



УДК 330.101.541+339
ББК 65.012.4-11

МЕГАКЛАСТЕРЫ В ПРОСТРАНСТВЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Волошина Анастасия Юрьевна

Кандидат экономических наук, докторант кафедры мировой и региональной экономики
Волгоградского государственного университета
interes@volsu.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. Мегакластеры как современные феномены развития мегаэкономики остаются малоисследованными объектами, требующими четкого категориального определения и классификации. Это важно для наиболее полного использования кластерной формы организации хозяйственного пространства с учетом факта, что успешное функционирование кластеров становится важным фактором повышения конкурентоспособности стран из аллокации.

Мегакластер охарактеризован в статье как межотраслевой комплекс самостоятельных организаций, взаимодействующих друг с другом на договорных началах и представляющих собой группу основных и сопутствующих хозяйственных единиц, соседствующих на компактной территории или на профильно взаимосвязанных территориях одной или нескольких стран, взаимодополняющих друг друга в общем процессе производства конечного продукта в единой цепочке создания полезности и стоимости в рамках мегапроцессов и мегапроектов в общих интересах.

В качестве отдельной проблемы теоретического исследования мегакластеров как феноменов мегаэкономического пространства выделена проблема унификации их терминологического определения и классификации, решение которой затруднено недостаточным теоретическим осмыслением и использованием мегакластеров в науке и практике.

Проведение классификации мегакластеров требует обоснования системы критериев их дифференциации в рамках смысловой интеграции в конкретном, соответствующем сути кластера, профильном и четко локализованном мегаэкономическом образовании. С позиции единства корней (происхождения) и аллокации (базирования) автором выделены мегакластеры: национальные, формирующиеся в пространстве мегагорода или мегарегиона одной национальной экономики; бинациональные, образующиеся в пространстве мегарегионов приграничного типа; мультинациональные, создаваемые в пространстве мегарегионов, охватывающих протяженные территории нескольких стран или международных транспортных коридоров.

Ключевые слова: глобальная экономика, мегаэкономика, мегакластер, кластеризация экономики, национальный кластер, бинациональный кластер, мультинациональный кластер.

Современные подходы к управлению корпоративными структурами и проведение кластерной политики не учитывают специфику уровня развития территорий, особенности корпоративных и сетевых структур, мегарегиональные, трансграничные, межотраслевые и другие аспекты.

В этой ситуации целесообразно формирование новых подходов к регулированию связанного совместного функционирования и устойчивого развития корпоративных, сетевых и локальных структур в мегаэкономических кластерах, а также обоснование и совершенствование методов и инструментов регулирования их устойчивого взаимодействия, имеющего не только теоретическое, но и прикладное значение в условиях нарастания глобализации мировых экономических процессов.

Мегакластеры как современные феномены мегаэкономического типа остаются малоисследованными объектами, требующими четкого категориального определения и классификации, а обеспечение эффективного трансграничного либо национального взаимодействия и баланса интересов участников сложных вертикально и горизонтально интегрированных структур в формате мегаэкономического кластера определяет необходимость обоснования содержания соответствующих экономических механизмов.

Получившие широкое развитие в 90-е гг. XX в. процессы кластеризации экономики стали объектом активных исследований зарубежных специалистов (см.: [17; 27; 29]; и др.). Среди наиболее часто выделяемых европейскими и американскими исследователями аспектов определения кластеров – следующие:

– пространственно (преимущественно в рамках региона) сконцентрированные виды деятельности в сопряженных экономических сферах, как правило, взаимосвязанные с локальной научно-исследовательской системой (исследовательскими институтами, университетами и т. д.);

– формирование вертикальных и горизонтальных производственных цепей: производ-

ственных и обслуживающих производственный процесс предприятий и организаций, образующих ядро кластера, а также различных других вокруг ключевых предприятий кластера;

– наличие высокоагрегированных групп отраслей промышленности или высокого уровня агломерации секторов.

Эксперты Европейской комиссии совместно со специалистами «Pricewaterhouse Coopers», в феврале 2011 г. опубликовавшие доклад о результатах исследования региональных биотехнологических кластеров, дают следующую характеристику кластеров: «Географически локализованные сети, в рамках которых имеет место успешное создание эффективно функционирующего промышленного сектора на основе роста добавленной стоимости и занятости» [28, p. 26].

К числу отличительных особенностей кластеров исследователи процессов кластеризации экономики относят явление соконкуренции (coopetition). Зарубежные ученые М. Бенгтссон и С. Кок [13], а также К. Уолли [33] определяют соконкуренцию как ситуацию, когда конкуренты одновременно кооперируются и конкурируют друг с другом для создания стоимости. В свою очередь, М. Моррис, А. Косак и А. Озер концептуализировали успешную соконкуренцию как отношение, характеризующееся доверием, обязательствами и взаимной выгодой [24]. Американские специалисты по управлению из Университета Тампа (Флорида) С. Томасон, И. Зимендингер и Д. Кирнан подчеркивают, что в рамках соконкуренции, «работая совместно, фирмы могут увеличить услуги для клиентов и создать более обширный рынок при меньших затратах, чем каждая из фирм смогла бы сама по себе» [32, p. 6]. Итальянские исследователи Дж.Б. Даньино (Университет Катании, о. Сицилия) и Дж. Падула (Университет Боккони, г. Милан) наглядно показали, как соконкуренция содействует созданию стоимости в осуществлении крупными компаниями таких функций, как НИОКР, производство, подготовка кадров [26].

Чрезвычайно важной характеристикой кластеров является то, что они формируют среду, благоприятную для инноваций, стимулируя выявление новых технологических тенденций, снижая барьеры для практического воплощения новых идей и сокращая время создания «стартапов» [30, р. 14], считают европейские эксперты.

Успешное функционирование кластеров становится важным фактором повышения конкурентоспособности стран из аллокации. Эмпирические данные подтверждают, что страны, занимающие первые места в рейтинге по состоянию развития кластеров, также обладают высокими значениями индекса глобальной конкурентоспособности и индекса развития инноваций. Так, в опубликованном Всемирным экономическим форумом «Докладе о глобальной конкурентоспособности, 2012–2013» приведен текущий рейтинг стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI), причем значимой составляющей методики расчета последнего является оценка состояния кластерного развития (state of cluster development) в каждой из 144 ранжированных стран (см. табл. 1 – первые 10 стран в рейтинге).

В механизме реализации принятой в марте 2010 г. экономической стратегии «Европа-2020» процесс кластеризации рассматривается как один из ключевых инструментов повы-

шения конкурентоспособности ЕС в целом. В стратегии сформулировано 7 ведущих инициатив, причем в инициативе «Промышленная политика для эры глобализации» в качестве одного из направлений деятельности Европейской комиссии названо «улучшение бизнес-среды, особенно для малых и средних предприятий, путем сокращения транзакционных издержек осуществления бизнеса в Европе, продвижения кластеров и улучшения приемлемого доступа к финансовым ресурсам» [16, р. 17].

Процессы трансформации пространства GES обусловили эволюцию понятия «кластер», отражая неизбежные изменения, которые претерпевают кластерные формирования в мегаэкономическом пространстве. Так, существенно изменилась значимость такого фактора формирования кластера, как географическая близость его участников, – традиционно подчеркиваемое М. Портером свойство кластеров. В современных условиях роста и интенсификации трансграничного взаимодействия субъектов такой кооперации и активного использования ими современных информационно-коммуникационных технологий понятие территориальной близости или, наоборот, значительного физического расстояния между предприятиями и организациями – участниками кластеров приобретает новое смысловое наполнение. В связи с этим следует

Таблица 1

Взаимосвязь глобальной конкурентоспособности и кластерного развития экономик стран мира

Страна	Ранг страны по GCI		Состояние кластерного развития, 2012 / 2013 (по шкале от 1 до 7 баллов)
	2012 / 2013	2011 / 2012	
Швейцария	1	1	5,1
Сингапур	2	2	5,2
Финляндия	3	4	5,2
Швеция	4	3	5,0
Нидерланды	5	7	4,9
Германия	6	6	5,1
США	7	5	5,0
Великобритания	8	10	5,1
Гонконг	9	11	5,1
Япония	10	9	5,2

Примечание. Составлено автором по: The Global Competitiveness Report, 2012–2013. Full Data Edition. Geneva : World Economic Forum, 2012. P. 7, 13, 504. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (date of access: 28.12.2012).

учитывать, что негативными факторами формирования и развития кластерных образований могут стать: социальные и культурные различия потенциальных участников, различия предпочтений соответствующих целевых групп потребителей, несопоставимый уровень квалификации персонала предприятий – резидентов кластера и др.

Следует отметить, что понятие «кластер» не подменяет понятий комплекса, концерна, конгломерата, комбината, корпорации или сети. Кластер не является монолитной хозяйственной структурой, не обязательно становится жесткой и закрытой системой в перспективе, вместе с тем отличается добровольной солидарностью состава и экономических интересов участников, комплементарностью их структуры и функций. Любой кластер – двойственный по своей сути феномен, относящийся к двум (ниже и выше расположенным относительно него в иерархической структуре) базовым уровням GES. В этом смысле кластер на уровне мегаэкономики (мегакластер) остается, как и на любом уровне GES, мезоструктурой (мезосистемой), в отличие от мегацентра, мегапроекта или мегакорпорации (ТНК). В основе такого кластера лежит связь, сложившаяся на основе бывшей целевой группы экономических субъектов и/или складывающаяся перед формированием новой целевой группы.

Мегакластеры обычно состоят из комплементарной комбинации предприятий или фирм базовых отраслей, взаимно дополняющих совместное осуществление сложных мегапроцессов (производство, строительство, транспортировка, финансовые трансферты, информация, трансферт технологий), в результате которых выпускается общий готовый товар (вещь или услуга). При этом хозяйственные единицы инфраструктурных отраслей, выполняющих сервисное обслуживание базовых, часто не относятся к составу кластеров, если они недостаточно профилированы. Однако если инфраструктурные предприятия и фирмы взаимодействуют для получения своего специфичного конечного продукта, то формируется инфраструктурный мегакластер, что особенно характерно для особо крупных и сложных современных муниципальных и трансграничных образований (мегагородов и транспортных мегакоридоров).

Мегакластер может быть охарактеризован как межотраслевой комплекс самостоятельных организаций, взаимодействующих друг с другом на договорных началах и представляющих собой группу основных и сопутствующих хозяйственных единиц, соседствующих на компактной территории или на профильно взаимосвязанных территориях одной или нескольких стран, взаимодополняющих друг друга в общем процессе производства конечного продукта в единой цепочке создания полезности и стоимости в рамках мегапроцессов и мегапроектов в общих интересах. Это потенциальная сеть особого рода, поскольку она локализована и не жестко профилирована, может возникать на основе уже существующих и функционирующих комплексов как порождаемая ими форма организации основной или инфраструктурной деятельности.

Мегаэкономические кластеры, демонстрируя двойственную природу, стремятся сохранять целостность в локализованном профильном мегаэкономическом пространстве своего функционирования, без жесткой субординации и иерархической связи, на уровне востребованного приобщения и временного срочного подключения к мегапроцессам и в согласованном режиме пользования общими мегаобъектами.

Однако мегакластеры, в том числе и сложные интегрированные, имеют имманентные тенденции к распаду, что связано с конкуренцией, эволюционным или революционным изменением центров производства базовых компонентов товаров и услуг, перенаправлением глобальных потоков товаров и услуг и переходом их субъектов и объектов в другие кластеры.

Поскольку мегакластеры существуют как приграничные области транснациональных и многонациональных корпораций, сетевых структур, они частично встраиваются в эти комплементарные им по природе интеграционные образования или располагаются в пространствах связей между ними, выражая общие интересы их субъектов и создавая совместимые с собой элементы их структур в нужной аспектной специфике.

В связи со своей мезосущностью мегакластеры имеют сходство как с сетями, так и корпорациями, в то же время это не вполне

сети и не вполне корпорации, поскольку они не имеют достаточно жесткой институциональной конструкции. Незаконченностью своей институции мегакластеры, как и социальные сети, порождают эффект, который называют «силой слабых связей». Для эффективности и устойчивости мегакластеров оказываются также важными комплексы функциональных ролей их участников, связанные с информацией, установлением контактов, экспертной оценкой прошлого и актуального состояния или перспектив претендентов на сотрудничество, с обеспечением мониторинга внутри и во внешней среде мегакластера [19].

Действительно, экономическая сеть – структура, состоящая из узлов (относительно самостоятельных субъектов, осуществляющих производство, распределение, обмен, накопление, сбережение или потребление неких объектов), прямые и обратные связи между которыми (трансформации и трансакции) порождают устойчивые специфичные системы экономических отношений между ними на основе инициативы, взаимного доверия, очевидной выгоды и распределенной ответственности, что отчасти соответствует и кластеру [20]. Однако выигрывает такая корпорация или сеть, субъекты (предприятия или фирмы) которой (как и отдельные локальные фирмы) включены в достаточное количество различных мегакластеров, не остаются «вне игры» в мегаэкономике.

Таким образом, в хозяйственном пространстве GES целесообразно идентифицировать мегакластеры наряду с традиционно выделяемыми основными типами организации кластеров (межотраслевые макрокластеры, отраслевые кластеры, макрорегиональные и региональные кластеры, локальные микрокластеры и др.).

В качестве отдельной проблемы теоретического исследования мегакластеров как феноменов мегаэкономического пространства следует выделить проблему унификации их терминологического определения и классификации, решение которой затруднено недостаточным осмыслением мегакластеров в теоретическом плане, а также недостаточным осознанием и использованием в науке и практике.

Для зарубежных и отечественных исследований по данной проблематике понятие «ме-

гакластер» не является абсолютно новым, хотя используется не так часто. При этом обоснованные единые подходы к определению и классификации мегакластеров пока не сформированы. Например, эксперты Европейской комиссии и специалисты «Pricewaterhouse Coopers» выделяют, помимо традиционного понятия «кластер», понятия «суперкластеры» и «мегакластеры» [28, р. 29–30]. При этом под суперкластерами понимаются «кластеры, пересекающие региональные границы», а мегакластеры – это «супранациональные кластеры, пересекающие границы стран» (и даже континентов, как показывает приведенное ниже определение). В докладе «Regional Biotechnology» обоснован следующий вектор развития кластера: научный парк (локальный уровень) → кластер (региональный уровень) → суперкластер (интеррегиональный уровень) → мегакластер (супранациональный – международный уровень). Такое направление развития возможно, если «кластерная организация высокого порядка пересекает региональные или национальные границы» или если она «существует между кластерами разных континентов, географически разделенных в пространстве». Как видим, основным критерием такой классификации становится локализация того или иного типа кластеров на определенном уровне строения глобальной экономической системы.

Как правило, кластеры относятся к конкретным секторам. В то же время эффективность функционирования кластеров во многом определяется их межсекторным сотрудничеством, где на пересечении секторов могут быть созданы соответствующие инновационные продукты [10, с. 7]. Европейский совет биорегионов (СЕБР) дифференцирует инновационные «кластеры мирового уровня» (world-class clusters) [28, р. 28], как можно предположить, скорее с позиций значимости таких кластеров в мирохозяйственном аспекте. Исследовательская группа из «Pricewaterhouse Coopers» в составе Э. Монфардини, Ф. Анкона и Л. Пробста выделила среди кластеров зарождающиеся, развивающиеся, зрелые, кластеры мирового уровня [23, слайды 6, 47].

Основными характеристиками кластеров мирового уровня, по их мнению, являются: испытание временем (20–30 лет); виды деятельности развиваются в сферах, связанных

с основным видом деятельности; способность создавать достижения и лидеров мирового класса; размеры (масштабы кластера) более не имеют значения; наличие международной репутации; привлечение представителей мирового бизнеса и исследователей; организация международного сотрудничества с целью совместного доступа к знаниям; организация деятельности и управления в кластере как в международной модели; способность к самофинансированию (создание и продажа объектов интеллектуальной собственности; лицензирование деятельности; получение прибыли от инвестиций; и т. д.).

В отечественной специальной литературе в предпринимаемых к определению и классификации мегакластерных формирований подходах часто прослеживаются нечеткость и смешение пространственно-территориальных, секторальных (отраслевых/межотраслевых) характеристик (критериев) выделения типов кластеров с функциональными. Например, мегакластер определяется как «совокупность кластеров (базовых и инфраструктурных), которые относятся к разным секторам экономики и используют общую инфраструктуру, научно-исследовательскую базу, систему взаимодействия с финансовыми институтами, согласованную и взаимовыгодную стратегию развития. Современные мегакластеры, в состав которых входят и финансовые, постепенно превращаются в мощные информационно-аналитические и организационно-управленческие комплексы со значительным кредитным потенциалом» [4]. Это определение, очевидно, нуждается в уточнении применительно к специфике процессов, происходящих на мегауровне глобальной экономической системы.

В публикациях, посвященных фактически кластерным формированиям в мегаэкономическом пространстве, в основном используется категория «трансграничный кластер», который определяется как географически сконцентрированная сеть сотрудничающих между собой компаний в дополняющих друг друга секторах [11]; географически компактная агломерация взаимозависимых предприятий, расположенных в трансграничной зоне [8].

Некоторые исследователи считают необходимым дифференцировать, наряду с

трансграничными кластерами, мегакластеры либо международные кластеры.

Фактически на основе разных критериев осуществляет свою классификацию типов кластеров российский исследователь Н.В. Казарян: мегакластеры, региональные и трансграничные кластеры [2, с. 13]. Мегакластеры рассматриваются им как «сектора экономики с постоянно действующими взаимозависимыми прямыми (обратными) связями между поставщиками и потребителями, создающие конкурентоспособную продукцию в рамках нескольких отраслей». Региональные кластеры представлены крупными, средними и мелкими предприятиями, взаимосвязанными в рамках горизонтально и вертикально интегрированных отраслевых отношений в рамках одного региона. Наконец, трансграничные кластеры, как считает Н.В. Казарян, «развиваются в регионах двух и более стран». Такой, пока поверхностный, уровень классификации кластеров, возможно, является следствием новизны самого явления, недостатками методологии и теории его изучения. Однако классификация кластеров должна исходить из строения GES и фиксировать их различия по сфере, отрасли, уровню, масштабу, капиталу, обороту, прогрессивности, перспективам роста, объему рынка, конкурентоспособности, устойчивости, надежности участников и их связей.

Очевидно, только с позиций эклектического подхода пытается классифицировать кластеры В.В. Гужов, который дифференцирует кластеры по группам, основываясь на разных и недостаточно точных критериях [1, с. 150]:

- отраслевые – образованные путем распределения инновационного потенциала какой-либо отрасли в нескольких регионах по циклам инновационного процесса;
- микрокластеры – созданные на базе муниципального образования, с четко выраженной отраслевой специализацией;
- боковые (межотраслевые) – охватывающие сразу несколько отраслей (мультимедийный кластер);
- мегакластеры – образованные сетью более мелких кластеров, относящихся к различным секторам экономики и характеризующихся высокой степенью концентрации, в структуре организации которых входят географический, отраслевой, боковой и микрокластер.

Попытки классификации кластеров у ряда исследователей имеют явно выраженный узкосекторальный подход. Например, С.Н. Новоселов предлагает ввести «деление кластеров на суб-, мезо- и мегакластер» применительно к сельскохозяйственному производству (кукурузы и кукурузопродуктов) [6].

Более обоснованной выглядит позиция белорусского экономиста Г.А. Яшевой, фокусирующей внимание на международных кластерах, представляющих собой [12]:

– сетевые объединения независимых компаний (поставщиков, производителей и покупателей) – резидентов разных государств, географически сосредоточенных в трансграничном регионе (трансграничный кластер). Например, это текстильный кластер в Нижней Австрии и Богемии (Чехия);

– международные сети национальных кластеров, которые взаимодействуют между собой в рамках отношений соконкуренции как взаимосвязанные и взаимодополняющие звенья технологических цепочек, а также с национальными, межнациональными и международными институтами и организациями для повышения конкурентоспособности субъектов кластера и национальной экономики (транснациональный кластер).

В качестве примера последнего Г.А. Яшева приводит французский фармацевтический кластер, который через Университет Луи Пастера осуществляет сотрудничество с канадским кластером «In vivo» (г. Монреаль) с целью поиска перспективных рынков сбыта в Северной Америке и Европе для компаний-резидентов кластеров. Однако здесь следует отметить, что приведенный пример скорее иллюстрирует сотрудничество двух кластеров, находящихся в разных странах, и не представляет собой «международную сеть национальных кластеров», следовательно, не обладает теми характеристиками, которые, по мнению Г.А. Яшевой, присущи транснациональным кластерам.

Украинские исследователи В.Я. Погорецкая и Е.А. Журан рассматривают трансграничный кластер как «инновационную модель, обеспечивающую мультипликативность эффекта в решении комплекса социально-экономических, научно-технических, образовательных (межгосударственных, межнациональных), политических, инвестиционных про-

блем; как «новый тип систем с новой идеологически функциональной конфигурацией, позволяющих расширить сферу функционально-организационных связей, порождающих комплексную деятельность, объединяющую людей, средства, ресурсы и новые парадигмы формирования информационного пространства» [7, с. 198].

Приведенный ретроспективный анализ существующих точек зрения по проблеме мегакластерных формирований позволяет сделать вывод о том, что проведение классификации мегакластеров требует обоснования системы критериев их дифференциации в рамках смысловой интеграции в конкретном, соответствующем сути кластера, профильном и четко локализованном мегаэкономическом образовании. В качестве критериев, кроме ранее указанных, могут выступать показатели концентрации капитала и производства товаров и услуг, целостности и комплексности, диверсификации и специализации, мощности и потенциала, вектора и масштаба, пределов роста и жизненного цикла, репутации и позиции, статуса и конституции, распределенной ответственности и общей выгоды. Кроме того, интересные результаты дает применение производных двойных критериев. Например, с позиции единства корней (происхождения) и аллокации (базирования) представляется возможным выделить мегакластеры: *национальные*, формирующиеся в пространстве мегагорода или мегарегиона одной национальной экономики; *бинациональные*, образующиеся в пространстве мегарегионов приграничного типа; *мультинациональные*, создаваемые в пространстве мегарегионов, охватывающих протяженные территории нескольких стран или международных транспортных коридоров.

Как бинациональные, так и мультинациональные мегакластеры характеризуются трансграничностью, консолидированным участием в осуществлении мегапроцессов и мегапроектов, имеющих значение, выходящее за рамки национальных интересов только их участников.

В Европе мегакластеры формируются в зависимости от специализации, они могут находиться как внутри страны, так и за ее пределами [4].

В Германии, например, функционирует *национальный мегакластер*, включающий 3 лучших мировых кластера из 7 кластеров высоких технологий, получивших почетное название «Кремниевая долина 21 века» [5, с. 41]. Они расположены в Мюнхене (кластер биотехнологий), Гамбурге (кластер телекоммуникаций и мультимедийных разработок) и Дрездене (микросхемы, полупроводники, фотокамеры). Немецкие кластеры относятся к числу основных лидеров в создании высоких технологий и инновационных систем. Например, только Мюнхенский кластер биотехнологий («Munich Biotech Cluster m4» [25]) продуцирует десятую часть всех патентов в этой сфере в стране.

Ярким примером *национального мегакластера* является Лондонский финансовый кластер (London Financial Services Cluster) [18], в составе которого следует выделить, прежде всего:

– фондовые биржи, организации внебиржевой и электронной торговли, важные товарные рынки (в том числе «London Stock Exchange», «International Small Cap Equity Market» (AIM), «Euronext.Liffe», «London Metal», «AXP Power UK», «London Bullion Market») и др.;

– крупные университеты и высшие учебные заведения, включая Оксфорд (University of Oxford) и Лондонскую школу экономики (London School of Economics);

– многочисленные организации и ассоциации, осуществляющие поддержку и продвижение услуг кластера (например, «UK Trade & Investment» – государственное объединение, осуществляющее помощь в налаживании бизнеса британскими предпринимателями за рубежом и зарубежными предпринимателями – в Великобритании).

Масштабным *национальным мегакластером* фактически является полностью кластеризованная промышленность Финляндии, в течение уже более десяти лет обеспечивающая стабильный рост финской экономики. В создании производственных и исследовательских центров в Финляндии приняли участие известные ТНК («IBM», «Microsoft», «Siemens», «Sony»), которые ориентировались на использование преимуществ высококвалифицированной рабочей силы, на вза-

имодействие и совместное применение создаваемых инноваций в финских кластерах.

Наряду с образованием национальных мегакластеров в европейском хозяйственном пространстве активно идет процесс формирования *бинациональных* и *мультинациональных мегакластеров*. Кластерные формирования такого типа можно идентифицировать в сфере информационно-коммуникационных технологий, фармацевтической, электротехнической и автомобилестроительной промышленности.

Современным примером *бинационального* сотрудничества на основе кластерного подхода является создание в мегарегионе Эресунн датско-шведского *мегакластера* «Medicon Valley» в сфере биотехнологий («науки о жизни»). Мегакластер, территория которого составляет 14 000 км², охватывает пространство от Большого Копенгагена в Дании до Сконе в Южной Швеции, включая университетский город Лунд и третий по величине город в стране Мальме. Две национальные части мегакластера в 2000 г. были соединены 18-километровой веткой (мостом и туннелем). В мегакластере заняты 44 тыс. человек, в том числе 5 тыс. исследователей. Структуру и инфраструктуру мегакластера образуют 350 компаний, работающих в сфере биотехнологий и производства медицинского оборудования (см. табл. 2), 50 сервисных компаний, 26 госпиталей [21].

Мегакластером мультинационального типа является немецко-швейцарско-французский биотехнологический кластер «BioValley» [14]. Этот мегакластер, ведущий в своей сфере в Европе, объединяет регионы Эльзас (Франция), Южный Баден (Германия) и Северо-Западную Швейцарию, включая Базель. В кластере заняты 50 тыс. человек, в том числе 15 тыс. ученых; функционируют 600 компаний (350 фармацевтических и биотехнологических, 250 производящих медицинское оборудование); 10 университетов и академических институтов; 30 высококвалифицированных технологических платформ; 11 научно-технологических парков. Среди компаний мегакластера – входящие в число крупнейших в мире фармацевтических компаний «Pfizer», «Roche» и «Novartis», «Sanofi Aventis», «Lilly»; а также венчурные компании «Basilea

10 крупнейших компаний мегакластера «Medicon Valley»

№ п/п	Название компании	Кол-во занятых	Страна
1	Novo Nordisk A/S	9 000	Дания
2	H. Lundbeck A/S	2 100	Дания
3	Coloplast A/S	1 990	Дания
4	Novozymes A/S	1 669	Дания
5	Leo Pharmaceutical	1 270	Дания
6	Unomedical A/S	1 200	Дания
7	AstraZeneca R/D Lund	957	Швеция
8	Pfizer Health AB	850	Швеция
9	Radiometer A/S	847	Дания
10	Chr. Hansen A/S	725	Дания

Примечание. Источник: Clusters, Innovation and Entrepreneurship / ed. J. Potter, G. Miranda. Paris: OECD Publishing, 2009. P. 136. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/employment/clusters-innovation-and-entrepreneurship_9789264044326-en (date of access: 12.01.2012).

Pharmaceutica», «Actelion Pharmaceuticals», «Transgene» и др.

Крупным мультинациональным мегакластером в сфере биотехнологий является кластер ««Маас-Рейнский треугольник» («Meuse Rhine Triangle») [22]. Его территория охватывает 11 400 км², население составляет 3,8 млн человек, в том числе 54 % – из Бельгии, 27 % – из Германии и 19 % – из Нидерландов. В мегакластере работают 120 биотехнологических и 180 медико-технологических компаний, 5 университетов, 3 университетских госпиталя, 130 исследовательских институтов.

Ключевые компании рассматриваемого мегакластера: 1) Нидерланды (Маастрихт): «DSM Life Sciences», «Nunza» (Bayer), «Medtronic», «Boston Scientific»; 2) Бельгия (Льеж): «Eurogentec», «Dyax», «Beldem», «Cambrex Bio Science»; 3) Германия (Аахен / Юлих): «Grünenthal», «Qiagen», «Philips», «Dasgip».

Центры компетенций в мегакластере:

1) Бельгия: а) Дипенбек: Университетский центр Limburg (LUC); б) Льеж: Госпиталь Льежского университета (Ulg);

2) Нидерланды (Маастрихт): Маастрихтский университет (UM), Академический госпиталь (AZM), Транснациональный университет (tUL);

3) Германия (Аахен / Юлих): Технический институт Рейн-Вестфалия, Исследова-

тельский центр Юлиха, Институт Гельмгольца, Немецкий главный исследовательский институт, клиника Института Fraunhofer.

Кластерная форма организации промышленного производства имеет ряд серьезных преимуществ (см.: [3, с. 93–96]) для бизнеса, благодаря которым мегакластеры влияют на конкурентную борьбу:

- повышение производительности входящих в мегакластер фирм и отраслей и их способности к инновациям, стимулирование новых видов деятельности, расширяющих границы кластера;

- обеспечение доступа для участников мегакластера к релевантной и более доступной деловой информации, что позволяет компаниям снижать транзакционные издержки, повышать уровень производительности труда, увеличивать масштабы производства и клиентской базы;

- взаимное дополнение различных видов деятельности участников кластера;

- получение участниками мегакластера значительного эффекта синергии, выражающегося в повышении конкурентоспособности всей системы, по сравнению с отдельными хозяйствующими субъектами;

- динамичность и гибкость развития кластеров в зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры.

Основные факторы успешного функционирования мегакластеров [23, р. 10] целесообразно объединить в следующие группы:

1) научно-исследовательская сфера (наличие академических учреждений, участие ведущих ученых, доля занятых в НИОКР (% от всех занятых в кластере), доступность информации о кластере (веб-сайт, база исследовательских данных);

2) промышленная сфера (присутствие крупных компаний, предприятий малого и среднего бизнеса, стартапов, репутация кластера, привлекательность ведения бизнеса в кластере, возможности обучения);

3) культурная сфера (предпринимательская культура, чувство принадлежности к кластеру, сетевые аспекты, коллаборация);

4) финансовая сфера (доступность финансирования, финансовые барьеры);

5) сфера инфраструктуры (организация кластера, доступность и эффективность инкубаторов и организаций, осуществляющих трансфер технологий, бизнес-услуги, правовая и политическая поддержка, связи с ответственностью).

Необходимо также выделить основные барьеры [23, р. 27–37] для успешного развития мегакластеров:

- недостаточная осведомленность о возможностях индустрии венчурного капитала, отсутствие достаточного венчурного и «посевного» капитала;

- трудности в получении гарантий на займы и кредиты;

- запоздалое государственное финансирование и отсутствие уверенности в получении предоставленных ресурсов в полном объеме;

- отсутствие критической массы высококвалифицированных специалистов и проблемы с мобильностью квалифицированного персонала;

- чрезмерные административные регламенты, затраты времени и средств на открытие компании;

- недостаточный учет потребностей промышленного сектора при проведении НИОКР;

- отсутствие инкубаторов и научных парков;

- слабое «ядро» кластера, слабая предпринимательская культура;

- потребности в дополнительных услугах (финансовая поддержка, помощь в поиске дополнительных источников финансирования, установлении связи между наукой и промыш-

ленностью для коллаборации, в проектировании будущего, осуществлении контактов с акционерами);

- финансовые проблемы на начальной стадии коммерциализации новаций;

- слишком высокие членские взносы для микропредприятий;

- недостаточная эффективность национального законодательства по защите интеллектуальной собственности;

- высокие издержки и процедурные сложности патентования; и др.

В качестве потенциальных российских мегакластеров можно назвать, например, формирующиеся в Уральском федеральном округе в рамках реализации окружной стратегии социально-экономического развития на период до 2020 г. [9, с. 6] мегакластеры: на севере, в Западной Сибири, – топливно-энергетический; на юге, в регионе промышленного Урала, – машиностроительный и металлургический, включающий ведущие предприятия, развивающие критические технологии РФ (ядерные, ракетостроения и др.), научно-исследовательские и образовательные центры; а также аэрокосмические кластеры в городах Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге и др.

В целях освоения значительного объема ресурсов и создания базиса модернизации экономики в системе приоритетов, императивов и ориентиров VI технологического уклада современной России необходима федеральная стратегия развития объектов и пространств мегаэкономики, построенная на принципах достижения высокой конкурентоспособности, надежной устойчивости и непрерывной безопасности на основе применения кластерного подхода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гужов, В. В. Применение кластерного подхода к совершенствованию механизмов стратегического управления НИС РФ / В. В. Гужов // Инвестиции – главный фактор экономического развития России : материалы Всерос. науч.-практ. конф. (Москва, ИНИОН, 26 мая 2005 г.). – М. : Научный эксперт, 2006. – С. 139–159.

2. Казарян, Н. В. Конкурентоспособность как фактор устойчивого развития межотраслевых комп-

лексов (на примере лесопромышленного комплекса) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Казарян Николай Викторович. – М., 2009. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/dissert/34769/a/#?page=1> (дата обращения: 23.11.2011). – Загл. с экрана.

3. Коновалова, М. Е. Кластерный подход и его роль в структурной сбалансированности общественного воспроизводства / М. Е. Коновалова // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 12. – С. 93–96.

4. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров // Трансграничное сотрудничество : сайт Ассоциации трансграничного сотрудничества. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/Transgranichnye_klastery/konceptualnye_osnovy_formirovaniya_transgranichnykh_finansovykh_klastero/6-1-0-8 (дата обращения: 01.01.2011). – Загл. с экрана.

5. Наджафов, В. Н. Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров / В. Н. Наджафов // Вестник МГОУ. – 2009. – № 4. – С. 36–43.

6. Новоселов, С. Н. Актуализация методологических аспектов изучения формирующихся сельскохозяйственного и продовольственного рынков / С. Н. Новоселов // Инженерный вестник Дона : электрон. науч. журн. / СКНЦ ВШ ЮФУ. – 2011. – № 4. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n4y2011/612> (дата обращения: 31.10.2011). – Загл. с экрана.

7. Погорецкая, В. Я. Трансграничные кластеры – инструмент формирования корпоративной стратегии / В. Я. Погорецкая, Е. А. Журан // Прометей. – 2011. – № 2 (35). – С. 195–199.

8. Сегедин, В. Н. Перспективы развития трансграничных систем предпринимательства в современной России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Сегедин Владислав Николаевич. – Волгоград : ВГТУ, 2011. – 27 с.

9. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/yfo/ (дата обращения: 23.09.2011). – Загл. с экрана.

10. Трансграничные кластеры Северо-Запада России и Северо-Востока Эстонии // Проект «Развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии», 2009. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/eternal.pdf> (дата обращения: 12.02.2011). – Загл. с экрана.

11. Трансграничный регион: понятие, сущность, форма / науч. ред. П. Я. Бакланов, М. Ю. Шинковский. – Владивосток : Дальнаука, 2010. – 276 с.

12. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства / Г. А. Яшева. – Витебск : ВГТУ, 2010. – 373 с.

13. Bengtsson, M. Cooperation and Competition in Relationships Between Competitors in Business Networks / M. Bengtsson, S. Kock // Journal of Business and Industrial Marketing. – 1999. – No. 14 (3). – P. 178–190.

14. Biotech Cluster – BioValley – Switzerland, Germany and France. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.liftstream.com/Biotech-Cluster-BioVall.html> ; <http://www.biovalley.com/> (date of access: 12.10.2012). – Title from screen.

15. Clusters, Innovation and Entrepreneurship / Ed. J. Potter, G. Miranda. – Electronic data. – Paris : OECD Publishing, 2009. – Mode of access: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/employment/clusters-innovation-and-entrepreneurship_9789264044326-en (date of access: 12.01.2012). – Title from screen.

16. Communication from the Commission. Europe 2020 : A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth // European Commission. – Electronic data. – Brussels, 2010.03.03. – Mode of access: <http://www.eu-ophlysnigen.dk/upload/application/pdf/e537c86a/20102020.pdf> (date of access: 18.11.2011). – Title from screen.

17. Enright, M. J. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / M. J. Enright // Business Networks : Prospects for Regional Development / U. H. Staber, N. V. Schaefer, B. Sharma (eds). – Berlin ; N. Y. : Walter De Gruyter, 1996. – P. 190–213.

18. Financial Services Clustering and its Significance for London / P. Taylor [et al.]. – L. : Corporation of London, 2003. – 145 p.

19. Gladwell, M. The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference / M. Gladwell. – N. Y. : Back Bay Books Publishers, 2002. – 301 p.

20. Jackson, M. Social and Economic Networks / M. Jackson. – Princeton : Princeton University Press, 2008. – 520 p.

21. Medicon Valley – Denmark and Sweden. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.liftstream.com/Medicon-Valley.html> (date of access: 12.10.2012). – Title from screen.

22. Meuse Rhine Triangle. Heartbeat of Life Sciences in Europe. – Electronic text data. – Mode of access: [http://www.liof.com/data/files/alg/id55/LifeSciences%20in%20Limburg%20\(MRT\)%20ppt.pdf](http://www.liof.com/data/files/alg/id55/LifeSciences%20in%20Limburg%20(MRT)%20ppt.pdf) (date of access: 13.05.2012). – Title from screen.

23. Monfardini, E. PwC Study on Regional Bioclusters / E. Monfardini, F. Ancona, L. Probst // IC-Med Meeting Turin, May 26th, 2011 / Pricewaterhouse

Coopers. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.scuolas.viluppolocale.it/request.php?34> (date of access: 28.12.2012). – Title from screen.

24. Morris, M. H. Coopetition as a small business strategy: Implications for performance / M. H. Morris, A. Kocak, A. Ozer // *Journal of Small Business Strategy*. – 2007. – No. 18 (1). – P. 35–56.

25. Munich Biotech Cluster m4. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.m4.de/munich-biotech-cluster.html> (date of access: 12.10.2012). – Title from screen.

26. Padula G., Dagnino G. B. Untangling the Rise of Coopetition / G. Padula, G. B. Dagnino // *International No. 37 (2)*. – P. 32–52.

27. Porter, M. On Competition / M. Porter. – Boston : Harvard Business School Publishing, 1998. – 485 p.

28. Regional Biotechnology: Establishing a Methodology and Performance Indicators for Assessing Bioclusters and Bioregions Relevant to the KBBE Area. – Luxembourg : PricewaterhouseCoopers, 2011. – Electronic text data. – Mode of access: <ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/fp7/kbbe/docs/regional-biotech-report.pdf> (date of access: 12.01.2012). – Title from screen.

29. Sternberg, R. New Firms, Regional Development and the Cluster Approach – What Can Technology Policies Achieve? / R. Sternberg // *Innovation Clusters and Interregional Competition* / J. Broecker, D. Dohse, R. Soltwedel (eds.). – Berlin ; Heidelberg ; N. Y. : Springer Verlag, 2003. – P. 347–371.

30. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development // Economic Commission for Europe. Committee on Economic Cooperation and Integration : [site]. – Electronic data. – Mode of access: http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2008/session3/ECE_CECI_2008_3.pdf (date of access: 12.08.2012). – Title from screen.

31. The Global Competitiveness Report, 2012–2013. Full Data Edition. – Electronic text data. – Geneva : World Economic Forum, 2012. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (date of access: 28.12.2012). – Title from screen.

32. Thomason, S. J. Constructive Collusion: Determinants of Successful Coopetition in Small Business / S. J. Thomason, E. Simendinger, D. Kiernan. – Electronic text data. – Tampa, FL : The University of Tampa, 2012. – Mode of access: <http://sbaer.uca.edu/research/USASBE/2012/PaperID39.pdf> (date of access: 18.12.2012). – Title from screen.

33. Walley, K. Coopetition: An Introduction to the Subject and an Agenda for Research / K. Walley // *International Studies of Management and Organizations*. – 2007. – No. 37 (2). – P. 11–31.

REFERENCES

1. Guzhov V.V. Primenenie klasterного podkhoda k sovershenstvovaniyu mekhanizmov strategicheskogo upravleniya NIS RF [Application of Cluster Approach to the Improvement of the NIS RF Strategic Management]. *Investitsii – glavnyy faktor ekonomicheskogo razvitiya Rossii: materialy Vseros. nauch.-prakt. konf. (Moskva, INION, 26 maya 2005 g.)* [Investments as the Main Factor of Russian Economic Development. Proceedings of All-Russian Scientific and Practical Conference (Moscow, INION, May 26, 2005)]. Moscow, Nauchny Ekspert Publ., 2006, pp 139-159.

2. Kazaryan N.V. *Konkurentosposobnost kak faktor ustoychivogo razvitiya mezhotraslevykh kompleksov (na primere lesopromyshlennogo kompleksa)*. Avtoref. kand. ekon. nauk [Competitiveness as a Factor of Sustainable Development of Inter-Branch Complexes (on the example of timber industry). Cand. econ. sci. abs. diss.]. Moscow, 2009. Available at: <http://economy-lib.com/disser/34769/a?#?page=1> (accessed 23 November 2011).

3. Konovalova M.E. Klasterный podkhod i ego rol v strukturnoy sbalansirovannosti obshchestvennogo vosproizvodstva [Cluster Approach and Its Role in the Structural Balance of Public Production]. *Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya*, 2011, no. 12, pp. 93-96.

4. Kontseptualnye osnovy formirovaniya transgranichnykh finansovykh klasterov [Conceptual Basics of Forming Cross-Border Financial Clusters]. *Transgranichnoe sotrudnichestvo: sayt Assotsiatsii transgranichnogo sotrudnichestva* [Cross-Border Cooperation. The Website of Association of Cross-Border Cooperation]. Available at: http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/Transgranichnye_klastery/kontseptualnye_osnovy_formirovaniya_transgranichnykh_f finansovykh_klasterov/6-1-0-8 (accessed 1 January 2011).

5. Nadzhafov V.N. Obzor zarubezhnogo opyta vnedreniya klasterov [The Review of Foreign Experience of Clusters Implementation]. *Vestnik MGOU*, 2009, no. 4, pp. 36-43.

6. Novoselov S.N. Aktualizatsiya metodologicheskikh aspektov izucheniya formiruyushchikhsya selskokhozyaystvennogo i prodovolstvennogo rynkov [The Actualization of Methodological Study of Forming Agricultural and Food Markets]. *Inzhenernyy vestnik Dona: elektronnyy nauchnyy zhurnal*, 2011, no. 4. Available at: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n4y2011/612> (accessed 31 October 2011).

7. Pogoretskaya V.Ya., Zhuran E.A. Transgranichnye klastery – instrument formirovaniya

korporativnoy strategii [Cross-Border Clusters as the Tool of Corporate Strategy Formation]. *Prometey*, 2011, no. 2 (35), pp. 195-199.

8. Segedin V.N. *Perspektivy razvitiya transgranichnykh sistem predprinimatelstva v sovremennoy Rossii. Avtoref. kand. ekon. nauk* [Development Prospects of Cross-Border Entrepreneurship Systems in Modern Russia. Cand. econ. sci. abs. diss.]. Volgograd, VGTU Publ., 2011. 27 p.

9. *Strategiya sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Uralskogo federalnogo okruga na period do 2020 goda* [The Strategy of Social and Economic Development of Ural Federal District up to 2020]. Available at: http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/yfo/ (accessed 23 September 2011).

10. Transgranichnye klasteri Severo-Zapada Rossii i Severo-Vostoka Estonii [Cross-Border Clusters in the North-West Russia and North-East Estonia]. *Proekt "Razvitie klasterov i internatsionalizatsiya predpriyatiy prigranichnykh regionov Rossii i Estonii"* [Project "Development of Clusters and Internationalization of Enterprises in Cross-Border Regions of Russia and Estonia"]. 2009. Available at: <http://www.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/eternal.pdf> (accessed 12 February 2011).

11. Baklanov P.Ya., Shinkovskiy M.Yu. (eds.). *Transgranichnyy region: ponyatie, sushchnost, forma* [Cross-Border Region: Concept, Essence, Form]. Vladivostok, Dalnauka Publ., 2010. 276 p.

12. Yasheva G.A. *Klasternaya kontseptsiya povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiy v kontekste setevogo sotrudnichestva i gosudarstvenno-chastnogo partnerstva* [The Cluster Conception of Upgrading Enterprises' Competitiveness in the Context of Network Cooperation and Public-Private Partnership]. Vitebsk, VGTU Publ., 2010. 373 p.

13. Bengtsson M., Kock S. Cooperation and Competition in Relationships Between Competitors in Business Networks. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 1999, no. 14 (3), pp. 178-190.

14. *Biotech Cluster – BioValley – Switzerland, Germany and France*. Available at: <http://www.liftstream.com/Biotech-Cluster-BioVall.html>; <http://www.biovalley.com/> (accessed 12 October 2012).

15. Potter J., Miranda G. (eds.). *Clusters, Innovation and Entrepreneurship*. Paris, OECD Publ., 2009. Available at: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/employment/clusters-innovation-and-entrepreneurship_9789264044326-en (accessed 12 January 2012).

16. Communication From the Commission. Europe 2020: A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. *European Commission*. Brussels,

2010. Available at: <http://www.eu-oplysningen.dk/upload/application/pdf/e537c86a/20102020.pdf> (accessed 18 November 2011).

17. Enright M.J. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda. Staber U.H., Schaefer N.V., Sharma B. (eds.). *Business Networks: Prospects for Regional Development*. Berlin, New York, Walter De Gruyter, 1996, pp. 190-213.

18. Taylor P. et al. *Financial Services Clustering and Its Significance for London*. London, Corporation of London, 2003. 145 p.

19. Gladwell M. *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*. New York, Back Bay Books Publ., 2002. 301 p.

20. Jackson M. *Social and Economic Networks*. Princeton, Princeton University Press, 2008. 520 p.

21. *Medicon Valley – Denmark and Sweden*. Available at: <http://www.liftstream.com/Medicon-Valley.html> (accessed 12 October 2012).

22. *Meuse Rhine Triangle. Heartbeat of Life Sciences in Europe*. Available at: [http://www.liof.com/data/files/alg/id55/LifeSciences%20in%20Limburg%20\(MRT\)%20ppt.pdf](http://www.liof.com/data/files/alg/id55/LifeSciences%20in%20Limburg%20(MRT)%20ppt.pdf) (accessed 13 May 2012).

23. Monfardini E., Ancona F., Probst L. PwC Study on Regional Bioclusters. *IC-Med Meeting, Turin, May 26, 2011*. Available at: <http://www.scuolasviluppo locale.it/request.php?34> (accessed 28 December 2012).

24. Morris M.H., Kocak A., Ozer A. Cooperation as a Small Business Strategy: Implications for Performance. *Journal of Small Business Strategy*, 2007, no. 18 (1), pp. 35-56.

25. *Munich Biotech Cluster m4*. Available at: <http://www.m4.de/munich-biotech-cluster.html> (accessed 12 October 2012).

26. Padula G., Dagnino G.B. Untangling the Rise of Cooperation. *International Studies of Management and Organizations*, 2007, no. 37 (2), pp. 32-52.

27. Porter M. *On Competition*. Boston, Harvard Business School Publishing, 1998. 485 p.

28. *Regional Biotechnology: Establishing a Methodology and Performance Indicators for Assessing Bioclusters and Bioregions Relevant to the KBBE Area*. Luxembourg, PricewaterhouseCoopers, 2011. Available at: <ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/fp7/kbbe/docs/regional-biotech-report.pdf> (accessed 12 January 2012).

29. Sternberg R. New Firms, Regional Development and the Cluster Approach – What Can Technology Policies Achieve? Broecker J., Dohse D., Soltwedel R. (eds.). *Innovation Clusters and Interregional Competition*. Berlin, Heidelberg, New York, Springer Verlag, 2003, pp. 347-371.

30. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. *Economic Commission for Europe. Committee on*

Economic Cooperation and Integration. Available at: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2008/session3/ECE_CECI_2008_3.pdf (accessed 12 August 2012).

31. *The Global Competitiveness Report, 2012–2013*. Full Data Edition. Geneva, World Economic Forum, 2012. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (accessed 28 December 2012).

32. Thomason S.J., Simendinger E., Kiernan D. *Constructive Collusion: Determinants of Successful Competition in Small Business*. Tampa, FL, University of Tampa, 2012. Available at: <http://sbaer.uca.edu/research/USASBE/2012/PaperID39.pdf> (accessed 18 December 2012).

33. Walley K. *Coopetition: An Introduction to the Subject and an Agenda for Research*. *International Studies of Management and Organizations*, 2007, no. 37 (2), pp. 11-31.

MEGA-CLUSTERS IN THE SPACE OF GLOBAL ECONOMY: ESSENCE AND TYPES

Voloshina Anastasiya Yuryevna

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate,
Department of World and Regional Economy,
Volgograd State University
interec@volsu.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Abstract. Mega-clusters as the modern phenomena of mega-economy development remain insufficiently investigated objects that require clear categorial definition and classification. This is important for more comprehensive use of the cluster form of economic space organization, considering the fact that successful functioning of clusters is becoming a vital factor in improving the competitiveness of countries from their allocation.

Mega-cluster is described in the article as an inter-branch complex of independent organizations that interact with each other on the contractual basis and represent the group of core and related business units, neighboring on a compact area or in profiled interlocking territories of one or more countries, complementing each other in the overall production of the final product in a single chain of utility and value creation within the mega-processes and mega-projects in the common interests.

As a separate problem of theoretical study of mega-clusters as isolated mega-economic space phenomena, the problem of terminology and classification unification is identified, the solution of which is impeded by the insufficient theoretical comprehension and use of mega-clusters in science and practice.

The process of mega-clusters classification requires the justification of criteria differentiation system in the frameworks of semantic integration in the specific, profiled and clearly localized mega-economic formation. From the position of the roots (origin) and allocation (basing) unity the author distinguishes national mega-clusters, emerging in the space of one national economic mega-city or mega-region; binational mega-clusters formed in the space of frontier type mega-regions; multinational mega-clusters, created in the space of mega-regions, covering extended territories across several countries or international transport corridors.

Key words: global economy, mega-economy, mega-cluster, economy clusterization, national cluster, binational cluster, multinational cluster.