ISSN 2071-3010

ЖУРНАЛ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ИННОВАЦИИ

02 (172), февраль, 2013

наука

производство

рынок

В номере:

Л. Н. Даниленко
Проблемы трансформации рентно-сырьевой модели российской экономики (1 часть)

В. В. Спицын, Е. А. Монастырный
Оценка результативности развития инновационных регионов России

Е. М. Коростышевская, Т. П. Николаева
Высокотехнологичные производства, инновационная система и экономическая безопасность России

Н. А. Кравченко, С. А. Кузнецова, А. Т. Юсупова
Партнерские взаимодействия как фактор конкурентоспособности малого инновационного бизнеса: эмпирическое исследование

Б. И. Нигматулин
Сравнение цены электроэнергии для промышленных потребителей в России и других странах

Р. Р. Файзуллин, З. Г. Шигапов, В. Л. Васильев, А. В. Бакаев
Современные задачи инновационного развития вуза (на примере Казанского национального исследовательского технического университета им. А. Н. Туполева — КАИ)

Э. А. Фияксель, М. Назаров, Е. Исланкина
Интернационализация кластеров как инструмент повышения национальной конкурентоспособности: европейский опыт

ТАКЖЕ ЧИТАЙТЕ:

И. Г. Дежина
Технологические платформы и инновационные кластеры в России — вместе или порознь?

А. Б. Железняков
Итоги 2012 космического года

http://innov.eltech.ru
http://www.mag.innov.ru

ЖУРНАЛ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ®

ИННОВАЦИИ

ISSN 2071-3010

№2 (172), февраль, 2013

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, Е. А. ЛУРЬЕ, 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,	(3432)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; (8910) 947-11-54
	в Республике Беларусь — Ю. Г. Алексеев,	(37517) 292-82-55;
	в Республике Саха (Якутия) — Н. Е. Егоров	(84112) 32-74-52
	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, С-Петербург, а/я 66. Тел/факс: (812) 234-09-18; тел. 234-66-58. E-mail: **transfer@eltech.ru** Электронная версия: **http://innov.eltech.ru и www.mag.innov.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 подготовлен в редакции.	

Формат 60 84/8, установочный тираж 2000 экз.
Отпечатано в ООО «Медиа-Принт»
Заказ №

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 рекламно1информационных 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 № ФС77150525 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

События и факты

3 А.Б. Железняков
ИТОГИ 2012 КОСМИЧЕСКОГО ГОДА

Проблемы и опыт

7 Р.Р. Файзуллин, З.Г. Шигапов, Л.В. Васильев, А.В. Бакаев
СОВРЕМЕННЫЕ ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ КАЗАНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. А.Н. ТУПОЛЕВА-КАИ)

18 Л.Н. Даниленко
ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕНТНО-СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (1 часть)

КОНЪЮНКТУРА. ПРОГНОЗЫ. ТЕНДЕНЦИИ

28 Б.И. Нигматулин
СРАВНЕНИЕ ЦЕНЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

35 И.Г. Дежина
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ В РОССИИ – ВМЕСТЕ ИЛИ ПОРОЗНЬ?

44 В.В. Спицын, Е.А. Монастырный
ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

54 Е.М. Коростышевская, Т. П. Николаева
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА, ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

62 Н.А. Кравченко, С.А. Кузнецова, А.Т. Юсупова
ПАРТНЕРСКИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

68 Ю.А. Узких, Д.С. Довженко
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЫНКЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС ЧЕРЕЗ ЗАКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ФОНДЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ

73 В.И. Миронова, С.Г. Молчанова
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ПРОФИЛЬНОГО ТЕХНОПАРКА КАК ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ

78 Е.В. Викторова
УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА УНИВЕРСИТЕТА

МИД

86 Э.А. Фияксель, М.Г. Назаров, Е.А. Исланкина
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

96 В.М. Московкин, Э.А. Балер, Е.С. Степачева
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ СТРАН MEDA

ИННОВАЦИИ • МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ

102 А.В. Демидов, Г.А. Смирнова, М.Н. Титова
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОЦЕНКА УРОВНЯ НОВОВВЕДЕНИЙ

107 Е.А. Яковлева, М.М. Гаджиев
К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

117 Л.Н. Никитина, Е.И. Вичерка
НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ МАТРИЦЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

122 Г.Ю. Чуланова, Е.П. Мазур
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ ПРОЦЕДУРЫ (МАИ) ДЛЯ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА

126 М.Ю. Чайков
МАТЕРИАЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ СОЗДАТЕЛЕЙ ИИНОВАЦИЙ

Интернационализация кластеров
как инструмент повышения национальной конкурентоспособности: европейский опыт

Э.А. Фияксель
д. э. н., зав. Центра Предпринимательства,
зав. кафедрой венчурного менеджмента,
зав. ПУЛ «Управление инновационными системами»,
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики — Нижний Новгород
fiyaksel@gmail.com

М.Г. Назаров
к. э. н., доцент, НИУ ВШЭ — Нижний Новгород, кафедра венчурного менеджмента
nazarov.m.g@gmail.com

Е.А. Исланкина
старший преподаватель, НИУ ВШЭ — Нижний Новгород, кафедра государственного и муниципального управления
islankina.catherine7@gmail.com

В рамках статьи рассматривается вопрос повышения эффективности кластера за счет развития внешних связей, т. е. интернационализации, на примере стран Евросоюза.

Анализ европейских исследований, посвященных интернационализации сетевых структур, позволил сделать вывод о том, что кластер не может раскрыть свой потенциал роста в долгосрочной перспективе, если организации, его образующие, полагаются исключительно на внутренние рынки и знания, циркулирующие в локальной сети взаимодействия.

На основе изучения европейского опыта авторами предлагается рабочее определение интернационализации кластеров, а также механизм интернационализации сетевых структур в базовом виде. Он включает набор критериев для идентификации кластеров международного уровня, схему оценки степени интернационализации сетевых структур, алгоритм разработки стратегии интернационализации кластеров и перечень программ по поддержке кластерной интернационализации.

Ключевые слова: *Интернационализация кластеров, Европейский Союз, глобализация, конкурентоспособность, кластерная политика, кластер международного уровня.*

Введение

Усиливающиеся процессы глобализации, рост международной конкуренции и стремительно развивающиеся технологии создают объективную предпосылку для смены парадигмы управления конкурентоспособностью национальных экономик. Одним из условий укрепления позиций на мировом рынке является усиление партнерских связей между хозяйствующими субъектами: производителями, поставщиками, потребителями, а также поддерживающими и обслуживающими их организациями — НИИ, университетами, финансовыми институтами, венчурными компаниями в рамках развития сетевых структур — **кластеров**.

Использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. По утверждению Минэкономразвития России, формирование территориальных кластеров является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства [4, с. 1].

Концепт кластера пришел в российскую экономическую и управленческую практику из зарубежных источников. За последние годы накопился значительный массив успешных практик кластеризации в разных странах, а эффективность кластера как инструмента повышения конкурентоспособности экономики получила практическое признание.

Обзор современных исследований европейских специалистов в области кластерного подхода показал, что новая экономическая архитектура еврозоны, осознанная руководством и государствами-членами ЕС необходимость более тесной интеграции в ответ на вызовы глобализации и финансового кризиса являются основанием для изменения подхода к политике кластерного развития. «Европа не испытывает недостатка в кластерах, однако нам необходимы

кластеры международного уровня», — говориться на сайте департамента предпринимательства и промышленности Еврокомиссии — органа, отвечающего за развитие кластеров в ЕС[1].

В качестве основных стратегий повышения качества сетевых структур и роста конкурентоспособности национальных экономик европейскими специалистами предлагаются активная интеграция и интернационализация еврокластеров, которые в результате должны достичь международного уровня, а также создание интегрированной системы поддержки кластерного развития в виде общеевропейского пула проектов и программ.

Для целей данной статьи авторами предлагается следующее рабочее определение интернационализации кластеров. ***Интернационализация кластеров*** — формирование устойчивых связей между сетевыми образованиями, осуществляемое на комплементарной основе в международных масштабах и ведущее к появлению новых рынков, усилению глобальной инновационной активности, а также росту конкурентоспособности кластера, его участников и территории в целом за счет усиления деловой, научной, технологической и культурной кооперации.

В рамках данной статьи рассматривается понятие кластера международного уровня, концепция интернационализации кластеров: цели, масштаб, ограничивающие факторы, организация и распределение ответственности, а также европейский опыт программной поддержки кластерной интернационализации. Кроме того, авторами предлагается схема оценки уровня международной кооперации сетевых структур и алгоритм разработки стратегии интернационализации кластеров. Представляется, что опыт европейских коллег может стать полезными для российской экономики.

Состояние кластеров в Европе

Сегодня, по данным European Cluster Observatory, в 27 странах-членах Евросоюза действуют около 2000 кластеров, весьма разнородных по своей структуре, количественному и качественному составу [6, с. 21]. Условно их можно разделить на 2 группы. Первая группа — это «территориальные кластеры» — объединения предприятий и исследовательских центров, локализованные в рамках определенной географической области и взаимодействующие по созданию инновационного продукта. Их инфраструктура взаимодействия преимущественно материальная (транспорт, лаборатории, офисные помещения). Основной фокус деятельности — региональное развитие и повышение привлекательности территории. Вторая группа — т. н. «силовые кластеры», которые представляют стратегические объединения хозяйствующих субъектов, научно-исследовательских и обслуживающих организаций, нацеленные на создание самостоятельных производственных цепочек и ориентированные на новые рынки. Их инфраструктура взаимодействия — эффективный менеджмент, развитые связи между участниками, которые усиливают друг друга и открывают новые ниши. Главный фокус их деятельности — повышение национальной конкурентоспособности.

Фрагментарность европейских кластеров обусловлена не только их собственной разнородностью, но и разнообразим подходов к разработке кластерной политики, которая существует в нескольких измерениях: общеевропейском, национальном, региональном, не говоря уже о местном и собственно внутрикластерном.

С 1980-х годов в европейских странах начали активно разрабатываться стратегии инновационного развития, которые включали меры по стимулированию создания новых кластеров. В 2006 году усиление роли кластеров стало одним из приоритетов инновационного развития экономики Евросоюза. Основы современной кластерной политики в Европе были сформулированы в Сообщении комиссии европейских сообществ от 17 ноября 2008 года «На пути к кластерам мирового уровня в ЕС: внедрение расширенной инновационной стратегии». В документе, в частности, говорится о необходимости согласованных мер по созданию условий для повышения уровня европейских кластеров и их выходу на мировой рынок. «Устойчивая рыночная фрагментация, слабые связи между кластерами внутри еврозоны приводят к тому, что европейские кластеры не обладают достаточной критической массой и инновационным потенциалом, чтобы быть конкурентоспособными в условиях глобальных рынков. Стремление к превосходству должно стать однозначным приоритетом» [8, с. 5]. Интеграция европейских кластерных политик и стимулирование международного кластерного сотрудничества должны помочь появлению сильных кластеров международного уровня, способных стать опорой экономики еврозоны в условиях глобальной конкуренции. Эти положения служат также достижению целей Лиссабонской стратегии (в модернизированном варианте — стратегия «Европа 2020»), направленной на рост конкурентоспособности и снижение социальной напряженности. Среди ее приоритетов: повышение занятости, рост инвестиций в образование, инновации и науку, снижение уровня бедности, новая промышленная политика, поддержка малого и среднего бизнеса, углубление единого европейского рынка[2].

Кластеры мирового уровня

Сегодня кластеры возникают по всему миру, однако их эффективность различна. По данным авторов доклада «Становление кластеров мирового уровня в Европе», наиболее интенсивный рост происходит в

[1] http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/clusters/index_en.htm
[2] http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

развивающихся странах — Индии, Китае, Бразилии, поскольку в них кластеры развиваются в русле государственных стратегий. Так, стратегией Китая является создание всемирной лаборатории, соответственно, для достижения этой сверхзадачи объединены порядка 50 кластеров, обеспеченных необходимыми ресурсами. Обеспокоенные данной тенденцией, европейские исследователи говорят о необходимости повышения качества европейских кластеров до международного, что позволит успешно конкурировать в глобальных масштабах [6, с. 31].

При существующем плюрализме определений самого понятия «кластер» авторами предлагается не давать однозначного определения кластеру международного уровня, а использовать критерии, соответствие которым поможет идентифицировать некий кластер как международный. В рамках данной статьи приводится набор критериев, который был разработан совместной рабочей группой под руководством доктора Герда Майера Цукокера [6, с. 33] с участием представителей 35 кластеров из Германии, Франции и Швеции, имеющих статус наиболее передовых каждый в своей стране. Данные критерии разделены на 3 группы: группа критериев, описывающих условия, в которых происходит развитие кластера; группа критериев, характеризующих участников кластерного процесса; группа критериев, определяющая систему управления кластером (см. табл. 1).

Анализ докладов, посвященных проблемам европейских кластеров в условиях глобализации, позволяет сделать вывод о том, что в своем стремлении к выходу на международный уровень европейские кластеры сталкиваются с рядом вызовов:

1. *Внешние вызовы*, связанные с продвижением на мировую арену. Это усиливающаяся конкуренция со стороны кластеров других макрорегионов, в первую очередь американского и азиатско-тихоокеанского. Чтобы оказаться конкурентоспособными в глобальных условиях, кластерам необходима стратегия активной интернационализации.
2. *Внутренние вызовы*, связанные с качественным потенциалом кластеров, их жизнеспособностью. Для минимизации этих вызовов необходима общеевропейская программа стимулирования инновационной активности в регионах. Упомянутая уже в начале данной статьи новая стратегия «Евро 2020» в качестве оного из основных приоритетов имеет инновационное развитие. Кроме того, эффективным инструментом повышения конкурентоспособности может стать создание системы «одного окна» для европейских сетевых структур в виде пула программ и инициатив, направленных на качественное развитие кластеров и их участников.
3. *Вызовы Европейского союза*, связанные с чрезмерной фрагментарностью европейских кластеров. Предполагается, что на мировой арене европейские кластеры должны позиционировать свой продукт под знаком «Сделано в ЕС». Для этого необходимо создание условий для более интен-

Таблица 1

Критерии для кластеров международного уровня

Критерии по группам		
Условия	**Участники**	**Управление**
— уровень научно-исследовательской среды	— наличие в регионе критической массы участников рынка, производящих инновационный продукт, осуществляющих научные исследования или оказывающих сервисные услуги	— наличие стратегии развития и ее реализация
— качество образования	— международная известность и репутация кластера и его участников	— высокий уровень менеджмента управляющей организации
— условия и интенсивность появления новых инновационных компаний в регионе	— высокая степень активности ключевых участников кластерного строительства (деловые, академические и административные круги)	— устойчивое финансирование и адекватное кадровое обеспечение управляющей организации
— привлекательность региона для иностранных инвесторов, а также потенциальных участников кластера	— здоровая конкуренция внутри кластера. Для создания кластера международного уровня недостаточно заполнить все звенья производственной цепочки — необходимо, чтобы в производственном, исследовательском, образовательном секторах были несколькими участников, т.о. создавалась конкурентная среда, стимулировались инновации	— обеспечение эффективного взаимодействия между участниками кластера для мощного синергетического эффекта.
— наличие механизмов, стимулирующих инновационную активность (законодательство, налоговый режим, система «одного окна»)	— вовлеченность участников кластера в международное сотрудничество и наличие развитых партнерских связей по ключевым направлениям	— высокая добавленная стоимость

сивной интеграции кластеров в рамках союза (программы и инициативы Еврокомиссии, усиление единого европейского рынка, упрощение некоторых регулятивных механизмов предпринимательской деятельности).

Механизмы поддержки интернационализации кластеров в ЕС

Перечисленные в предыдущем разделе вызовы, с которыми сталкиваются европейские кластеры, побуждают руководство Евросоюза к созданию условий для повышения уровня европейских кластеров и стимулирования их выхода на глобальный рынок. Эта работа началась еще в 2008 году, когда в упомянутом ранее Сообщении Комиссии европейских сообществ от 17.11.2008 «На пути к кластерам мирового уровня в ЕС: внедрение расширенной инновационной стратегии» был предложен комплекс программ и инициатив, большинство из которых реализуются под эгидой департамента предпринимательства и промышленности Еврокомиссии. Стоит отметить, что данные инициативы имеют динамичный характер: 2012 году часть из них завершила свое действие, другие перешли на новый уровень, некоторые продолжаются до сих пор. Краткое описание основных программ и инициатив по направлениям поддержки кластерной интернационализации, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Перечень программ ЕС по поддержке международного сотрудничества кластеров

Программа / инициатива	Описание
Научные исследования	
FP7[3]	Обширный проект, одно из направлений которого — «Сотрудничество» — оказывает поддержку совместным международным научно-техническим исследованиям. Кроме того, в рамках проекта осуществляется координация европейских национальных исследовательских программ
Поддержка малого и среднего бизнеса	
Enterprise-Europe-Network[4]	Портал, созданный для содействия интернационализации малых и средних компаний. Услуги: правовые консультации, поиск международных партнеров, содействие в фандрайзинге, банк аналитической и статистической информации. Служит проводником от индивидуального бизнеса к кластеру
Кластерная политика	
European Cluster Alliance[5]	Открытая площадка, созданная в 2006 году для взаимодействия между представителями ведомств разных уровней, ответственных за выработку политик кластерного развития. Содержит банк лучших практик, методические материалы, результаты исследований. Цель — совершенствование кластерных политик и программ развития кластеров, обмен опытом, аналитика. С 2008 года в ее работе могут принимать участие представители всех стран Европы, занимающиеся формированием кластерных политик
Инновационное развитие	
Europe INNOVA[6]	Интерактивная инновационная лаборатория. Цель проекта — поддержка всех форм инноваций. Построена по тематическому принципу: инновации в управлении, сфере услуг, экологии, отраслях промышленности и пр. В рамках проекта происходит профессиональное взаимодействие специалистов по инноватике, оценка инновационных продуктов, анализ инновационного потенциала территорий и отраслей, ведутся исследовательские проекты с международным участием, создана медиатека, оказывается поддержка во взаимодействии со СМИ
Банк данных, обмен информацией, статистика, аналитика	
European Cluster Observatory[7]	Интерактивная платформа, предоставляющая доступ к единому банку статистической информации и аналитических материалов о европейских кластерах. Включает разделы: — карта кластеров (Cluster Mapping): подробная информация о кластерах и их участниках в разных регионах. — учебная аудитория (Cluster Classroom): методические материалы по совершенствованию навыков кластерного управления и политики. — библиотека (Cluster Library): статьи, исследования, обзоры, статистика. — календарь (Cluster Calendar): перечень мероприятий: семинаров, симпозиумов, конференций, посвященных вопросам кластерного развития и пр.
Управление кластерами	
European Secretariat for Cluster Analysis[8]	Новая площадка, где собраны материалы по развитию навыков управления кластерами, а также инструментарий для изучения лучшего опыта кластерного управления и развития (бенчмаркетинга). Проводит оценочные процедуры в отношении управления европейскими кластерами по собственной методике с целью повышения качества кластер-менеджмента. Создана по инициативе германского инновационного агентства VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Окончание табл. 2

Программа / инициатива	Описание
Foundation Clusters and Competitiveness[9]	Программа повышения профессионального уровня кластерного управления. Курс обобщает лучший европейский опыт в области кластер-менеджмента
Взаимодействие	
Cluster Collaboration Platform[10]	Проект возник на базе инициативы Cluster Excellence Initiative, существовавшей с 2009 по 2012 гг., и сегодня является основной площадкой для интерактивного взаимодействия кластеров и получения общей информации. Здесь представлен перечень международных проектов с участием кластеров, объявления о конкурсах, тендерах, курсах. Организован профессиональный форум, медиатека с материалами исследований, кейсов, специализированной литературой. Имеется сервис для поиска партнеров из других стран, календарь событий
Cluster Managers` Club[11]	Профессиональное сообщество кластер-менеджеров. Преимущества участия: выход на широкую аудиторию, облегченный поиск деловых партнеров за рубежом, возможность обращаться в правительственные структуры от имени сообщества, в т. ч. с инициативами и предложениями по улучшению кластерной политики, обмен информацией, возможность повысить профессиональный уровень

Данные инициативы составляют основу для тесного взаимодействия между кластерами разных регионов Европы, что помогает поддерживать высокий уровень конкурентоспособности существующих объединений и стимулирует появление все большего количества кластеров мирового масштаба в ЕС.

Интернационализация кластеров: европейский опыт

В одном из докладов, посвященных исследованию интернационализации европейских кластеров, отмечается, что «сетевым структурам (кластерам) необходимо развивать сотрудничество, невзирая на региональные и национальные границы, разрабатывать собственные стратегии интернационализации и последовательно их реализовывать, чтобы сохранять и расширять свое присутствие на мировых ранках» [11, с. 4].

Пространственная близость в экономических отношениях не является ни более важной, ни более эффективной, чем другие не-локальные связи и сети. Реляционная близость не сводится к какой-либо конкретной территориальной характеристике. Она может существовать и развиваться между субъектами, расположенными в различных частях мира, благодаря современным технологическим и институциональные изменениям, которые облегчают передачу информации в пространстве.

Интернационализация европейских кластеров рассматривается в двух аспектах: как инструмент повышения конкурентоспособности отдельных компаний, которые могут развивать внешние связи более успешно в рамках кластера, а также как инструмент повышение качества самого кластера в движении к международному уровню.

Интернационализация создает множество преимуществ:

- преодоление самозамкнутости и интеграция в международное пространство;
- расширение экспортно-ориентированных направлений, которые открывают самый простой и быстрый доступ к международным рынкам;
- сокращение вертикальной производственной цепочки за счет увеличение импорта некоторых видов сырья и комплектующих;
- аутсорсинг отдельных производственных процессов зарубежным партнерам;
- передача прав интеллектуальной собственности зарубежным партнерам на свою продукцию/технологии и получение прибыли от лицензионных платежей;
- участие в капитале иностранных компаний;
- размещение производств за рубежом для адаптации выпускаемой продукции к иностранным стандартам;
- сотрудничество в области НИОКР.
- трансфер знаний.

Внешние связи важны для того, чтобы избежать ловушек «самозамкнутости». Безусловно, доступ к международным каналам влечет за собой увеличение неопределенности и требует инвестиций. Кроме того, гармоничное сотрудничество в инновационном процессе зависит от степени доверия, которая существует между партнерами, от общего языка, общих разделяемых понятий и взглядов. Однако чем сильнее участники кластера задействованы в установлении и поддержании внешних связей и партнерских отношений, тем больше информации о новых рынках и

[3] http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html
[4] http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu
[5] http://www.proinno-europe.eu/eca/about
[6] http://www.europe-innova.eu
[7] www.clusterobservatory.eu
[8] http://www.cluster-analysis.org
[9] http://www.clustercompetitiveness.org
[10] http://www.clustercollaboration.eu
[11] http://www.cluster-excellence.eu/club.html

технологиях попадает кластерную сеть. Из-за высокой неопределенности, сопутствующей отношениям, в которых участвуют партнеры, мало знающие друг о друге, трансфер знаний осуществляется по четко определенным направлениям и в гораздо более четко структурированном виде, чем коммуникационные потоки внутри кластера.

К основным факторам, препятствующим активной международной кооперации малых и средних компаний, относятся:

- недостаток финансовых возможностей;
- трудности с получением кредита для развития международного направления;
- дефицит квалифицированных кадров;
- отсутствие информации о международных рынках;
- отсутствие доверия к потенциальным партнерам;
- языковые барьеры;
- географическое расстояние;
- разница производственных стандартов и правового регулирования.

Эффективным способом преодоления барьеров на пути к внешним рынкам является реализация коллективной стратегии интернационализации с учетом интересов и с использованием преимуществ всех участников кластера. Это позволяет сократить индивидуальные издержки на международную деятельность, а также сэкономить за счет совместного использования ресурсов. Для самого кластера это возможность усилить свое влияние, расширить связи, привлечь новых участников, получить дополнительную государственную поддержку.

В ходе анализа результатов исследований кластеров из 11 стран ЕС [10; 11], проведенных в 2007 и 2010 годах германскими научными центрами, можно составить общее представление о степени интернационализации европейских сетевых структур. Для этого рассмотрим такие вопросы, как цели интернационализации, ее масштабы (ЕС/другие страны мира), стратегия, распределение ответственности между участниками кластера и кластер-менеджерами, накопленный опыт и барьеры.

1. Цели интернационализации

Можно выделить 4 базовые цели международного кластерного сотрудничества:

- достижение технологического превосходства и усиление позиций на международных рынках;
- облегчение доступа на новые рынки;
- доступ к новым технологиям и научным разработкам;
- обмен опытом и информацией.

Среди прочих целей стоит рассматривать:

- возможность сравнить себя с лидерами отрасли;
- создание новых объединений в отдельных научных и прикладных областях;
- повышение узнаваемости за рубежом;
- привлечение зарубежных партнеров в свой регион (открытие производств, представительств).

2. Масштабы интернационализации

В более 50% случаев международные притязания европейских кластеров выходят за пределы объединенной Европы. Амбиции 39% опрошенных ограничиваются рамками ЕС. И лишь 8% заявляют о желании развивать внешние связи только на межрегиональном уровне внутри своей страны.

3. Стратегия интернационализации

Первым шагом на пути к интернационализации кластера и входящих в его состав участников является формулировка общей стратегии, плана действий, системы показателей и пр. В общем случае, стратегия интернационализации европейских кластеров включает следующие направления:

- выявление целевых рынков или групп;
- формулировка экономических и научных целей международной деятельности;
- определение комплекса мер по достижению целей и выходу на целевые рынки;
- составление плана-графика;
- оценка затрат (финансы, человеческие ресурсы и пр.);
- составление списка потенциальных партнеров;
- поиск источников финансирования (гранты, программы поддержки, кредиты и пр.).

За последние три года отмечается рост числа европейских кластеров, в которых интернационализация является предметом специально разработанной стратегии либо частью общей стратегии. Кроме того, 90% кластеров, где ответственность за интернационализацию возложена на менеджмент, имеют специальную стратегию (хотя бы в базовом варианте).

4. Ответственность за интернационализацию кластеров

Ответственность за разработку стратегии интернационализации, и последующую координацию внешних связей может входить в сферу ответственности разных участников. За три года в этой области произошли некоторые изменения: в большинстве европейских кластеров интернационализация является делом самих компаний либо кластер-менеджеров (36% и 38% соответственно) и в меньшей степени — коллегиальных органов, например совету директоров. Также в докладах отмечается, что в те кластеры, где интернационализация является функцией кластер-менеджера, достигают больших успехов в развитии международных контактов, нежели те структуры, где каждый участник самостоятельно выстраивает внешние связи (общая стратегия, системный подход, представление интересов кластера как единого целого).

5. Опыт интернационализации

Главным показателем эффективности интернационализации является положительный результат, которого удается достичь благодаря развитию международных контактов. В 2007 году в европейских кластерах отмечался наибольший успех от сотрудни-

чества в пределах своей страны (межрегиональные связи), особенно в одинаковых областях. Эффективной также оказалась кооперация на национальном уровне в новых областях и в пределах ЕС в одинаковых сферах (51% и 52% соответственно). Результаты исследования 2010 года показывают существенное увеличение примеров успешного сотрудничества на уровне стран Евросоюза (более 70%) в одинаковых областях. Авторы объясняют это географической близостью стран еврозоны, а также тем, что европейский рынок становится для партнеров приоритетным.

6. Факторы, ограничивающие интернационализацию

Несмотря на достигнутые успехи в области интернационализации, существует общий набор факторов, ограничивающих развитие международных связей кластеров. Примечательно, что за три года произошло смещение акцентов: на смену «психологическим» барьерам пришли «материальные». Если в 2007 году интернационализация тормозилась главным образом из-за недоверия и высокой конкуренции между потенциальными партнерами, то в 2010 году большинство трудностей было связано с дефицитом финансовых ресурсов, а также времени и навыков (квалифицированного персонала, системного подхода, опыта подобной деятельности и пр.).

Данные результаты позволяют не только составить представление о современной ситуации в области интернационализации европейских кластеров, но и служат примером для проведения аналогичного исследования в России.

Оценка уровня интернационализации и алгоритм разработки междуународной стратегии кластеров

По итогам обобщения материала исследований по интернационализации европейских кластеров авторы данной статьи предлагают **7-балльную шкалу** первичной или «экспресс»-оценки уровня интеранционализации кластеров [11, с. 23], а также алгоритм разработки стратегии интернационализации в базовом варианте.

7-балльная шкала оценки уровня интернационализации может быть использована для отбора кластеров с целью их дальейшего исследования с точки зрения развития внешних связей и международного потенциала, а также для формирования последующей стратегии интернационализации.

«7» – и сам кластер, и входящие в его состав компании (организации, институты) демонстрируют стабильно высокий уровень развития внешней кооперации. Есть прочные партнерские связи, успешные совместные проекты, международное признание, разработана специальная стратегия международной деятельности.

«6» – наличие международных контактов как минимум с 1 зарубежным кластером, ориентация на развитие внешней кооперации со стороны менеджмента и большинства участников кластера, планирование международной деятельности.

«5» – регулярное участие кластера и его членов в специализированных международных проектах, мероприятиях. Наличие элементарной стратегии интернационализации, стремление участников и менеджмента развивать внешние связи.

«4» – внешние связи осуществляются выборочно, например, только между исследовательскими центрами или банками и носят единичный, спонтанный характер. Кластер как единое целое не известен за пределами региона. Стратегия отсутствует.

«3» – у менеджмента и участников есть стремление развивать внешние связи, однако система и стратегия отсутствуют.

«2» – мер по развитию внешней кооперации не предпринимается, хотя есть потенциал.

«1» – интернационализация не входит в планы развития менеджмента и участников кластера, не является для них приоритетом.

Алгоритм разработки стратегии интернационализации в базовом варианте, по мнению авторов, может выглядеть следующим образом.

1. *Этап диагностики:* выявление уровня существующих внешних связей участников кластера и реальной потребности развивать международную кооперацию.
2. *Этап постановки цели:* исследование мотивации для выхода на международный уровень и формулировка целей.
3. *Этап подготовки:*
   - оценка ресурсных возможностей, главным образом финансовых и кадровых;
   - стратегическое планирование международной деятельности;
   - обучение сотрудников;
   - привлечение дополнительных материальных ресурсов (при необходимости).
4. *Этап действия:*
   - исследование отраслей кооперации и подбор партнеров;
   - установление контактов с «агентами влияния»: административными и общественными организациями и институтами (ТПП, фонды, агентства развития и пр.);
   - инициирование проектов;
   - реализация проектов;
   - оценка результата;
   - обратная связь.
5. *Этап функционирования:*
   - закрепление достигнутых результатов;
   - поддержание международных связей посредством участия в проектах и мероприятиях, выставочно-конгрессной деятельности, проведение совместных исследований и пр.

Примеры интернационализации кластеров в европейских странах

На данный момент интернационализация кластеров имеет место во многих европейских странах. Ее

интенсивность и результативность, а также система управления процессами кластерной интернационализации находятся на разных уровнях. Ниже приведены примеры государств-членов ЕС, имеющих положительный опыт международного кластерного сотрудничества.

Австрия

Регион Верхняя Австрия, где сформировался крупный автомобильный кластер, использует в качестве инструмента интернационализации регулярные технологические презентации т. н. «День поставщиков автокомпонентов» («Automotive Cluster Suppliers Day»). Кластер выступит в роли посредника, который подбирает из числа своих членов потенциальных партнеров — поставщиков автокомпонентов для крупных заводов в разных странах Европы и мира. Преимущества для обеих сторон очевидны: участники кластера получают упрощенный доступ на внешние рынки, а зарубежные производители — надежных поставщиков. Примером активного взаимодействия по такой схеме является сотрудничество с Германией.

Германия

Малые и средние компании северных регионов Германии являются партнерами международного кластера BalticNet-PlasmaTec, объединяющего 40 участников из 10 стран, которые проводят исследования и выпускают высокотехнологичную продукцию с использованием плазменных технологий (медицина, биотехнолгии, защита окружающей среды). С германской стороны данное партнерство получает поддержку со стороны Initiative Kompetenznetze Deutschland, созданной по инициативе федерального Министерства экономики и технологий и объединяющей 120 наиболее инновационно-ориентированных немецких кластеров (6 тыс. компаний, 1,6 тыс. институтов). Данное объединение позиционирует себя как «лига лучших инновационных кластеров».

Кроме того, германские кластеры имеют давний успешный опыт сотрудничества с партнерами из Южной Кореи.

Швеция

Шведский проект FPX представляет собой кластер информационных технологий в географии. Он объединяет компании и исследовательские центы, которые создают информационные продукты, позволяющие облегчить ориентацию в пространстве (навигаторы, интерактивные карты, электронные адресные справочники, приложения, позволяющие рассчитать емкость рынка в пределах определенной территории и пр.). Примеры проектов, появившихся в рамках кластера — сервисы **hitta.se**, **eniro.se**. Также одним из проектов кластера была разработка по заказу одного из муниципалитетов Швеции программы, позволяющей смоделировать карту зон, где был риск затопления, и, соответственно, меры реагирования. С 2007 года кластер начал сотрудничество с Китаем. Все начиналось с 3-х провинций, встреч с правительственными агентствами развития, университетами, исследовательскими центрами, а также местными администрациями. Менеджер кластера Йохан Банг отмечает, что индивидуальное вхождение на китайский ИТ-рынок для каждой небольшой шведской компании с численностью в среднем 25–50 человек, был бы весьма затруднителен. «Однако как кластер мы представляем собой объединение 26 тыс. высококвалифицированных специалистов и имеем поддержку регионального правительства» [6, с. 111]. Результатом внешней кооперации компаний-участников кластера стал рост новых рабочих мест (в среднем, 100 в год). В 2009 году было подписано 2 протокола о намерениях с китайскими компаниями, 4 университета КНР выразили готовность осуществлять совместные научные разработки и программы студенческих обменов. В 2010 году было подписано 7 соглашений и сотрудничестве между компаниями и университетами, кроме того, было подписано соглашение о развитии прямых горизонтальных связей между муниципалитетами Чжухай и Гавле.

Франция

Государственная политика Франции, направленная на ликвидацию сложившегося технологического отставания страны от США и стран АТР, опирается на т. н. полюса конкурентоспособности — объединения предприятий, научных лабораторий и образовательных учреждений, располагающихся на определенной территории и сотрудничающие с целью разработки инновационных проектов, конкурентоспособных на международном рынке. В настоящее время во Франции работает 77 полюсов или кластеров, 7 из них имеют статус международного значения [5, с. 129]. Один из такие кластеров — System@tic, расположенный в регионе Иль-де-Франс, сфера деятельности — оптика, электроника и программное обеспечение в области телекоммуникаций, транспорта, обороны. Кластер возник в 2005 году. За время его работы было реализовано 200 научно-исследовательских проектов с общим бюджетом более 1 миллиарда евро. «Систематик» является примером кластера, развивающего активные связи с другими кластерами за рубежом. Кластер имеет четкую стратегию интернационализации, преследующую 2 базовые цели:

- продвижение компаний-участниц на внешние рынки;
- повышение привлекательности и узнаваемости региона Иль-де-Франс.

Стратегия интернационализации реализуется по двум направлениям:

- *«Европейское»:* развитие сотрудничества с другими европейскими кластерами:
  - участие в проекте EICOSE2, который объединяет европейские кластеры, разрабатывающие программное обеспечение в области транспортной безопасности. Инициирован в

2006 году кластером SafeTRANS, Германия, сегодня объединяет 5 кластеров из 4 стран (Австрия, Франция, Германия, Испания);
- альянс с датским кластером Point-One в области нанотехнологий и мехатроники, немецким кластером BICC-Net информационно-коммуникационных технологий, а также бельгийским кластером цифровых технологий DSP Valley, регион Фландрия.
- участие в проекте SIGNATURE, созданного на базе европейской программы INTERREG (программа, направленная на развитие межрегиональной кооперации стран-членов ЕС, при совместной финансовой поддержке Европейского фонда регионального развития и самих стран Евросоюза). Проект направлен на создание европейского кластера инновационных разработок в области безопасности. Участники — Франция, Великобритания, Бельгия, Германия.

- *«Мировое»:* присутствие в разных точках земного шара через созданную кластером сеть технологических узловых центров — хабов. Сегодня эти центры есть в Бостоне (США), Пекине (КНР) и Тунисе (Тунисская Республика). Цели: продвижение кластера, его членов и региона, содействие развитию партнерских связей и совместных проектов в технологической сфере, расширение экспортных возможностей для малого и среднего бизнеса. Помимо постоянного присутствия, в центры дважды в год организуются поездки представителей малых и средних компаний — членов кластера. Результат: открытие офиса одной французской компании в кластере Boston-Cambridge cluster и начало 3 научно-исследовательских проектов в лабораториях КНР.

Заключение

В рамках данной статьи нами был рассмотрен вопрос повышения эффективности кластера за счет развития внешних связей, т. е. интернационализации на примере стран Евросоюза.

На основе изучения европейского опыта авторами данной статьи было предложено рабочее определение интернационализации кластеров, а также систематизирован механизм интернационализации сетевых структур в базовом виде. Он включает набор критериев для идентификации кластеров международного уровня, схему оценки степени интернационализации сетевых структур, алгоритм разработки стратегии интернационализации кластеров, а также перечень программ по поддержке кластерной интернационализации.

Анализ европейских исследований, посвященных интернационализации сетевых структур, позволил сделать вывод о том, что кластер не может раскрыть свой потенциал роста в долгосрочной перспективе, если организации, его образующие, полагаются исключительно на внутренние рынки и знания, циркулирующие в локальной сети взаимодействия. Сочетание сети местного взаимодействия и внешних связей создают основу для рефлексивного процесса генерации знаний. Сеть местного взаимодействия выигрывает от внешних связей, поскольку за счет них в кластер поступают новые знания и субконтракты.

Данные выводы приобретают особую актуальность в условиях продолжающейся глобализации и очередной волны экономического кризиса. Сегодня малые и средние компании — основа европейской экономики — сами по себе теряют конкурентоспособность. В противовес этой тенденции усиливаются процессы кластеризации. Однако и сами кластеры в Европе нуждаются в усилении позиций. Европейские власти, опираясь на многочисленные исследования, предлагают активизировать межкластерное сотрудничество внутри Европы с последующим выходом на мировую арену сильных сетевых структур. Для этих целей создается система поддержки в виде пула проектов и программ, стимулирующих сотрудничество (совместные исследования, совместная кластерная политика, повышение качества управления, единый банк данных, профессиональные сообщества). Уровень международной активности кластеров являются предметом регулярных мониторингов. Вопрос интернационализации кластеров стал предметом общеевропейского диалога исследователей, политиков, бизнеса.

Недавно председатель Еврокомиссии Жозе Мануэл Баррозу, выступая с речью в Европарламенте, призвал превратить Евросоюз в «федерацию национальных государств»[12]. Если новая система будет принята, она должна будет объединить внутренние рынки, социальную политику, энергетический сектор и развитие технологий. Представляется, что для Российской Федерации с ее 83 субъектами будет полезен опыт именно объединенной Европы, независимо от настоящей и будущей формы ее государственного устройства.

[12] http://expert.ru/2012/09/13/krizis-do-evrofederatsii-dovedet/

Литература

1. Европейская комиссия: департамент промышленности и предпринимательства [Официальный сайт]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/clusters/index_en.htm Дата обращения: 05.09.2012.
2. Европейская комиссия: стратегия Евро 2020 [Официальный сайт]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm Дата обращения: 05.09.2012.
3. *Королева А.* Кризис до Еврофедерации доведет? // Эксперт Он-лайн [Официальный сайт]. Режим доступа: http://expert.ru/2012/09/13/krizis-do-evrofederatsii-dovedet/ Дата обращения: 15.09.2012.
4. Министерство экономического развития Российской Федерации: методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации [Официальный сайт]. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081702 / Дата обращения: 03.09.2012.

5. *Нещадин А., Треву Д.-С.* О французском опыте создания полюсов конкурентоспособности // Общество и экономика. 2012. № 5. С. 129–134.
6. *Цукокер Г.М. и соавт.* Появление европейских кластеров мирового уровня. Брюссель: Европа ИнтерКластер, 2010. 119 с.
7. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
8. Сообщение Комиссии Европейских сообществ Совету, Европейскому Парламенту, Европейскому экономическому и социальному Комитету и Комитету регионов: на пути к кластерам мирового уровня в ЕС: внедрение расширенной инновационной стратегии: офиц. текст. Брюссель, 2008. 10 с.
9. Сообщение Комиссии Европейских сообществ Совету, Европейскому Парламенту, Европейскому экономическому и социальному Комитету и Комитету регионов: от знаний к практике: расширенная инновационная стратегия ЕС: офиц. текст. Брюссель, 2006. 18 с.
10. *Цукокер Г.М., Мюллер Л., Зомбори З.* Европейские кластеры выходят на международный уровень: сетевые структуры и кластеры как инструменты развития международного делового сотрудничества. Берлин: Институт инноваций и технологий. 2010. 27 с.
11. *Цукокер Г.М., Буль К.М.* Интернационализация кластеров. Барьеры и возможности: исследование выбранных европейских кластеров. Министерство экономики и технологий ФРГ; VDI/VDE Innovation + Technik GmbH. Берлин: VDI/VDE-IT, 2007. 27 с.

European experience of cluster internationalization for improving national competitiveness

E.A. Fiyaksel, Doctor in economics, National Research University Higher School of Economics — Nizhny Novgorod, Head of Center for Entrepreneurship, Head of Venture management department, Head of Innovation Systems Management Project Laboratory
M. Nazarov, Candidate of Economic Sciences, associate professor, National Research University «Higher School of Economics» (Nizhny Novgorod branch), Venture Management Department
E. Islankina, senior lecturer, National Research University «Higher School of Economics» (Nizhny Novgorod branch), chair of Public Administration

The article observes European experience of improving national competitiveness through cluster internationalization.

The review of studies made in the EU shows that networks are not capable of long-term excellence and development unless its members are acting in global markets and involved in international knowledge transfer.

Based on the analysis of European experience the authors of the article suggest a working definition of «cluster internationalization» as well as a basic toolbox for internationalization of networks, including a set of criteria for identification of world-class clusters, a guide for designing a cluster internationalization strategy and a list of internationalization support programs.

Kewords: *Internationalization of clusters, the European Union, globalization, competitiveness, cluster policy, world-class cluster.*

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования, Российская государственная академия интеллектуальной собственности (ФГБОУ ВПО РГАИС) при поддержке Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент), Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (ТПП РФ), Общероссийской общественной организации «Российское авторское общество» (РАО)

ОБЪЯВЛЯЕТ ПЕРВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС НА ЛУЧШЕЕ НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Объявление о конкурсе в День российской науки 08.02.2013 года.
Представление документов на конкурс не позднее 01 апреля 2013 года.
Определение победителей конкурса в срок до 15 апреля 2013 года.
Награждение победителей в апреле 2013 года в рамках VI Международного форума «Интеллектуальная собственность — XXI век».

ЭКСПЕРТНАЯ КОМИССИЯ КОНКУРСА:
117279, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 55а, ФГБОУ ВПО РГАИС, научный отдел (каб. 209), тел. 8(495) 334-91-78, nauka@rgiis.ru.

ЦЕЛЬ КОНКУРСА: поддержка и развитие научных исследований, пропаганда научных достижений, организация взаимодействия и сотрудничества профессионального сообщества, развитие международного научного информационного обмена в сфере интеллектуальной собственности.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ. Для участия в конкурсе необходимо направить в адрес экспертной комиссии конкурса с пометкой «Конкурс — Лучшее научное издание в сфере ИС»: заявку в электронной форме; научное издание в печатной форме в количестве 3 (трех) экземпляров; научное издание в формате .pdf по адресу: nauka@rgiis.ru.

НОМИНАЦИИ КОНКУРСА: «Авторское право»; «Право промышленной собственности»; «Управление интеллектуальной собственностью»; «Экономика интеллектуальной собственности»; «Подготовка кадров в сфере интеллектуальной собственности»; «Антиконтрафакт»; «Таможенное регулирование прав интеллектуальной собственности».

Информационный партнер конкурса — Издательский дом «Интеллектуальная собственность», www.superpressa.ru.