природы возникновения и развития.

В настоящее время кластеры ассоциируются с объектами проведения экономической политики. Однако нет единого мнения о необходимости искусственного построения кластеров государством, так как считается, что рыночный механизм их возникновения является более эффективным. Действительно, примеров создания кластеров «с нуля» крайне мало. Те примеры, которые обычно приводят (например, Research Triangle в Северной Каролине), скорее доказывают неоднозначность государственного вмешательства, так как эти кластеры вызревали десятилетия и поглотили беспрецедентное количество государственных средств [11]. Целенаправленную поддержку существующих и развитие зарождающихся кластеров государством принято называть термином «кластерная политика». Если же говорить об образовании кластера в результате политических мер, направленных, скажем, на поддержку малого и среднего предпринимательства, развитие инновационных идей и т.д., то можно считать кластер спонтанно сформировавшимся.



Естественное возникновение и развитие кластера может быть вызвано разными причинами, наиболее частой из которых являются наличие природных и человеческих ресурсов и удачное географическое расположение. Также кластер может сформироваться на основе ранее функционировавших объектов экономической деятельности, как скажем, на основе российских предприятий, оставшихся после распада СССР. Расположение кластера может быть связано с местом возникновения новой идеи, особенно это касается высокотехнологичных отраслей промышленности, не требующих специфических ресурсов. С позиций новой институциональной экономической теории, появление кластера можно объяснить процессами дезинтеграции крупного предприятия, либо интеграции малого и среднего бизнеса, работающего в рыночной среде, с условием, что при этом образуется переходная гибридная форма с устойчивыми связями между участниками.

IV. По месту использования конечного продукта.

Вопрос выбора ориентации на внутренний или на внешний рынок очевиден для транснациональных кластеров. Как правило, потребительские товары, выпущенные дочерними предприятиями крупных иностранных фирм, предназначены для потребления в стране их производства. Причинами возникновения такой модели выпуска и потребления товаров являются экономия на транспортировке, меньшая себестоимость производства, либо таможенная политика государства, в котором размещается филиал. Если же трансграничный кластер создает по заказу материнской фирмы наукоемкую и к тому же легкую в пересылке продукцию, такую как программное обеспечение (Майкрософт) или самолеты (Боинг), то она чаще всего ориентирована на экспорт.

На основе предложенной классификации можно выделить основные типы кластеров и соответствующие им примеры производства (табл.).

В настоящее время в различных научных исследованиях выделяются такие типы кластеров, как промышленные, инновационные, промышленно-инновационные, инновационно-инвестиционные и т.д. Потому логично было бы классифицировать кластеры по величине инновационной составляющей. Согласно теории инновационного цикла, наибольшим потенциалом для развития обладают фирмы и отрасли, перешедшие на более высокую технологическую ступень. С этой точки зрения, вызывает интерес теория технологических укладов, согласно которой высокотехнологичными считаются отрасли пятого и шестого технологических укладов (рис. 2) [17, с.24].

Таблица

Основные типы кластеров

Типы кластеров	региональные	национальные		транснациональные	
	симметричные	асимметричные	смешанные	асимметричные	симметричные
Размер компаний	МСП	Один крупный участник и МСП	Несколько крупных участников, могут быть МСП	Один крупный участник и МСП	МСП
Примеры действующих кластеров	пищевая промышленность, местные IT-компании, производство строительных материалов	оборонная промышленность	переработка горных пород и металлургия	автомобильная промышленность (заводы крупных ТНК Ford, Nissan, Toyota)	биотехнологии (Bio Valley в Евросоюзе)

Наиболее перспективным представляется создание и поддержка инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях. Однако присутствие 5-го и 6-го укладов в России выражено крайне слабо. Такие авторы, как А.П. Петров и Ю.В. Громыко считают, что кластеры должны стать рыночным институтом создания специальной высокотехнологичной платформы корневых и инфраструктурных бизнесов, реализующих принципиально новые решения прогрессивного технологического уклада [12]. Данная платформа должна соединить фундаментальную практико-ориентированную науку, проектно-конструкторские разработки и новые высокотехнологические производства [8].



Рис. 2. Базовые направления технологических укладов

Таким образом, наибольшим потенциалом для инноваций обладают кластеры, базирующиеся на высокотехнологичных отраслях промышленности. Однако нельзя забывать, что двигателем прогрессивных технологий выступает внутренний спрос на инновации, который формируется менее наукоемким, но более изученным и стабильным производством. Потому задачей кластерной политики является выявление существующих кластеров и последующее развитие их конкурентных преимуществ. Как отмечал М. Портер: «Достаточно часто в условиях развивающейся экономики различные отрасли группируются вместе, при этом в отсталых областях деятельность, за исключением сельскохозяйственной и разработки ресурсов, оказывается очень слабой или не ведется совсем» [16]. Данное высказывание имеет непосредственное отношение к экономике России, поэтому для решения задачи создания высокотехнологичных кластеров необходимо, прежде всего, развитие полной цепочки производства высококачественных нефтепродуктов и выработки других полезных ископаемых, а также поддержка сельского хозяйства.

Список литературы

1. Andersson, T. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag-Serger, J. Sorvic, E.W. Hansson. – IKED, 2004. – 250 p.
2. Becattini, G. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy / G. Becattini, R. Pyke, W. Sengenberger. – Geneva: ILO, 1991. – 237 p.
3. Chesbrough, H. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology / H. Chesbrough. – Boston: Harvard Business School Press, 2003. – 272 p.
4. Enright, M.J. An Overview of Regional Clusters and Clustering/ M.J. Enright // Clusters and the New Economy: TCI Conference Report 2001. – Tucson, Arizona, 2001. – p. 2-4
5. Marshall, A. Principles of Economics / Variorum edition overseen be C. Guillebaud. – L.: McMillan Press, 1961. – 450 p.
6. Özcan, S. Institutions, Institutional Innovation and Institutional Change in Clusters / S. Özcan. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/dw2004-902.pdf. Дата обращения: 20.09.2012.
7. Roelandt, Theo J.A. Cluster Analysis and Cluster Policy in the Netherlands / Theo J.A. Roelandt, Pim den Hertog, Jarig van Sinderen and Norbert van den Hove// Boosting Innovation: The cluster approach. – Paris: OECD Proceedings, 1999. – P. 315-338.
8. Громько, Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнологический подход / Ю.В. Громько // Энергетика Татарстана. 2007. №3,4 (7,8).



9. Инновационная Россия 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Проект) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/main/>. Дата обращения: 26.09.12.
10. Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике: отчет о НИР (заключит.): 09-08-0006 / Государственный Университет Высшая Школа Экономики; рук. С.В. Голованова; исполн. С.Б. Авдашева [и др.]. – М., 2010. – 147 с.
11. Куценко, Е.С. Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства / Е.С. Куценко // Обозреватель. 2009. Вып. №11 (238). С. 112 – 120.
12. Петров, А.П. Теоретико-методические основы формирования регионального кластера медицинской техники: автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / А.П. Петров. – Екатеринбург, 2009. – 26 с.
13. Пилипенко, И.В. Проведение кластерной политики в России / И.В. Пилипенко // Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 года Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов». – М., 2008. – 34 с.
14. Полунина, Ж.А. Управление инновациями в условиях нового качества экономического роста: дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Ж.А. Полунина. – Белгород, 2008. – 169 с.
15. Портер, М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
16. Портер, М. Конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. Н.М. Макарова [и др.] – М.: Издат. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
17. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России, на период до 2030 г. с учетом мировых тенденций / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, А.А. Петров, Ю.В. Яковец. – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – 48 с.
18. Рекорд, С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия/ С.И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
19. Шерешева, М.Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков: автореф. дисс. на соискание ученой степени докт. экон. наук / М.Ю. Шерешева. – М., 2006. – 53 с.
20. Шулешко, А.В. Комплексное развитие муниципальных образований на основе региональной инновационной инфраструктуры: дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / А.В. Шулешко. – Белгород, 2011. – 180 с.

PROBLEMS OF CLUSTERS CONCEPT FORMATION AND CLASSIFICATION IN THE ECONOMY

Y.I. DRONOVA

*Belgorod State
Technological University
named after V.G. Shoukhov
Belgorod*

*e-mail:
iana.86@mail.ru*

The cluster approach to economic development has been successfully applied in many countries and is promising for the Russian economy. In this paper we analyzed the perspectives of different authors to the formation of the cluster concept in economics, general trends identified in the theoretical and practical application of the concept. Based on the analysis given to the author's definition of the cluster and the clusters were classified in terms of their basic characteristics.

Keywords: cluster concept in economics, the basic elements of clusters, clusters classification.