

# §11 ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ

Миндлин Ю. Б., Колпак Е. П., Гасратова Н. А.

## ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ КЛАСТЕРОВ И ПРАКТИКА ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

**Аннотация.** Предметом исследования является анализ кластеров как практического инструмента территориального развития. В настоящее время на практике наблюдается отсутствие единого мнения относительно того, какие структуры следует относить к кластерам, вследствие чего возникают проблемы в разработке стратегий развития региона на основе кластерных инициатив. Цель данной статьи состоит в выявлении отличительных признаков кластеров и определении того, могут ли территориальные хозяйственные структуры, активно внедряемые в настоящее время в России, быть отнесены к кластерам. Выполненный нами анализ позволил установить, что кластеры, являясь сетевыми (гибридными) структурами, обладают важными отличительными признаками. Ключевым из них, по нашему мнению, наряду с территориальной базой формирования, следует считать то, что, состоя из организаций разных типов, они не создают единый механизм координации взаимодействий. Вместо этого формируется широкое разнообразие партнерств, которые, взаимодействуя друг с другом, становятся основой для кластера. Изучение территориальных структур, создаваемых в России, показывает, что к кластерам они отнесены быть не могут, в первую очередь по причине административно-волонтаристского механизма их формирования. **Ключевые слова:** кластеры, территориальные хозяйствующие структуры, гибриды, сети, территориальное развитие, сетевые структуры, гибридные структуры, механизм координации взаимодействий, организации разных типов, разнообразие партнерств.

**Review.** The subject of the research is the analysis of clusters as a practical instrument of territorial development. In modern practice there is no unanimous opinion about what structures should be referred to clusters, which creates problems for the elaboration of regional development strategies based on the cluster initiatives. The aim of the present article is to evidenciate the distinctive features of clusters and to determine, whether territorial economic structures that are being actively implemented in Russia at the present time, can be referred to clusters. Our analysis allows to state that clusters, being network (hybrid) structures, possess important distinctive features. From our point of view, the key feature, together with the territorial base of formation, should be the fact, that while consisting of different organisations, they do not establish a common mechanism of coordination of cooperation. Instead, a vast diversity of partnerships is formed. Cooperating with each other, these partnerships become a basis for a cluster. Examination of territorial structures created in Russia demonstrates that they cannot be referred to clusters, first of all, due to the administrative voluntary mechanism of their formation. **Keywords:** clusters, territorial economic structures, hybrids, networks, territorial development, network structures, hybrid structures, mechanism of coordination of cooperation, different types of organisations, diversity of partnerships.

**К**ластер как инструмент формирования долгосрочных сетевых связей <sup>[40, 42]</sup> между предприятиями и организациями, находящимися в одном регионе, получил в последние годы широкое распространение благодаря тому, что он, с одной стороны, способствует ускоренному развитию региона, в котором он расположен (благодаря привлечению в него значительного числа предприятий, что способствует повышению хозяйственной активности, ведет к росту занятости, увеличению локального спроса и росту налоговых поступлений в локальный бюджет), а с другой стороны, позволяет повысить эффективность функционирования входящих в него организаций (благодаря использованию конкурентных преимуществ региона и интеграционным связям между его участниками, основанным на сочетании конкуренции и кооперации) <sup>[43]</sup>. Это привело к появлению значительного числа публикаций, в которых исследовалась природа кластера как особой формы территориально-сетевой организации хозяйственной деятельности (начиная с основополагающей работы Майкла Портера <sup>[43]</sup>), и анализировалась практика применения кластеров для целей регионального развития и повышения эффективности деятельности входящих в него предприятий <sup>[1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 15, 24, 25, 26, 27, 28, 31, 32, 33, 35, 38]</sup>.

Тем не менее, несмотря на такой значительный массив публикаций, в среде как практиков, так и теоретиков не сложилось единого мнения относительно того, какой территориальный хозяйствующий субъект может быть отнесен к кластерам. Кластеры нередко смешиваются с разного рода технопарками, особыми экономическими зонами, территориями ускоренного развития и т.д. <sup>[2, 7, 36, 39]</sup>. Это создает трудности в формировании инструментария управления региональным развитием на основе кластерных инициатив, препятствует полноценной реализации потенциала кластера как инструмента развития региона и приводит к созданию псевдокластеров, т.е. территориальных хозяйствующих структур, которые не обладают существенными признаками кластера (нередко — по политическим причинам). Эта проблема особенно остра для России, страны с самой большой в мире территорией и при этом со значительными диспропорциями в уровне регионального развития.

В данном исследовании мы изучим то, какими свойствами обладают кластеры, попытаемся предложить новое определение кластера с учетом выявленных свойств, и дадим краткий анализ того, соответствуют ли этому определению те территориальные структуры, создание и развитие которых в настоящее время активно осуществляется в России под названием кластеров.

Выше мы указали на то, что кластер представляет собой особую территориально-сетевую форму организации хозяйственной деятельности. Точнее было бы утверждать, что речь идет об особой форме территориальной организации экономической деятельности на основе сетевого взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности, органов государственного управления, научных и образовательных учреждений и общественных институтов, сконцентрированных на определенной территории.

Все перечисленные выше характеристики одинаково важны для формирования и эффективного функционирования полноценного кластера.

Особенность сетевого взаимодействия заключается в том, что участвующие в нем структуры отказываются от чисто рыночного регулирования (на основе ценовых сигналов), не переходя при этом к иерархическому администрированию в рамках интегрированной структуры <sup>[42, 44]</sup>. Теория сетевых (или гибридных) структур была создана Оливером Уильямсоном <sup>[44, 45, 46]</sup>, и в настоящее время по ней существует ряд исследований, описывающих разнообразные варианты этих структур, таких, как аутсорсинговые отношения, франчайзинговые сети, стратегические альянсы, конкурентное сотрудничество и прочие разновидности межфирменных и межорганизационных объединений <sup>[12, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 29, 30, 34, 37, 40]</sup>. Участниками гибридных структур, как правило, являются фирмы.

Интересно отметить, что, несмотря на большое количество публикаций по проблемам гибридных структур, перечня признаков этих структур пока предложено не было. В важной работе Клода Менара, посвященной, собственно говоря, систематизации накопленной информации о гибридах, в качестве таких признаков приводятся независимость участников и долгосрочность партнерства, при этом сам Менар указывает на размытость этих признаков <sup>[42]</sup>. Таким образом, задача формирования характеристик гибридных структур имеет большое научное значение, и, кроме того, важна для достижения целей нашей статьи (поскольку кластер относится к сетевым структурам, а мы хотим составить перечень признаков кластера).

Анализ существующей литературы позволяет утверждать, что отличительными признаками гибрида являются:

1. Сочетание иерархических и рыночных элементов в организации взаимодействия участников. Это означает, что в гибриде, как правило, существует некий центральный элемент (в терминологии Клода Менара — *local government* <sup>[42]</sup>), которому делегирована часть полномочий по координации

взаимодействий участников (что позволяет установить единые правила сотрудничества и снизить неопределенность), но при этом участники не находятся в жестком подчинении у этого центра (еще раз напомним, что он выполняет функции координатора, а не управляющей компании), сохраняют хозяйственную и юридическую независимость и принимают решения с учетом своей выгоды, и участие в партнерстве не является жестким ограничителем их деятельности<sup>[37]</sup>;

2. Сочетание кооперации и конкуренции во взаимодействии участников гибрида. Это принципиальная характеристика, противопоставляющая сети чистым рынкам, с одной стороны, и чистым иерархиям (интегрированным структурам) с другой. Участники гибрида сотрудничают в тех вопросах, которые представляют для них сферу совместного интереса (чаще всего речь идет о формировании единого пула активов — как материальных, так и нематериальных — и предоставления всем участникам права пользования им), при этом продолжая конкурировать в тех областях, в которых их интересы расходятся (обычно это взаимодействие с конечными клиентами);

3. Добровольность вступления<sup>[42, 44]</sup>. Участники формируют партнерства (или вступают в уже действующие гибриды) по собственной инициативе с целью повышения эффективности своей деятельности. Этим отличаются от сделок поглощения, где при реализации операции поглощения мнение поглощаемой структуры не учитывается. Иначе говоря, в основе формирования гибрида также изначально лежит рыночный, а не административный механизм;

4. Устойчивость связей<sup>[44]</sup>. Иными словами, речь идет не о постоянных сделках, заключаемых между партнерами по сети, а о том, что при возникновении потребности исполнитель ищется не на открытом рынке, а среди участников гибрида. Это также отличает гибрид от чисто рыночного взаимодействия;

5. Направленность на максимизацию выгоды всех участников, а не индивидуальной прибыли каждого из них. Это означает, что у партнеров снижаются стимулы к получению выгоды за счет нарушения или обхода связывающего их (и ограничивающего их поведение) контракта, так как разовая выгода от такого нарушения, как правило, будет ниже потенциальных потерь от исключения из гибрида;

6. Строгий отбор потенциальных партнеров<sup>[42]</sup>. Поскольку отношения между участниками гибрида не являются чисто иерархическими, большое значение имеет уверенность в том, что партнер

выполнит свои обязательства. Это предполагает наличие критериев, которым должен соответствовать потенциальный участник, и проверка кандидатов на соответствие этим критериям<sup>[30]</sup>. Проверка может носить достаточно формальный характер, или происходить на интуитивном уровне, но она производится всегда. Нередко полномочия по разработке такой процедуры и ее проведению передаются центральному координирующему элементу.

Кластер является сетевой (гибридной) структурой, однако он обладает важными отличительными признаками, обуславливающими его специфику. Если по таким характеристикам, как сочетание кооперации и конкуренции во взаимодействии участников и добровольность вступления кластер ничем не отличается от других гибридов, то по другим критериям он демонстрирует определенные отличия.

Прежде всего, в основе кластера лежит территориальная концентрация его участников. Если в других гибридах партнеры могут находиться на значительном расстоянии друг от друга (примером могут быть аутсорсинговые контракты, где исполнители находятся в Китае, а заказчики — в США или Западной Европе), то в кластере территориальная близость является обязательным условием его существования. Соответственно, мягкая интеграция участников в составе кластера имеет вторичный характер — она возникает при наличии достаточного числа предприятий, между которыми могут возникнуть взаимосвязи, тогда как базовой предпосылкой создания кластера (т.е. условием создания и успешного функционирования определенного числа предприятий) служит наличие у региона каких-либо значимых конкурентных преимуществ. В качестве таких преимуществ могут выступать (желательно совместно) большая ресурсная обеспеченность региона, развитая инфраструктура, благоприятное законодательство или большой объем спроса на продукцию определенной отрасли. Характер ресурсной базы и содержание спроса будут определять ту базовую отрасль, вокруг которой начнет формироваться кластер, и которая, в свою очередь, задаст отраслевую принадлежность кластера. Разумеется, в составе кластера предприятия базовой отрасли будут дополнены фирмами из сопутствующих и поддерживающих отраслей.

Далее, как было сказано выше, гибриды обычно состоят из коммерческих фирм. В состав кластеров, наряду с фирмами, входят разнообразные некоммерческие организации и органы государственного и муниципального управления. Некоммерческие структуры (общественные институты, образовательные и научные учреждения) осуществляют

Таблица 1. Сравнительный анализ гибридной структуры и кластера

Критерии сравнения	Гибридные структуры	Кластеры
Предпосылки формирования	Технологическая близость участников	Территориальная близость участников
Состав участников	Коммерческие фирмы	Коммерческие и некоммерческие структуры, органы власти
Механизм координации	Сочетание рыночного и иерархического инструментария, единое для всех участников	Между участниками кластера возникают разные виды партнерств и разные формы сочетания рыночных и иерархических инструментов
Центральный управляющий элемент (Local government)	Как правило, присутствует	Обычно отсутствует. Мягкая координация кластера в целом осуществляется региональными властями при помощи законодательных инициатив
Механизм отбора	Присутствует	Отсутствует в явном виде, любое предприятие, ведущее в деятельность в данном регионе, может быть вовлечено в кластер через какого-либо из его участников
Максимизация общей, а не частной выгоды	Как правило, присутствует	Максимизируется выгода того партнерства, членом которого осознает себя участник кластера, а не всего кластера в целом

поддержку развития кластера, служат для входящих в него предприятий источником квалифицированных кадров и научных разработок. Что же касается органов управления, то они осуществляют законодательную поддержку кластерных инициатив и отвечают за создание благоприятного юридического фона деятельности кластера.

Не все участники кластера вовлечены в единую схему взаимодействия, что обуславливается разницей в их целях и интересах (в отличие, допустим, от аутсорсинга, франчайзинга или стратегического альянса, в которых представлен единый для всех участников механизм взаимодействия <sup>[42]</sup>. Между фирмами возникают аутсорсинговые партнерства и стратегические альянсы, тогда как вузы и фирмы связываются посредством разнообразных межорганизационных сетей <sup>[10, 41]</sup>. В сетевые отношения в той или иной форме вовлекаются и органы государственного и муниципального управления. Кроме того, каждый участник кластера может быть членом более чем одного из перечисленных выше партнерств, альянсов или сетей, которые, переплетаясь друг с другом и формируя сложные взаимодействия (регулируемые разными видами координации), создают тем самым основу кластера.

Эта особенность кластера, в свою очередь, порождает трансформацию подхода к максимизации выгоды и отбору участников. Если в обычной гибридной структуре действия участников на-

правлены на максимизацию совместной выгоды, то в кластер речь идет о максимизации выгоды того партнерства, членом которого в первую очередь осознает себя данный конкретный участник кластера (таких партнерств может быть несколько, и в каждой ситуации выбора максимизируется выгода одного из них). Иначе говоря, участник кластера тоже направлен на коллективный результат — но не всего кластера, а какого-то конкретного сообщества внутри кластера.

Аналогично, в кластере отсутствует единая формальная процедура отбора. Каждое партнерство в рамках кластера само разрабатывает и использует собственные процедуры, и, в принципе, возможна такая ситуация, при которой потенциальный участник, не сумев стать членом одного из партнерств внутри кластера, входит в другое партнерство, и таким образом все же вступает в кластер. Для этого фактически достаточно организовать бизнес на территории, охваченной кластером, при этом отраслевая специализация этого бизнеса должна соответствовать потребностям каких-либо участников кластера, и тогда рано или поздно эти участники вступят в отношения с данным бизнесом. Право организовать бизнес на территории кластера никем не ограничивается (разумеется, при соответствии характера бизнеса требованиям законодательства).

Наконец, по этой же причине в кластере отсутствует единый координирующий центр. Функции



Рис. 1. Отличительные признаки кластера

Таблица 2. Сравнительный анализ кластеров и российских территориальных хозяйствующих структур

Критерий сравнения	Кластер	Территориальные хозяйственные структуры в России
Стимул к формированию	Рыночный (предприятия изначально используют конкурентные преимущества региона, а затем выстраивают взаимодействия с целью повышения эффективности своей деятельности)	Административно-волонтаристский (решение о формировании структуры принимается федеральными и региональными властями)
Наличие кооперации и конкуренции	Присутствует	Крайне слабое (предприятия мало взаимодействуют друг с другом в пределах территориального образования)
Механизм отбора	Присутствует в каждом партнерстве из числа представленных в альянсе	Отсутствует или осуществляется администрацией региона
Состав участников	Коммерческие структуры, научные и образовательные организации, общественные институты, органы власти	В основном коммерческие структуры. Слабо представлены компании смежных и поддерживающих отраслей. Участие научных и образовательных организаций мало. Государственные органы в сетевые взаимодействия вовлекаются слабо, предпочитают регулировать кластер
Наличие единого регулятора	Нет, региональные власти могут мягко регулировать кластер при помощи мер косвенного воздействия	Функции выполняют органы власти, достаточно жестко и напрямую участвуя в управлении деятельностью кластера

мягкого регулятора может выполнять региональное правительство при помощи различных мер формального и неформального стимулирования, однако в строгом смысле слова координирующим центром оно не выступает.

Анализ табл. 1 позволяет утверждать, что кластер, в отличие от гибрида, является не единым образованием (основанным на едином механизме координации взаимодействий его участников), а сложной структурой, представляющей собой, по сути дела, сеть из гибридов разного рода, если можно так выразиться, сеть второго уровня. Именно этот критерий — организацию на основе сетевого объединения разных сетей — мы считаем системообразующим признаком кластера, наряду с терри-

ториальной концентрацией и смешанным составом участников (см. рис. 1). Это означает, что, выглядя как единое образование для внешнего наблюдателя, кластер полным внутренним единством не обладает. Это является его важным преимуществом (так как позволяет его участникам выбрать наиболее предпочтительных для себя партнеров и механизмы взаимодействия с ними), но одновременно усложняет управление кластерами, в силу чего в деятельности кластеров велика роль стихийных элементов.

Попытаемся выполнить анализ того, насколько соответствуют выявленным признакам кластера те структуры территориального развития, которые реализуются в России под названием кластеров. Исследование доступных нам источников, позволяет

утверждать, что между этими структурами и классическими кластерами существуют значительные отличия (см. табл. 2) <sup>[9]</sup>.

Табл. 2 позволяет утверждать, что развиваемые на территории Российской Федерации образования кластерами в строгом смысле слова не являются, поскольку они не обладают такими существенными свойствами кластера, как кооперация и конкуренция, высокий уровень развития сопутствующих и поддерживающих отраслей и рыночный характер формирования. В них полностью отсутствует сетевая составляющая, их даже нельзя отнести к псевдосетевым структурам <sup>[20]</sup>. Эти территориальные образования по своей природе ближе к отраслевым особым экономическим зонам или регионам с отраслевой специализацией. Для них характерны малая степень взаимодействия участников и значительная роль государственных органов в формировании этих образований и регулировании их деятельности. Разумеется, такая модель территориального развития тоже допустима и обладает определенными преимуществами, однако называть ее кластерной ошибочно. Она предполагает совершенно другой механизм реализации и применение к ней того инструментария, который используется для управления кластерами, приведет только к неэффективному расходованию ресурсов.

Однако при этом нельзя утверждать, что эта модель полностью исключает использование кластерного подхода. Дело в том, что эти образования сейчас находятся на самых ранних стадиях своего развития, и пока еще есть возможность выбирать, по какому пути пойдет их эволюция. Для России, с ее традиционно высокой ролью государства в регулировании экономической деятельности, разумеется, велика вероятность того, что эти образования будут развиваться по пути создания регионов с отраслевой специализацией с активным участием государства в регулировании деятельности ключевых предприятий. Этот путь может быть предпочтительным с точки зрения сохранения возможности участвовать в управлении территориальных хозяйственных образований со стороны государства. Однако есть шанс, что эти образования выступят в качестве протокластеров, иными словами, произойдет переход к более рыночно-ориентированному подходу

к организации их деятельности и к отказу государства от ручного управления, при этом те фирмы, которые уже функционируют на этой территории, сыграют роль зародыша будущего кластера, в том числе за счет привлечения предприятий сопутствующих и поддерживающих отраслей.

Какой именно вариант будет реализован на практике — покажет будущее. Но в современной экономической ситуации более предпочтительным представляется подход к трансформации этих образований в полноценные кластеры, поскольку это позволит дать простор предпринимательской инициативе и избавит государство от избыточной вовлеченности в регулирование экономической деятельности (т.е., по сути дела, приведет к снижению нагрузки на бюджет).

Подводя итог, можно констатировать следующее:

- Кластеры, будучи по своей природе сетевыми структурами, являются более сложными образованиями, чем обычные сети (гибриды). Корректнее будет описывать их как сети, состоящие из сетевых структур (сформированных, в свою очередь, из коммерческих и некоммерческих организаций) и имеющие территориальную привязку;
- Реализуемые в Российской Федерации территориальные хозяйственные образования в настоящее время не могут быть классифицированы как кластеры, поскольку у них отсутствуют важные отличительные признаки кластеров (в первую очередь — сетевой характер взаимодействия входящих в них организаций). Их современное состояние делает их наиболее близким к особым экономическим зонам с отраслевой специализацией;
- Эти территориальные хозяйственные образования могут выступить в качестве протокластера, однако для этого необходимо изменение подхода к организации их деятельности со стороны государства. Если такого изменения не произойдет, результатом эволюции этих образований станет возникновение региона с отраслевой специализацией, но без сетевых взаимосвязей между основными предприятиями.

## БИБЛИОГРАФИЯ

1. Агеева С. Е. О субъекте управления кластером // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 12–2. — С. 595–598.
2. Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В. О закономерном процессе становления макрорегионов // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. — 2013. — № 5. — С. 35–38.

3. Балашов А. И. Формирование инновационных фармацевтических кластеров в Российской Федерации: проблемы и пути их решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 13. — С. 29–35.
4. Белокопская Е. Г. «Дорожная карта» финансового обеспечения формирования текстильного кластера // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. — 2012. — № 1. — С. 3–9.
5. Бондарь Т. Г. Проблемы функционирования инновационных форм интеграции хозяйственных систем // Terra Economicus. — 2013. — Т. 11. — № 4–2. — С. 22–26.
6. Вертакова Ю. В., Ватутина О. О. Региональные венчурные кластеры как основа инновационного развития производственного сектора российской экономики // Вестник ОрелГИЭТ. — 2012. — № 1. — С. 16–21.
7. Воронов Ю. П., Заусаев С. А., Смирнов С. А. Агломерации и урбанизированные кластеры: к новым объектам проектирования и управления // Вестник НГУЭУ. — 2009. — № 1. — С. 101–115.
8. Гареев Г. Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. — 2012. — № 3. — С. 7–33.
9. Голованова С. В., Авдашева С. Б., Кадочников С. М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России. — 2010. — Т. 8. — № 1. — С. 41–66.
10. Думная Н. Н. Смена микроэкономических структур: кластеры и аутсорсинг // Экономические науки. — 2012. — № 90. — С. 37–40.
11. Жариков В. Д., Жариков Р. В., Жариков В. В. Формирование кластеров в инновационной экономике // Организатор производства. — 2013. — № 4. — С. 60–64.
12. Кирьянов И. В. Моделирование финансов высоко-интегрированных структур: формализация задачи // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. — 2014. — № 6. — С. 194–208.
13. Кирьянов И. В. Моделирование высоко-интегрированных корпораций: от неоклассики к неоинституционализму // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2014. — № 4. — С. 171–187.
14. Кирьянов И. В. Количественный анализ транзакционных издержек: кардиналистский подход // Проблемы теории и практики управления. — 2015. — № 3. — С. 127–137.
15. Клейнер Г. Б., Качалов Р. М., Нагрудная Н. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука. Инновации. Образование. — 2008. — № 7. — С. 9–39.
16. Котляров И. Д. Опыт формального описания франчайзинга // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. — 2007. — № 5. — С. 129–133.
17. Котляров И. Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами // Практический маркетинг. — 2010. — № 4. — С. 15–19.
18. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. — 2012. — № 1. — С. 56–61.
19. Котляров И. Д. Аутсорсинг: уточненная классификация и описание этапов внедрения // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 1. — С. 347–351.
20. Котляров И. Д. Псевдосетевые структуры // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. — 2014. — № 2. — С. 100–104.
21. Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). — 2012. — № 1. — С. 25–36.
22. Лежнина Е. А., Балыкина Ю. Е., Власова Т. В. Методы теории игр в логистике // Сборник научных трудов Sworld. — 2012. — Т. 23. — № 3. — С. 81–83.
23. Лежнина Е. А., Балыкина Ю. Е., Власова Т. В. Математическая модель динамики производственных фондов предприятия // Сборник научных трудов Sworld. — 2012. — Т. 31. — № 4. — С. 91–94.
24. Миндлин Ю. Б. Сущность кластеров, их виды и роль в экономике // Микроэкономика. — 2009. — Т. 7. — С. 102–108.
25. Миндлин Ю. Б. Зарубежный опыт функционирования кластеров в экономически развитых странах (Дания, Германия, Австрия, Финляндия, Италия, Франция) // Экономические науки. — 2009. — № 61. — С. 459–463.
26. Миндлин Ю. Б. Зарубежный опыт функционирования кластеров в экономически развитых странах (Великобритания, США, Канада, Япония) // Вестник Московского университета МВУ России. — 2010. — № 01. — С. 53–56.

27. Миндлин Ю. Б. Экономическая сущность кластеров // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2011. — № 1. — С. 3–7.
28. Миндлин Ю. Б. Региональный кластер, как локализованное организационное образование // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2012. — № 11–12. — С. 22–31.
29. Наркевич Е. Г. Франчайзинг как форма кооперации: попытка анализа // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». — 2012. — № 4. — С. 22–25.
30. Наркевич Е. Г. Критерии отбора франчайзи // В мире научных открытий. — 2013. — № 4. — С. 48–65.
31. Плотников В. А., Сергеев П. В., Тимофеева С. В. Инновационно-технологическая поддержка управления развитием региональных фармацевтических кластеров // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2011. — № 2. — С. 92–97.
32. Проскура Д. В., Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 4. — С. 351–357.
33. Скуба Р. В. Кластерный подход в проведении государственной и региональной экономической политики // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. — 2013. — № 5. — С. 269–273.
34. Тушавин В. А. Аутсорсинг: проблемы и практика применения для целей повышения качества услуг в области информационно-коммуникационных технологий // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2014. — № 1.
35. Филиппова И. Г., Миндлин Ю. Б. Институциональные аспекты кластерных инициатив // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2013. — № 11 (59). — С. 46
36. Харламова Т. Л. Техно-внедренческая экономическая зона как форма инновационного предпринимательства // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 4. — С. 175–179.
37. Хаханов Ю. Управление сотрудничеством организаций: менеджмент альянсов // Проблемы теории и практики управления. — 2012. — № 11–12. — С. 124–132.
38. Чернятин С. В. Кластерная организация управления инновационным развитием вертикально-интегрированной компании // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2013. — № 3. — С. 80–87.
39. Чистякова О. В. Современные тенденции формирования и развития технополисов и наукоградов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2011. — № 2. — С. 43–48.
40. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. Дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 339 с.
41. Щедрин А. В. Франчайзинг как механизм интеграции пропульсивного кластера в экономику региона // Управленческое консультирование. — 2013. — № 5. — С. 147–152.
42. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 2004. — V. 160. — P. 345–376.
43. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Review. — 1998. — No 6. — 77–90
44. Williamson O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. — 1991. — No 2. — P. 269–296.
45. Williamson O. E. The fading boundaries of the firm: Comment by O. E. Williamson // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 1996. — No 1. — P. 85.88.
46. Williamson O. E. Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management // Journal of Supply Chain Management. — 2008. — No 2. — P. 5–16.

#### REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Ageeva S. E. O sub'ekte upravleniya klasterom // Ekonomika i predprinimatel'stvo. — 2013. — № 12–2. — S. 595–598.
2. Babaev B. D., Borovkova N. V. O zakonomernom protsesse stanovleniya makroregionov // Mnogourovnevoe obshchestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki. — 2013. — № 5. — S. 35–38.
3. Balashov A. I. Formirovanie innovatsionnykh farmatsevticheskikh klasterov v Rossiiskoi Federatsii: problemy i puti ikh resheniya // Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'. — 2011. — № 13. — S. 29–35.



4. Belokonskaya E. G. 'Dorozhnaya karta' finansovogo obespecheniya formirovaniya tekstil'nogo klastera // *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom.* — 2012. — № 1. — S. 3–9.
5. Bondar' T. G. Problemy funktsionirovaniya innovatsionnykh form integratsii khozyaistvennykh sistem // *Terra Economicus.* — 2013. — T. 11. — № 4–2. — S. 22–26.
6. Vertakova Yu. V., Vatutina O. O. Regional'nye venchurnye klastery kak osnova innovatsionnogo razvitiya proizvodstvennogo sektora rossiiskoi ekonomiki // *Vestnik OrelGIET.* — 2012. — № 1. — S. 16–21.
7. Voronov Yu. P., Zausaev S. A., Smirnov S. A. Aglomeratsii i urbanizirovannye klastery: k novym ob'ektam proektirovaniya i upravleniya // *Vestnik NGUEU.* — 2009. — № 1. — S. 101–115.
8. Gareev G. R. Klastery v institutsional'noi proektsii: k teorii i metodologii lokal'nogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya // *Baltiiskii region.* — 2012. — № 3. — S. 7–33.
9. Golovanova S. V., Avdasheva S. B., Kadochnikov S. M. Mezhhfirmennaya kooperatsiya: analiz razvitiya klasterov v Rossii. — 2010. — T. 8. — № 1. — S. 41–66.
10. Dumnyaya N. N. Smena mikroekonomicheskikh struktur: klastery i outsorsing // *Ekonomicheskie nauki.* — 2012. — № 90. — S. 37–40.
11. Zharikov V. D., Zharikov R. V., Zharikov V. V. Formirovanie klasterov v innovatsionnoi ekonomike // *Organizator proizvodstva.* — 2013. — № 4. — S. 60–64.
12. Kir'yanov I. V. Modelirovanie finansov vysoko-integrirovannykh struktur: formalizatsiya zadachi // *Mnogourovnevoe obshchestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki.* — 2014. — № 6. — S. 194–208.
13. Kir'yanov I. V. Modelirovanie vysoko-integrirovannykh korporatsii: ot neoklassiki k neoinstitutsionalizmu // *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment.* — 2014. — № 4. — S. 171–187.
14. Kir'yanov I. V. Kolichestvennyi analiz transaktsionnykh izderzhkek: kardinalistskii podkhod // *Problemy teorii i praktiki upravleniya.* — 2015. — № 3. — S. 127–137.
15. Kleiner G. B., Kachalov R. M., Nagrudnaya N. B. Sintez strategii klastera na osnove sistemno-integratsionnoi teorii // *Nauka. Innovatsii. Obrazovanie.* — 2008. — № 7. — S. 9–39.
16. Kotlyarov I. D. Opyt formal'nogo opisaniya franchaizinga // *Vestnik INZhEKONa. Seriya: Ekonomika.* — 2007. — № 5. — S. 129–133.
17. Kotlyarov I. D. Marketing konkurentov i svyazi s konkurentami // *Prakticheskii marketing.* — 2010. — № 4. — S. 15–19.
18. Kotlyarov I. D. Vnutrennyaya i vneshnyaya sreda firmy: utochnenie ponyatii // *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom.* — 2012. — № 1. — S. 56–61.
19. Kotlyarov I. D. Outsorsing: utochnennaya klassifikatsiya i opisanie etapov vnedreniya // *Ekonomika i predprinimatel'stvo.* — 2013. — № 1. — S. 347–351.
20. Kotlyarov I. D. Pseudosetevye struktury // *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom.* — 2014. — № 2. — S. 100–104.
21. Kurbanov A. Kh. Algoritm upravleniya otnosheniyami s outsorsingom // *Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem (elektronnyi nauchnyi zhurnal).* — 2012. — № 1. — S. 25–36.
22. Lezhnina E. A., Balykina Yu. E., Vlasova T. V. Metody teorii igr v logistike // *Sbornik nauchnykh trudov Sworld.* — 2012. — T. 23. — № 3. — S. 81–83.
23. Lezhnina E. A., Balykina Yu. E., Vlasova T. V. Matematicheskaya model' dinamiki proizvodstvennykh fondov predpriyatiya // *Sbornik nauchnykh trudov Sworld.* — 2012. — T. 31. — № 4. — S. 91–94.
24. Mindlin Yu. B. Sushchnost' klasterov, ikh vidy i rol' v ekonomike // *Mikroekonomika.* — 2009. — T. 7. — S. 102–108.
25. Mindlin Yu. B. Zarubezhnyi opyt funktsionirovaniya klasterov v ekonomicheski razvitykh stranakh (Daniya, Germaniya, Avstriya, Finlyandiya, Italiya, Frantsiya) // *Ekonomicheskie nauki.* — 2009. — № 61. — S. 459–463
26. Mindlin Yu. B. Zarubezhnyi opyt funktsionirovaniya klasterov v ekonomicheski razvitykh stranakh (Velikobritaniya, SShA, Kanada, Yaponiya) // *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii.* — 2010. — № 01. — S. 53–56.
27. Mindlin Yu. B. Ekonomicheskaya sushchnost' klasterov // *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Seriya: Ekonomika i pravo.* — 2011. — № 1. — S. 3–7.
28. Mindlin Yu. B. Regional'nyi klaster, kak lokalizovannoe organizatsionnoe obrazovanie // *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Seriya: Ekonomika i pravo.* — 2012. — № 11–12. — S. 22–31.
29. Narkevich E. G. Franchaizing kak forma kooperatsii: popytka analiza // *Sovremennaya nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Seriya 'Ekonomika i pravo.'* — 2012. — № 4. — S. 22–25.

30. Narkevich E. G. Kriterii otbora franchaizi // V mire nauchnykh otkrytii.— 2013.—№ 4.— S. 48–65.
31. Plotnikov V. A., Sergeev P. V., Timofeeva S. V. Innovatsionno-tehnologicheskaya podderzhka upravleniya razvitiem regional'nykh farmatsevticheskikh klasterov // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment.— 2011.—№ 2.— S. 92–97.
32. Proskura D. V., Rogova E. M., Tkachenko E. A. Teoreticheskie aspekty formirovaniya regional'noi klasternoi politiki // Problemy sovremennoi ekonomiki.— 2008.—№ 4.— S. 351–357.
33. Skuba R. V. Klasternyi podkhod v provedenii gosudarstvennoi i regional'noi ekonomicheskoi politiki // Mnogourovnevoe obshchestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki.— 2013.—№ 5.— S. 269–273.
34. Tushavin V. A. Outsorsing: problemy i praktika primeneniya dlya tselei povysheniya kachestva uslug v oblasti informatsionno-kommunikatsionnykh tekhnologii // Menedzhment i biznes-administrirovanie.— 2014.—№ 1.
35. Filippova I. G., Mindlin Yu. B. Institutsional'nye aspekty klasternykh initsiativ // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi nauchnyi zhurnal.— 2013.—№ 11 (59).— S. 46
36. Kharlamova T. L. Tekhniko-vnedrencheskaya ekonomicheskaya zona kak forma innovatsionnogo predprinimatel'stva // Problemy sovremennoi ekonomiki.— 2010.—№ 4.— S. 175–179.
37. Khakhanov Yu. Upravlenie sotrudnichestvom organizatsii: menedzhment al'yansov // Problemy teorii i praktiki upravleniya.— 2012.— № 11–12.— S. 124–132.
38. Chernyatina S. V. Klaster'naya organizatsiya upravleniya innovatsionnym razvitiem vertikal'no-integrirovannoi kompanii // Menedzhment i biznes-administrirovanie.— 2013.—№ 3.— S. 80–87.
39. Chistyakova O. V. Sovremennyye tendentsii formirovaniya i razvitiya tekhnopolisov i naukogradov // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment.— 2011.— № 2.— S. 43–48.
40. Sheresheva M. Yu. Formy setevogo vzaimodeistviya kompanii. M.: Izd. Dom Gos. un-ta — Vysshei shkoly ekonomiki, 2010.— 339 s.
41. Shchedrin A. V. Franchaizing kak mekhanizm integratsii propul'sivnogo klastera v ekonomiku regiona // Upravlencheskoe konsul'tirovanie.— 2013.—№ 5.— S. 147–152.
42. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics.— 2004.— V. 160.— P. 345–376.
43. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Review.— 1998.— No 6.— 77–90
44. Williamson O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly.— 1991.— No 2.— P. 269–296.
45. Williamson O. E. The fading boundaries of the firm: Comment by O. E. Williamson // Journal of Institutional and Theoretical Economics.— 1996.— No 1.— P. 85–88.
46. Williamson O. E. Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management // Journal of Supply Chain Management.— 2008.— No 2.— P. 5–16.