ISSN 2071-3010

ЖУРНАЛ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ИННОВАЦИИ

04 (186), апрель, 2014

наука

производство

рынок

В номере:

А. В. Фролов, И. А. Петрова, А. В. Бриль
Практический опыт взаимодействия предприятий оборонно-промышленного комплекса с Инновационным центром «Сколково»

А. Д. Загрышев, В. Ю. Угринов
«Редуктор-ПМ»: технология развития

В. Н. Волкова, Э. А. Козловская, А. В. Логинова, Е. А. Яковлева
Состояние и перспективы развития теории инноваций на основе теории систем

А. Н. Фоломьев, Н. В. Гапоненко
Конкурентоспособность и специализация секторальной инновационной системы России в области нанотехнологий

В. В. Спицын
Эффективность — как оптимальность: оптимизация пропорций обрабатывающей промышленности России

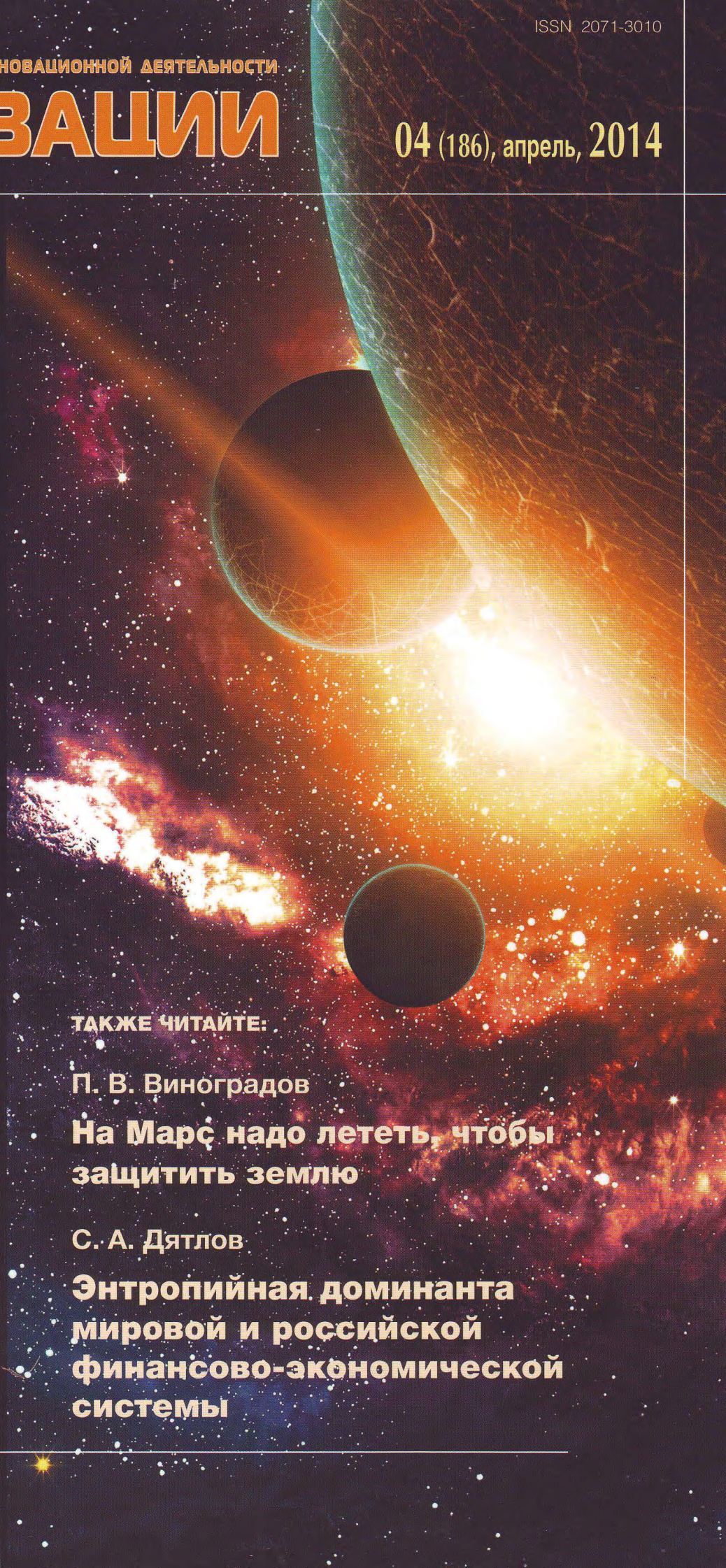
Ю. Г. Смирнов
Патентная логистическая система как основа инновационной системы

Н. А. Кравченко, С. А. Кузнецова
Взаимосвязь величины компаний и инновационного поведения

Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров, Е. А. Исланкина
Интернационализация региональных кластеров в России: результаты исследования

В. П. Клавдиенко
Новая рамочная программа ЕС для исследований и инноваций: щедрое финансирование в трудные времена

Н. П. Перчинская
Государственно-частное партнерство в ИКТ Молдовы



ТАКЖЕ ЧИТАЙТЕ:

П. В. Виноградов
На Марс надо лететь, чтобы защитить землю

С. А. Дятлов
Энтропийная доминанта мировой и российской финансово-экономической системы

http://www.maginnov.ru

ЖУРНАЛ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ИННОВАЦИИ

ISSN 2071-3010
4 (186), апрель, 2014

Научно-практический ежемесячный журнал, издается с февраля 1996 года. Инициатор издания — А. Д. Викторов

Учредители:
- Российский государственный университет инновационных технологий и предпринимательства;
- Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ»;
- ОАО «ТРАНСФЕР»

Обязанности издателя возложены на ОАО «ТРАНСФЕР».
Генеральный директор Б. А. Новиков.

Редакционный совет:

В. В. АВДЕЕВ, Г. Г. АНДРЕЕВ, А. Я. БАШКАРЕВ, А. Н. БОЙКО, И. М. БОРТНИК, В. А. БЫКОВ, Б. А. ВИНОГРАДОВ, В. А. ГЛУХИХ, О. Г. ГОЛИЧЕНКО, В. В. ИВАНОВ (председатель), Н. И. ИВАНОВА, С. КЛЕСОВА (Франция/РФ), В. В. КОЗЛОВ, Г. В. КОЗЛОВ, С. И. КОЛЕСНИКОВ, А. С. КУЛАГИН, В. М. КУТУЗОВ, Б. К. ЛИСИН, Г. Х. ЛОБАНОВ, А. В МАРКОВ (Республика Беларусь), Г. А. МЕСЯЦ, Л. Э. МИНДЕЛИ, В. И. МУНТИЯН (Украина), В. Н. НЕВОЛИН, Б. А. НОВИКОВ (главный редактор), В. В. ОКРЕПИЛОВ, Н. П. ПЕРЧИНСКАЯ (Республика Молдова), К. И. ПЛЕТНЕВ, Е. В. ПОПОВА, Д. В. ПУЗАНКОВ, Д. В. СЕРГЕЕВ, В. П. СОЛОВЬЕВ (Украина), В. А. СТАРЫХ, А. В. СУВОРИНОВ, А. Н. ТИХОНОВ, Т. РАНТА (Финляндия), А. А. ТРИФИЛОВА, И. Л. ТУККЕЛЬ, М. Е. ФЕДОСОВСКИЙ, В. П. ФЕТИСОВ, А. Н. ФОЛОМЬЕВ, А. Г. ФОНОТОВ, В. Н. ФРИДЛЯНОВ, А. А. ФУРСЕНКО, А. А. ХАРИН, Ю. В. ШЛЕНОВ, В. Е. ШУКШУНОВ, Ю. В. ЯКОВЕЦ

Региональные представители журнала:

в Москве – Г. Г. Андреев,	(495) 235-35-85;
в Нижнем Новгороде и Волго-Вятском экономическом районе — А.Н.Зайцев,	тел./факс (8312)19-39-46;
в Уральском регионе — Г. Б. Лехова,	(343) 74-51-35;
в Западно-сибирском экономическом районе — А. Н. Солдатов,	(3822) 41-57-43;
в Восточной Сибири — Э. С. Бука,	(3912) 66-03-87;
в Северном регионе — В. В. Сокол,	(81622) 203-23;
в Новгороде Великом — В. Н. Михайлов,	(8162) 66-14-54;
в Воронежской области — С. П. Волошин,	(0732) 71-28-72;
в Калужской области — Е. А. Пашин,	(08439) 956-44;
в Ярославской области — А. Н. Киселев,	(0852) 21-81-44, 45-89-74;
в Белгородской области — А. В. Симачев,	(0722) 26-26-09;
в Ульяновске — Г. К. Рябов,	(8422) 44-16-88;
в Краснодарском крае — Г. А. Попова,	(8612) 52-05-30; (8612) 24-12-68
на Украине, в Луганске — В. И. Качан,	(0642) 53-13-93;
во Владимирской области — В. И. Заборин,	(49244) 2-10-55; (8920)-947-11-54
в Республике Беларусь — Ю. Г. Алексеев	(37517) 292-82-55;
в Республике Саха (Якутия) — Н. Е. Егоров	(84112) 35-11-08
в Хабаровском крае — Г. М. Подузова	(84212) 30-65-91; тел./факс: (84212) 30-56-11
в Тамбовской и Липецкой областях — Е. В. Иода	(4752) 72-36-31; 72-34-40

Распространение: **Распространяется на территории Российской Федерации и СНГ по подписке через каталог «Роспечати», подписной индекс 38498, и по подписке через объединенный каталог «Пресса России», подписной индекс 42228, а также через каталог российской прессы «Почта России», подписной индекс 99233.**

Адресная доставка руководителям предприятий, инновационно-промышленных комплексов, инновационно-технологических центров, технопарков, НИИ, КБ, вузов, федеральным и региональным органам власти и управления.

Адрес дирекции и редакции журнала:
197376, Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, д. 5,
ОАО «Трансфер».
Для писем: 197022, Санкт-Петербург, а/я 66.
Тел/факс: (812) 234-09-18; тел. 234-66-58.
E-mail: **transfer@eltech.ru**
Электронная версия: **http://www.maginnov.ru**

Редакция журнала:
Главный редактор и издатель — Б. А. Новиков
Выпускающие редакторы — С. А. Кожевников, Н. Г. Комова
Дизайн обложки — Н. П. Егорова
Рекламные материалы и подписка — Т. М. Агеева, Н. Н. Фомина
Референты — А. Б. Каминская, А. В. Мялкина. Электронная версия – А. А. Усманова
Дизайн и администрирование электронной версии — А. Г. Бархатов
Оригинал-макет журнала подготовлен в редакции

Формат 60×90/8, установочный тираж 2000 экз.
Отпечатано в ООО «Медиа-Принт»

Журнал издается при содействии Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям и Комитета по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга

Редакция и издатель журнала не несут ответственности за содержание и достоверность рекламно-информационных сообщений, размещенных в журнале.
Журнал зарегистрирован Госкомитетом РФ по печати. Регистрационное свидетельство № 016292 от 30 июня 1997 г. Перерегистрирован в связи с изменением состава учредителей. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-50525 от 11 июля 2012 г.
Журнал включен в перечень рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук (редакция, утвержденная Решением Президиума ВАК Минобрнауки России от 17.06.2011 г. № 6/6).
© ОАО «Трансфер»

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ

Проблемы и опыт

3 НА МАРС НАДО ЛЕТЕТЬ, ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬ ЗЕМЛЮ. Интервью с П. В. Виноградовым

8 А. В. Фролов, И. А. Петрова, А. В. Бриль
ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА С ИННОВАЦИОННЫМ ЦЕНТРОМ «СКОЛКОВО»

13 А. Д. Загрышев, В. Ю. Угринов
«РЕДУКТОР-ПМ»: ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ

16 Ю. П. Денисенко, О. Ш. Бердиев
ОПЫТ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ БАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

19 А. В. Губин, Е. Н. Овчинников, М. А. Ковинька
НАШ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

23 О. Р. Чепьюк, М. Ю. Гинзбург
К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА. ОПЫТ СТУДЕНЧЕСКОГО БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА НИУ ННГУ ИМ. Н. И. ЛОБАЧЕВСКОГО

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

28 С. А. Дятлов
ЭНТРОПИЙНАЯ ДОМИНАНТА МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

33 В. Н. Волкова, Э. А. Козловская, А. В. Логинова, Е. А. Яковлева
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ СИСТЕМ

41 А. Н. Фоломьев, Н. В. Гапоненко
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕКТОРАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ОБЛАСТИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

49 Е. М. Коростышевская
ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ РОССИИ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

54 В. В. Спицын
ЭФФЕКТИВНОСТЬ – КАК ОПТИМАЛЬНОСТЬ: ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОПОРЦИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

62 Ф. Ф. Рыбаков
ЭКОНОМИКА ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК: ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ И СОВРЕМЕННОСТЬ

65 Ю. Г. Смирнов
ПАТЕНТНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

72 Н. А. Кравченко, С. А. Кузнецова
ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЕЛИЧИНЫ КОМПАНИЙ И ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНАХ

77 Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров, Е. А. Исланкина
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

87 В. А. Агафонов, Е. В. Украинчук
РОЛЬ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

94 В. П. Клавдиенко
НОВАЯ РАМОЧНАЯ ПРОГРАММА ЕС ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИННОВАЦИЙ: ЩЕДРОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА

98 Д. А. Петряев, Е. Н. Петряева
ИССЛЕДОВАНИЕ УЧАСТИЯ СТРАН – ПАРТНЕРОВ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ РОССИИ, ИНДИИ, БРАЗИЛИИ И КИТАЯ, В 7-Й РАМОЧНОЙ ПРОГРАММЕ ЕС ЗА 2007–2012 Г.

ИННОВАЦИИ В СТРАНАХ СНГ

104 Н. П. Перчинская
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИКТ МОЛДОВЫ

ПРАВО • МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ

Инновации ГК Ростех

110 В. В. Стреналюк
ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

115 Г. Н. Колодько, В. И. Калинкин
УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ КАК КОМПОНЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Интернационализация региональных кластеров в России: результаты исследования

Э. А. Фияксель,
д. э. н., профессор, зав. Центром предпринимательства, зав. кафедрой венчурного менеджмента
e-mail: fiyaksel@gmail.com, belohlebova@pbox.ru

М. Г. Назаров,
к. э. н., доцент, кафедра венчурного менеджмента
e-mail: nazarov.m.g@gmail.com

Е. А. Исланкина,
старший преподаватель, кафедра государственного и муниципального управления
e-mail: eaislankina@gmail.com

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) – Нижний Новгород

В рамках статьи представлены результаты первого в России исследования интернационализации региональных кластеров.

В условиях глобализации экономической активности, с одной стороны, и локализации источников конкурентных преимуществ, с другой, данная тема уже получила широкое развитие в странах Евросоюза и постепенно актуализируется для российской практики. По данным Минэкономразвития России (2008), включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий – участников кластера.

Исследование направлено на изучение существующих стратегий, целей, барьеров и стимулов интернационализации кластеров в регионах России. Результаты, полученные в рамках данного исследования, станут эмпирической базой для разработки рекомендаций по совершенствованию региональной кластерной политики и критериев оценки ее эффективности.

Ключевые слова: интернационализация кластеров, региональный кластер, глокализация, конкурентоспособность, кластерная политика.

Введение

Обеспечение устойчивого роста экономики и повышение уровня жизни населения являются сегодня главными целями социально-экономического развития Российской Федерации [5, 12]. «Новая модель экономического роста и социальной политики» [32], по мнению экспертов, должна основываться на комплексной модернизации и усилении инновационной активности, ведущих к повышению национальной конкурентоспособности. Одним из условий для этого, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (2008), является создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал регионов [11].

С конца XX века происходит изменение глобального экономического ландшафта: усиление интегративных процессов, с одной стороны, и регионализации — с другой. Еще в 1992 г. социолог Р. Робертсон ввел термин «глокализация», определив его как региональный сценарий глобализации, при котором глобальные и локальные тенденции сосуществуют и взаимодополняют друг друга [27]. А в 2000 г. экономист М. Энрайт описал сосуществование двух, на первый взгляд, противоположных тенденций: глобализации экономической активности и локализации производственных мощностей. Эта связь, названная каламбуром «глобализация конкуренции и локализация конкурентных преимуществ» [19], должна стать определяющей при разработке политик регионального развития, опирающихся на кластерный подход.

Относительно новым, но уже востребованным направлением в международной исследовательской и прикладной практике последних лет является интернационализация кластеров. В совместном докладе

Высшей школы экономики и Минэкономразвития России отмечается, что «совершенствование кластерной политики представляет собой реализацию комплекса мер, среди которых — интернационализация деятельности кластеров. Она включает поиск инвесторов, поставщиков, рынков сбыта; включение в международные сети практиков и экспертов; формирование бренда кластеров и выстраивание коммуникаций в контексте глобализации. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий – участников кластера» [1, 7, 37].

Несмотря на то, что тема интернационализации кластеров с 2000-х гг. получила масштабное развитие в странах Евросоюза, в России, при довольно активном использовании кластерного подхода, вопросу интернационализации кластеров пока не уделяется должного внимания. Данное исследование направлено на изучение существующих стратегий, целей, барьеров и стимулов интернационализации кластеров в регионах России. Это первое подобное исследование российских региональных кластеров. Его результаты позволят сформулировать обоснованные предложения по совершенствованию кластерных политик с учетом потенциала интернационализации.

Обзор литературы

Интернационализация кластеров является относительно новым предметом научного исследования. В теоретическом плане он базируется на синтезе кластерного подхода в экономике и интернационализации деловой активности, имеющих общие основания.

Впервые синтез кластерного подхода и интернационализации получил научное обоснование в трудах Адама Смита и Давида Рикардо [3]. Далее этот вопрос получил развитие в рамках теории транзакционных издержек[1], основанной на разработках Рональда Коуза [16].

Связь интернационализации и кластерной теории прослеживается в рамках эклектической (OLI) парадигмы Д. Даннинга. Конфигурация трех ее компонентов: преимуществ собственности (O — ownership), местоположения (L — location) и интернализации (I — internalization), одновременное действие которых влияет на принятие компанией решения об интернационализации деятельности, зависит от развития межфирменных связей в условиях соконкуренции (центральные понятия кластерного подхода) [18].

Согласно Уппсальской или стадийной модели интернационализации (Й. Йохансен и Й. Вальне), для успешного выхода предприятия на зарубежный рынок на первом этапе важно получить опыт сетевого взаимодействия внутри страны, научиться выстраивать партнерские связи с окружением в составе кластера. Это определяет успешность дальнейшей внешнеэкономической деятельности [23].

В рамках сетевой модели (Й. Йохансен, Л. Маттсон) синтез интернационализации и кластерного подхода проявляется наиболее четко. Внешнеэкономическая деятельность здесь рассматривается как часть группового взаимодействия, где действуют не только экономические, но и социальные законы [22].

Теория эффекта масштаба (П. Кругман и др.) также соединяет в себе элементы кластерного подхода и интернационализации. Эффект масштаба проявляется, когда есть емкий рынок, т.е. мировой. Одновременно он реализуется за счет географической концентрации, когда имеет место обмен знаниями, доступ к ресурсам, налаженная сеть взаимоотношений [24].

Новый подход к анализу взаимосвязи между кластерным подходом и интернационализацией содержится в теории конкурентного преимущества М. Портера. Конкуренция внутри страны в условиях глобализации заставляет фирмы ориентироваться на международные рынки [10]. А наличие кластеров является ключевым фактором национальной конкурентоспособности [9].

Синтез интернационализации и кластерного подхода присутствует в модели «прирожденных глобалистов» Б. Овиатта и П. Макдуггала. Прирожденные глобалисты — малые высокотехнологичные компании, которые быстро выходят на мировой рынок в силу глубокой специализации. Часто именно кластеры являются «колыбелью» таких компаний. Именно нахождение в составе международной сети (кластера) и определяет успех их интернационализации [26].

Сегодня можно выделить два направления в изучении вопроса интернационализации кластеров.

В рамках первого подхода анализируется роль кластеров в интернационализации его участников, главным образом — малых инновационных компаний. Его представители — Б. Овиатт и П. Макдугалл, М. Горина, П. Браун и Дж. Белл, С. Мариотти и Л. Пичителло, Б. Гомес-Кассерс, М. Ешино и Е. Рэнган.

В рамках второго подхода изучается необходимость интернационализации самих кластеров. Его представители — Э. ди Мариа, Г.-М. Цукокер, Б. Гринхальг, П. Филиппов. Их работы посвящены исследованию процесса интернационализации кластеров [30, 31], разработке инструментов анализа интернационализации кластеров [13], реорганизации инновационных процессов в регионах [17], созданию методического инструментария для интернационализации кластеров [28].

Методология

Данное исследование направлено на выявление, описание и анализ процессов, связанных с интернационализацией российских региональных кластеров. Авторы исходят из предположения о возможности усиления конкурентных преимуществ кластера за счет развития международной кооперации. Основанием для этого предположения стала совокупность предпосылок, включая теорию М. Энрайта, сетевую модель Йохансена–Л. Маттсона, а также результаты современ-

[1] Транзакционные издержки – это издержки, возникающие в процессе контрактного взаимодействия хозяйствующих субъектов (поиск информации, ведение переговоров, контроль над соблюдением условий контрактов, а также издержки, связанные с оппортунистическим поведением).

ных европейских исследований в области кластерного подхода, которые позволили сделать вывод о том, что активизация внешних связей кластеров повышает качество как самих сетевых структур, так и способствует выходу его участников на международные рынки, а также стимулирует рост конкурентоспособности и благосостояния территории.

Реализация поставленной цели предполагает изучение существующего уровня интернационализации российских региональных кластеров и их участников, включая приоритетные отраслевые и географические направления, цели, стратегию, барьеры, систему управления, в том числе с учетом особенностей российской институциональной среды. Полученные данные сопоставляются с результатами исследования, проведенного в 2010 г. совместной рабочей группы под руководством доктора Г.-М. Цукокера (Германия) [30, 31].

В качестве объекта исследования в данной работе выступают 25 инновационных территориальных кластеров, определенных по итогам конкурсного отбора, проводимого Министерством экономического развития Российской Федерации [6]. В качестве предмета исследования выступает уровень интернационализации данных кластеров.

На основе анализа литературы, посвященной исследованию интернационализации кластеров, были выделены следующие факторы, влияющие на уровень интернационализации кластеров: возраст кластера и стадия его жизненного цикла, модель управления кластером и его интернационализацией, наличие и активность международного взаимодействия участников кластера, источники финансирования деятельности кластера. Выявленные факторы были учтены при разработке инструментария исследования.

Данные для настоящего исследования собирались при помощи анкетного опроса. Анкета направлялась респондентам и заполнялась ими самостоятельно. При разработке анкеты использовались материалы исследований, проведенных под руководством Г.-М. Цукокера [30, 31]. Анализ собранных данных проводился при помощи программного обеспечения SPSS и MSExcel.

Характеристика участников исследования

В исследовании приняли участие представители 16 из 25 российских региональных кластеров, определенных по итогам конкурсного отбора Министерства экономического развития Российской Федерации [6]. Все участники подтвердили наличие опыта международных связей на уровне кластера. Первая часть опроса была направлена на выявление базовой информации о кластерах.

Возраст кластеров, причины возникновения и стадия жизненного цикла

Большинство исследуемых кластеров (83%) являются относительно новыми. Они были образованы в период с 2010 по 2012 гг. и до сих пор находятся на стадии формирования. Самый зрелый кластер был

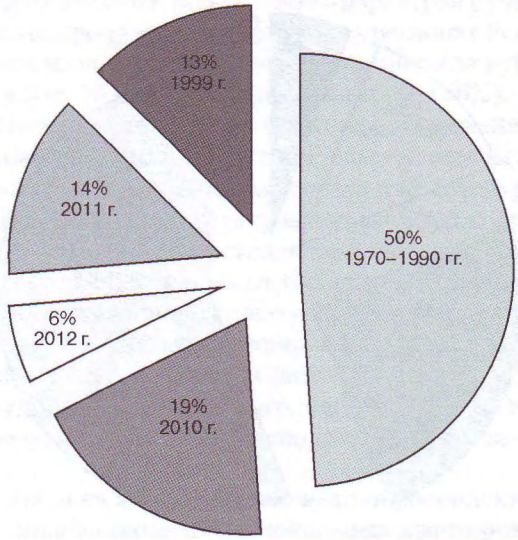


Рис. 1. *Время возникновения кластеров*

создан в период с 1970 по 1990 гг., еще два кластера возникли в 1999 г.

В более половины случаев (56%) возникновение кластера было инициировано государством (решение федеральной или региональной власти, местной администрации). 38% респондентов назвали в качестве причины возникновения кластера естественный процесс агломерации компаний и институтов. В единственном случае кластер образовался по инициативе крупных компаний в связи с назревшей необходимостью решения инфраструктурных проблем территории.

На вопрос о стадии жизненного цикла кластера 56% опрошенных ответили, что их кластер находится на стадии *зарождения*, т. е. был сформирован недавно и только начал оказывать услуги, а участники приобретают первый опыт сотрудничества в общем проекте.

Четверть респондентов определили, что их кластер переживает стадию *бурного развития*, которая характеризуется непрерывным групповым взаимодействием между участниками в рамках множества проектов, потенциалом роста и развития.

К *зрелой* стадии относятся 2 кластера. На данной стадии имеют место эффективное функционирование

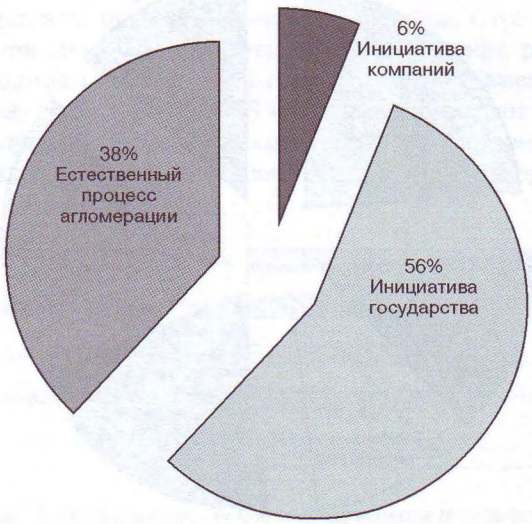


Рис. 2. *Причины возникновения кластера*

Рис. 3. *Стадия жизненного цикла кластеров*

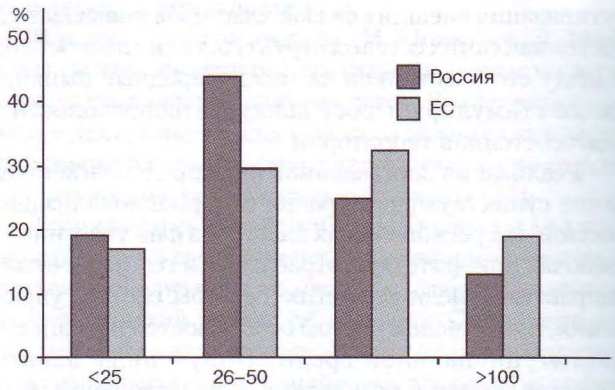


Рис. 4. *Количество участников региональных кластеров в России и ЕС*

и известность кластера за пределами своего региона; отношения между участниками формализованы, дальнейший рост возможен, но с меньшей интенсивностью.

Наконец, один из принявших участие в исследовании кластеров по итогам самообследования находится на стадии *преобразования*, т. е. исчерпал свой ресурс, и его участники стремятся переориентироваться на новые рынки.

Отраслевая принадлежность и количество участников кластеров

Рассмотренные нами региональные кластеры разнородны по количеству участников. Примерно половина кластеров (44%) насчитывают от 26 до 50 членов. Четверть кластеров, принявших участие в исследовании, насчитывают от 51 до 100 участников. В составе 19% кластеров менее 25 участников, 12% кластеров объединяют более 100 предприятий и организаций. Это распределение в целом соответствует данным европейского исследования. Смещение распределения в сторону меньшей численности можно объяснить ранним этапом жизненного цикла большинства исследуемых кластеров.

Отраслевая принадлежность рассматриваемых кластеров представлена на рис. 5.

Система управления, роль и функции организации кластера, стратегическое планирование

В исследовании М. Энрайта, проведенном в 2000 г., отмечается, что, несмотря на наличие в 126 из 160 (79%) кластеров специализированной структуры, координирующей деятельность участников внутри кластера, оценка роли этих организаций по разным направлениям деятельности чрезвычайно низкая. Исключение — взаимодействие с госструктурами (однако и его участники оценивают как «среднее», что оказалось наивысшей оценкой) [14, 19].

В существующей российской практике треть (31,3%) исследуемых кластеров управляются коллективным органом: в общем виде это совет кластера, состоящий из представителей его участников. В 25%

Рис. 5. *Отраслевая принадлежность кластеров*

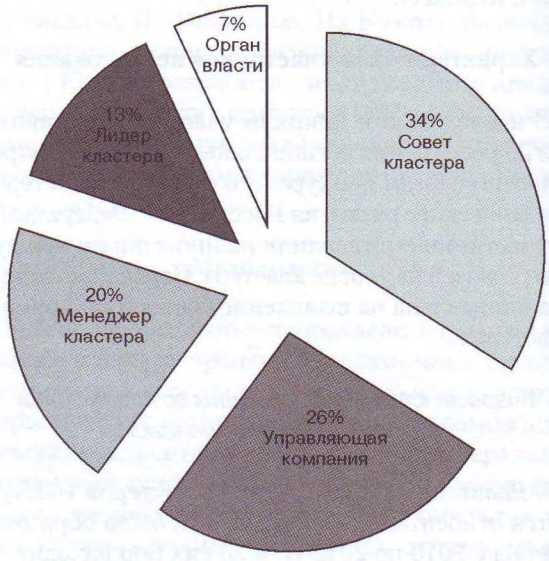


Рис. 6. *Система управления*

случаев менеджмент осуществляет управляющая компания, далее следуют менеджер кластера, такая схема принята в 3 из 16 кластеров (19%). В двух из рассматриваемых случаев управление осуществляет т.н. «лидер» кластера — один из его якорных участников. Административный орган в качестве управляющей структуры назвали представители одного кластера. Таким образом, универсальный подход к управлению кластером в исследуемой выборке отсутствует. Далее в исследовании было использовано рабочее понятие «**организация кластера**» как общий синоним для субъекта, осуществляющего управление и координацию внутри кластера (рис. 6).

Следующие вопросы касались функций организации кластера и ее роли в формировании отношений между участниками. Среди основных функций 12 из 16 респондентов (75%) отметили содействие развитию международных связей. При этом наиболее востребованной функцией оказалось взаимодействие с госструктурами — ее отметили 94%. Наименее востребованной — развитие НИОКР (50%). Роль организации кластера в формировании отношений между участниками респонденты в равной степени оценили как «средне» (44%) и «выше среднего» (44%).

Еще одним из вопросов исследования в общей части стал вопрос о стратегическом планировании в рамках кластера. Отсутствие какой-либо стратегии отметили представители только одного кластера. В большинстве случаев разработана общая стратегия, деятельность кластера осуществляется в соответствии с ней, документ регулярно корректируется (44%), либо общая стратегия находится на этапе разработки (37%).

Партнеры участников кластеров

На вопрос о географической близости основных партнеров – участников кластера большинство респондентов ответили, что их партнеры находятся за рубежом. Далее следовал ответ «в других сопредельных регионах России». Меньше всего партнеров у участников кластеров в *«других удаленных регионах России»*. Исходя из полученных данных, партнеры за рубежом есть у 9 из 16 рассмотренных кластеров (56%).

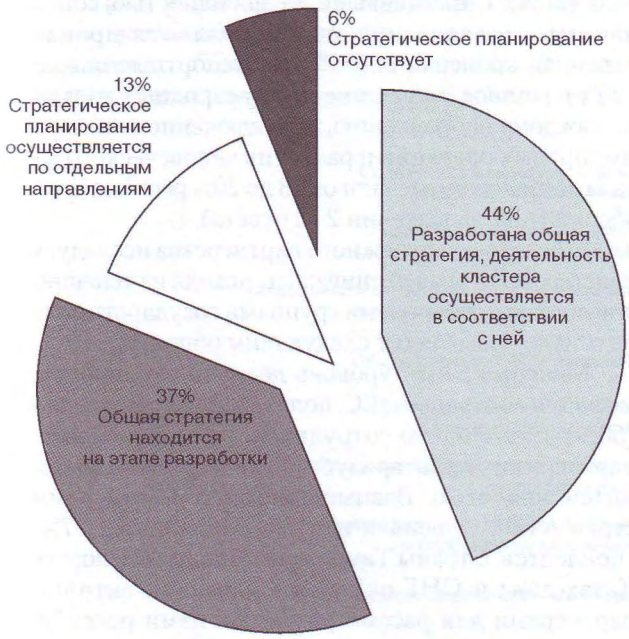


Рис. 7. *Стратегическое планирование в рамках кластера*

Подводя итог первой части анкетирования можно отметить, что исследуемые нами кластеры — это молодые, еще зарождающиеся или уже бурно развивающиеся сетевые структуры численностью от 26 до 100 участников, осуществляющие свою деятельность в высокотехнологичных отраслях и координируемые коллективным органом либо управляющей компанией. Важной функцией координирующего органа (организации кластера) является развитие международного сотрудничества. Более того, партнеры большинства исследуемых кластеров расположены за рубежом.

Уровень интернационализации российских инновационных региональных кластеров

Самообследование

В начале второй части опроса участникам исследования было предложено самостоятельно оценить существующий уровень интернационализации представляемого кластера по 7-балльной шкале в соответствии с приведенными описаниями.

По итогам самооценки один кластер и входящие в его состав компании (организации, институты) демонстрируют стабильно высокий уровень развития внешней кооперации. Есть прочные партнерские связи, успешные совместные проекты за рубежом, международное признание, разработана специальная стратегия международной деятельности.

В четырех кластерах (25%) было отмечено наличие постоянных контактов как минимум с одним зарубежным кластером; менеджмент и большинство участников ориентированы на развитие внешней кооперации, осуществляется планирование международной деятельности. Представители пяти кластеров (31%) признали выборочность осуществления международной деятельности (например, только между исследовательскими центрами или крупными предприятиями), которая к тому же имеет единичный, спонтанный характер. Кластер как единое целое не известен за пределами региона и страны. Стратегия интернационализации отсутствует. В целом, ровно половина (8 кластеров) имеют развитые внешние связи, друга половина (8 кластеров) отмечают пока низкий уровень международной кооперации. При этом вариант того, что интернационализация не входит в

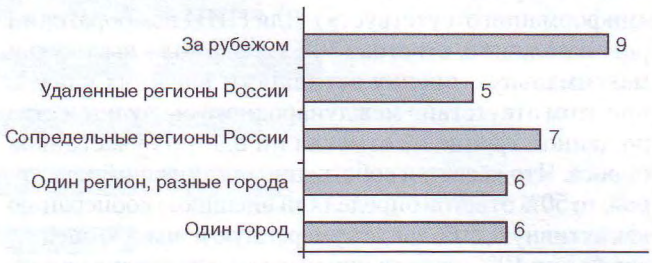


Рис. 8. *Расположение основных партнеров участников исследуемых кластеров*

планы менеджмента и участников кластера не выбрал никто.

Таким образом, отношение к интернационализации со стороны представителей самих кластеров в большей степени заинтересованное, достигнуты определенные результаты и есть не реализованный пока потенциал.

Участники, направления, география интернационализации кластеров

Следующая группа вопросов была направлена на выявление активности участников кластеров в области развития внешних связей, интенсивности международного сотрудничества по направлениям деятельности, а также приоритетов в географии данного партнерства.

Группировка участников кластера — субъектов международного сотрудничества была представлена следующим образом:

- якорные предприятия;
- вузы, другие учебные заведения;
- НИИ, лаборатории;
- малый и средний бизнес;
- обеспечивающие организации (банки, лизинговые компании, кадровые агентства);
- организация кластера.

Респондентам необходимо было оценить активность существующих международных связей участников, используя шкалу от 0 до 4, где 0 — международные связи отсутствуют, 4 — уровень международного сотрудничества высокий. Согласно результатам, максимальная международная активность оказалась у якорных предприятий, а также вузов и других учебных заведений. Половина респондентов (50%) признали максимально высокий уровень международного сотрудничества у якорных предприятий. По группе «вузы и другие учебные заведения»не было ни одного варианта «международные связи отсутствуют».

Минимальная активность международного сотрудничества оказалась у малого и среднего бизнеса (63% ответов содержали низкую и умеренную оценку интенсивности сотрудничества с зарубежными партнерами, из них 13% признали полное отсутствие внешних связей у данной группы участников кластера), а также обеспечивающих организаций — банков, лизинговых компаний, кадровых агентств (только 12% респондентов отметили высокую и максимальную международную активность). По группе «обеспечивающие организации» информация оказалась к тому же наименее доступной (25% ответов относились к варианту «информация отсутствует»). Для НИИ и лабораторий ровно половина ответов (50%) содержали высокую и максимальную оценку активности внешних связей, при этом отсутствия международного сотрудничества по данной группе не отметил ни один из участников опроса. Что касается собственно организаций кластеров, то 50% ответов определяли внешнюю кооперацию как активную, 50% давали умеренную и низкую оценку, среди них 19% ответов признавали отсутствие каких-либо внешних связей (максимальное значение среди всех групп). В абсолютном выражении 3 кластера из 16 заявили, что сама организация кластера не ведет международную деятельность.

Таким образом, можно сделать вывод, что международные связи у вузов и крупных компаний являются традиционно наиболее активными; малый и средний бизнес, напротив, имеет трудности в части интернационализации деловой активности. Обеспечивающие организации, вероятно, вообще не рассматриваются как полноценные участники кластера в российской практике. Для самой организации кластера международная деятельность только становится активным направлением.

Оценка интенсивности международного сотрудничества кластера по направлениям деятельности также проводилась по шкале от 0 до 4 и включала следующие области:

- наука (совместные исследования, трансфер технологий);
- экспорт;
- импорт;
- производственная кооперация (встраивание в международные цепочки);
- маркетинг (выход на новые рынки, создание новых ниш);
- финансы (привлечение прямых иностранных инвестиций);
- человеческий капитал (привлечение специалистов международного уровня, обмен специалистами);
- обмен информацией, совместные мероприятия.

В целом, можно отметить, что интенсивность международных связей по всем направлениям в основном характеризовалась как умеренная (значение «2» на шкале от 0 до 4, где 0 — международные связи отсутствуют, 4 — уровень международного сотрудничества высокий).

Наиболее активные контакты с зарубежными партнерами отмечались в области науки (38% ответов с оценками «3» и «4»), маркетинга (38%), обмена информацией (44%) и развития человеческого капитала (50%). С наименьшей интенсивностью, согласно данным исследования, осуществляются производственная кооперация (25%) и экспортные операции (26%). Полное отсутствие международных контактов по каждому направлению, за исключением экспортно-импортных операций и развития человеческого капитала, в среднем отмечали от 13 до 20% респондентов (в абсолютном выражении 2–3 ответа).

География зарубежного партнерства исследуемых кластеров, которая оценивалась, исходя из успешности контактов с различными группами государств по шкале от 0 до 4, выглядит следующим образом.

Максимальный уровень деловой активности отмечается со странами ЕС, половина участников опроса (50%) заявили, что сотрудничество с европейскими партнерами характеризуется стабильной и высокой интенсивностью. Взаимодействие с партнерами из стран АТЭС признали наиболее активными 27% респондентов. Страны Таможенного союза (Белоруссия, Казахстан) и СНГ оказались наименее активными партнерами для рассматриваемых нами российских региональных кластеров; стабильный и высокий уровень международного сотрудничества (оценки «3» и

«4») с данными группами стран отметили 14 и 12% респондентов соответственно. Что касается транснационального уровня (наличие партнеров в разных частях света), то высокую оценку этому направлению поставили только 15% респондентов.

Такой результат — отражение тенденции внешнеэкономического сотрудничества нашей страны сегодня. Так, в региональной структуре внешней торговли России по итогам 11 месяцев 2013 г. первое место занимает Европейский союз (49,5% товарооборота), второе место — страны АТЭС (24,8%), далее страны СНГ (13,5%), страны Таможенного союза (7,0%),страны ЕврАзЭС (7,3%), [2].В области прямых иностранных инвестиций ситуация аналогичная: по итогам I полугодия 2013 г. более 75% ПИИ поступили из стран Евросоюза, 4% — из стран АТЭС (США, Республика Корея, КНР) [4].

Цели и барьеры интернационализации

Следующий блок вопросов был направлен на выявление ключевых целей интернационализации кластеров, а также причин, которые препятствуют развитию международного сотрудничества. Активная международная деятельность в кластере не начинается сама собой, а чаще всего является ответом на необходимость, вызванную внешними обстоятельствами. Более того, являясь более затратной по сравнению с направлениями, которые реализуются внутри своей страны, интернационализация должна быть обоснована выгодами, которые ожидается получить [30].

Для выявления ключевых целей развития международной активности в российских региональных кластерах респондентам было предложено выбрать не более трех вариантов из предложенного перечня или указать собственные варианты.:

Наиболее значимыми целями стали доступ к новым технологиям и научным разработкам, а также развитие территории (каждый из этих вариантов ответов выбрали 69% респондентов). Наименее важными — создание новых объединений в отдельных научных и прикладных областях (38%), а также достижение технологического превосходства (31%). Большее количество респондентов (63%) считают важной целью усиление позиций участников кластера на международных рынках, чем продвижение на новые рынки (56%) или обмен информацией (56%).

Принципиальное отличие российских целевых приоритетов интернационализации от европейских проявилось в крайних позициях. Достижение технологического превосходства как одна из главных целей интернационализации для европейских кластеров является, согласно результатам исследования, наименее значимой в российской практике. Вместе с тем, территориальное развитие как ключевая цель интернационализации для российских инновационных региональных кластеров оказалась на последнем месте в списке приоритетных целей для европейских кластеров. По остальным целям расхождение составляет 1–2 позиции в рейтинге.

Несмотря на наличие успешных практик международного сотрудничества и осознаваемых целей его развития, процесс интернационализация кластеров сопряжен с рядом трудностей. Понимание факторов, ограничивающих интернационализацию, важно для корректировки кластерной политики в целом и последующих адресных программ содействия кластерному развитию. В рамках данного исследования респондентам было предложено оценить влияние различных барьеров для развития международного сотрудничества представляемых ими кластеров.

Результаты показали, что наибольшей преградой для развития международной кооперации для российских региональных кластеров являются недостаток финансовых возможностей (76% респондентов считают этот фактор критическим), а также дефицит квалифицированных кадров (69%). Минимальным оказалось значение таких факторов, как географическое расстояние (32%), языковые и культурные барьеры (32%), а также чувство соперничества (13%). Около половины респондентов отметили значение таких барьеров, как отсутствие информации (о проектах, мероприятиях, потенциальных партнерах, программах, рынках и пр.) и разница производственных стандартов и правового регулирования (по 44%). Незначительное влияние, по мнению представителей российских

Рис. 9. *Цели международного сотрудничества кластеров*

региональных кластеров, оказывают отсутствие идей и проектов для кооперации и отсутствие доверия к потенциальным партнерам (по 38%).

Подобные результаты оказались ожидаемыми. Культурные и языковые различия, а также географическое расстояние в связи с развитием информационно-коммуникационных технологий, распространением традиций мультикультурализма, нарастанием влияния глобализации и размывания национальных границ все меньше сдерживают международную кооперацию. Трудности, связанные с дефицитом финансовых ресурсов, а также квалифицированного персонала, обладающего необходимыми компетенциями и опытом в области интернационализации, являются наиболее критичными как для российской, так и европейской практики. Причем еще 3 года назад в Европе ситуация кардинально отличалась: преобладали так называемые «психологические» барьеры, когда интернационализация «тормозилась» главным образом из-за недоверия и высокой конкуренции между потенциальными партнерами.

Управление интернационализацией: стратегия, ответственность, функции, финансирование

Чтобы понять, из чего складывается или должна складываться деятельность организации кластера по развитию внешних связей, респондентам, представляющим приоритетные российские кластеры, было предложено выбрать списка направлений деятельности. Распределение предпочтений респондентов представлено на рис. 10.

Все варианты получили примерно равное количество голосов. Большинство респондентов считают, что основными функциями кластерной организации являются создание позитивного имиджа кластера и его активное продвижение в профессиональной среде, участие в специализированных мероприятиях (выставки, форумы, конференции, семинары), а также организация подобных мероприятий. Высокое значение придается взаимодействию с госструктурами и «агентами влияния», а также повышению квалификации специалистов. Размещение информации о кластере и его участниках в международных базах данных, определение целевых регионов и поиск потенциальных партнеров, взаимодействие с потенциальными партнерами в профессиональной среде, несмотря на формально меньшую популярность, также востребованы.

Таким образом, при общей однородности наиболее востребованными направлениями в области развития международных связей оказались имиджевые и коммуникативные мероприятия, наименее — аналитические.

Следующий вопрос касался стратегии интернационализации. В работах, посвященных практическим аспектам интернационализации кластеров, отмечается, что именно с разработки стратегии, в идеале, должна начинаться работа по продвижению кластера и его участников на международный уровень [28]. В стратегии должны быть определены цели интернационализации, приоритетные предметные и географические направления, ответственность участников, бюджет. В базовом варианте стратегия включает следующие направления:

- оценка возможностей участников и готовности инфраструктуры кластера в целом для выхода на международный уровень;
- установление индикаторов достижения цели интернационализации и их мониторинг;
- определение регионов и кластеров со сходной специализацией и возможностями для взаимного обмена;
- разработка бренда кластера и концепции его продвижения;

Рис. 10. *Деятельность организации кластера по развитию внешних связей*

- использование коммуникационных инструментов (кластерные базы данных, сообщества кластерного развития и пр.) для определения целевых партнеров и развития связей;
- координация деятельности по выходу на международный рынок.

По результатам проведенного исследования, наличие специального документа не отметил ни один из участников опроса.

В большинстве случаев (69%) мероприятия по интернационализации предусмотрены в общей программе развития кластера либо планирование международной деятельности оперативное или функциональное (каждый участник по своему направлению); 19% респондентов признали, что разработка стратегии в перспективе, так как уже осознана необходимость разработки специального документа, который бы определял взаимодействие кластера с международным окружением с учетом избранных целей и имеющихся ресурсов; 13% отметили, что стратегия интернационализации не нужна. Вариант того, что интернационализация не входит в планы развития менеджмента и участников кластера не выбрал ни один из респондентов.

Интересно отметить следующий момент: отношение к стратегии в зависимости от принятой схемы управления международной деятельностью в кластере. В том случае, когда ответственность за интернационализацию возложена на кластер-менеджера, мероприятия по развитию внешних связей являлись объектом планирования (либо как часть общей программы развития кластера, либо оперативного или функционального). Если управление интернационализацией осуществляют сами компании, планирование либо оперативно-функциональное, либо в перспективе. Два кластера отметили, что международное сотрудничество кластера не является предметом управления и координации. Соответственно, на вопрос о наличии стратегического планирования был дан ответ, что нет необходимости в разработке документа.

В европейской практике только 10% имели разработанную стратегию, которая включала мероприятия по развитию международной деятельности. По мнению Цукокера, этот факт только подтверждает предположение о том, что эффективный, целенаправленный процесс интернационализации кластеров остается весьма сложной задачей, и «лишь в редких случаях исполнители оказываются способны самостоятельно достичь успеха в этой области» [13, 30].

Распределение ответственности за развитие международного сотрудничества кластера — один из основных вопросов интернационализации.

Треть опрошенных представителей кластеров отметили, что интернационализация входит в зону ответственности коллегиального органа, т. е. рабочей группы представителей каждого участника кластера. Еще в трети случаев международными связями кластера занимается специалист организации кластера (кластер-менеджер); 19% отметили, что каждый участник занимается развитием международных связей самостоятельно, а 13% — что международное сотрудничество кластера не является предметом управления и координации.

Основными источниками финансирования международной деятельности исследуемых кластеров являются бюджетные источники (31% ответов), а также собственные средства (38% ответов). 10% респондентов отметили, что финансирование международной деятельности не предусмотрено.

Заключение

В рамках данной статьи представлены результаты первого в России исследования интернационализации региональных кластеров.

Главным выводом является то, что эта тема оказалась актуальной для всех участников исследования и обладает значительным нереализованным потенциалом. Только в половине рассмотренных случаев отмечалось наличие системной работы и существенных результатов в области развития внешних связей. Таким образом, действительно существует потребность в теоретическом и эмпирическом исследовании данной проблемы, а также практической операционализации его результатов

Наука — самая активная область международной кооперации, а вузы как одни из главных участников кластеров наряду с крупными якорными компаниями — основные драйверы интернационализации. Для этого тезиса может быть два вывода. Во-первых, необходимо продолжать стимулирование развития международного межвузовского взаимодействия, сотрудничество в области НИОКР. Это согласуется с положениями ключевых стратегических документов и программных заявлений российского руководства [5; 10; 12]. Второй вывод состоит в том, чтобы создать условия для активизации международных связей других участников, прежде всего малых компаний. Здесь кластерам принадлежит особая роль, что неоднократно отмечалось в работах зарубежных авторов.

Главный зарубежный партнер всех участников исследования на данный момент — европейские страны. В этой связи считаем важным использовать потенциал этого сотрудничества в части присоединения к разработанному в ЕС пулу проектов и программ поддержки интернационализации кластеров.

Основным барьером для активной интернационализации российских региональных кластеров является недостаток финансовых возможностей для этих целей, а также дефицит кадров, которые бы обладали соответствующими компетенциями. Таким образом, одной из главных задач в части поддержки и стимулирования интернационализации кластеров должна стать подготовка специалистов и финансирование. Решением последней задачи может стать активное привлечение средств в рамках грантов, в том числе международных. А поскольку половина участников исследования отмечают недостаток информации о подобных программах, то актуализируется вопрос о необходимости грамотного стратегического управления кластером, в идеале — отдельно вопросами интернационализации (специализированный менеджер кластера, стратегия интернационализации и т. д.). Стоит также отметить, что в России

на базе Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ действует «Российская кластерная обсерватория» [33]. Это ведущий научно-методический, аналитический и консалтинговый центр, специализирующийся на проведении исследований в области кластерной политики и актуальных проблем управления развитием кластерных систем.

Резюмирую, можно сказать, что интернационализация кластеров открывает широкие возможности для реорганизации инновационных процессов в регионах, в основе которых — новые формы разделения труда и кооперации среди участников кластеров из разных стран мира. Авторы убеждены, что в скором времени интернационализация кластеров станет по-настоящему востребованной темой как для науки, так и для практики.

Результаты, полученные в рамках данного исследования и представленные в настоящей статье, станут эмпирической базой для разработки рекомендаций по совершенствованию региональной кластерной политики и критериев оценки ее эффективности.

Список использованных источников

1. Минэкономразвития России. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. Минэкономразвития России. 2008. http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081702.
2. Минэкономразвития России. Внешнеторговый оборот России в январе–ноябре 2013 г. http://www.ved.gov.ru/news/13212.html.
3. Мировая экономика: учебник/Под ред. Б. М. Смитиенко. М.: Издательство Юрайт, 2009.
4. В. Миронов, В. Канофьев. Иностранные инвестиции: временный оптимизм или стойкое улучшение?//НОВЫЙ КГБ (Комментарии о Государстве и Бизнесе). Институт «Центр Развития» НИУ «Высшая Школа Экономики». № 52. 2013.
5. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. (утверждены Председателем Правительства Российской Федерации 31 января 2013 г.).
6. Перечень инновационных территориальных кластеров (утвержден Поручением Председателя Правительства Российской Федерации № ДМ-П8-5060 от 28 августа 2012 г.). http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907_02.
7. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации/Под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013.
8. М. Портер. Конкуренция/Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
9. М. Портер. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран/Пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993.
10. В. Путин. Нам нужна новая экономика//Ведомости, 31 января 2012. http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskih_zadachah.
11. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.».
12. П. Н. Филиппов. Интернационализация межотраслевых комплексов (на примере энергетических кластеров северо-запада России и Финляндии): Автореф. дис. ... к.э.н. СПб., 2005.
13. Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. № 596.
14. Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров, Е. А. Исланкина. Интернационализация кластеров как инструмент повышения национальной конкурентоспособности: европейский опыт//Инновации, № 2, 2013.
15. P. Brown, J. Bell. Industrial Clusters and Small Firm Internationalization//Multinationals in a New Era. Basingstoke: Palgrave Macmillan (in association with the UK Chapter of the Academy of International Business), 2001.
16. P-R. Christensen, L. Lindmark. Location and Internationalization of Small Firms//Visions and Strategies in European Integration: A North European Perspective/edited by L. Lundqvist and L. O. Persson. Berlin Springer-Verlag, 1993.
17. E. Di Maria, G. Costalonga. Internationalization and innovation in CADSES SMEs and clusters: the INDE results//Internationalization processes and virtual cluster promotion in the CADSES area (INDE project final document). Ch. 3. 2004. http://www.inde-network.org/Inde_final_document_Venice160606.pdf.
18. John H. Dunning. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future // International Journal of the Economics of Business. Vol. 8, No. 2, 2001.
19. M. J. Enright. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper//Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program University of Hong Kong. 2000.
20. B. Gomes-Casseres. The alliance revolution: The new shape of business rivalry. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1996.
21. M. Gorynia, B. Jankowska. Clusters — a useful concept of increasing the Internationalization of small and medium size Enterprises? The case of furniture, automotive and boiler-making clusters in Poland//Working papers. Poznan: University of Economics, 2010.
22. J. Johansson, L-G. Mattsson. Internationalization in Industrial Systems — a network approach//Strategies in Global Competition. New York: Hood, N. & Vahlne, J. E., Eds. 1988.
23. J. Johanson, J-E. Vahlne. The Inaternationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment//Journal of International Business Studies, vol. 8, 1977.
24. P. Krugman. Increasing Returns and Economic Geography//Journal of Political Economy, Vol. 99, № 3, 1991.
25. S. Mariotti, L. Piscitello. Localized capabilities and the internationalization of manufacturing activities by SME's//Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 13, no 1, 2001.
26. B. M. Oviatt, P. P. McDougall. Global start-ups: Entrepreneurs on a worldwide stage//Academy of Management Executive, Vol. 9, no 2, 1995.
27. R. Robertson. Globalization: Social Theory and Global Culture (Theory, Culture & Society Series). The Cromwell Press Ltd, Broughton Gifford, Melksham, Wiltshire, 1992.
28. TACTICS Internationalisation Handbook. 2012. http://www.reglab.se/klusterutveckling/wp-content/uploads/2012/03/Cluster-Internationalization-handbook-the-printed-version.pdf.
29. M. Yoshino, V. S. Rangan. Strategic alliances: An entrepreneurial approach to globalization. HarvardBusinessSchoolPress. Boston, 1995.
30. G.-M. ZuKöcker, C. M. Buhl. Internationalisation of Networks Barriers and Enablers//VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT), Berlin, 2007.
31. G. M. ZuKöcker, L. Müller, Z. Zombori. European Clusters Go International: Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation//Institute for Innovation and Technology, Berlin, 2010.
32. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. «Стратегия-2020: новая модель роста — новая социальная политика». http://2020strategy.ru/documents/32710234.html.
33. http://www.cluster.hse.ru.

Internationalization of regional clusters in Russia: empirical study

E. A. Fiyaksel, Doctor in economics, Professor, Head of Center for Entrepreneurship, Head of venture management department, National Research University Higher School of Economics, City of Nizhny Novgorod.

M. G. Nazarov, Candidate of Economic Sciences, associate professor, Venture Management Department, National Research University Higher School of Economics, City of Nizhny Novgorod.

E. A. Islankina, senior lecturer, chair of Public Administration, National Research University Higher School of Economics, City of Nizhny Novgorod.

The article presents the results of regional clusters` internationalization empirical study. It is the first study of such kind, conducted in Russia.

The economic globalization increase, on the one hand, and deepening of competitive advantage localization, on the other, has made this issue gain importance first in the EU and then in Russia. According the Russian Ministry of Economic Development (2008), with domestic clusters being included in the global value-added chains it will be possible to significantly raise the national technology base level, increase the pace and quality of economic progress due to the international competitiveness boost of the clusters` members.

The research aims to provide an insight into regional clusters` internationalization process, including needs, strategies, barriers, enablers and management. The results of the study make up the basis for creating Clusters` Internationalization Guide for Russian regions.

Keywords: internationalization of clusters, regional cluster, glocalization, competitiveness, cluster policy.