

на - когда главный ресурс развития - знания, т.е. когда развитие экономики в регионе может базироваться на создании, производстве и реализации сложной наукоемкой продукции. 7. Комбинированное развитие экономики региона на основе сочетания перечисленных выше его различных типов.

Рассмотренные варианты типов экономики региона предполагают необходимость определения и обоснования приемлемого для региона типа развития его экономики, на котором следует сконцентрировать организационно-управленческие решения, так и всегда ограниченные финансовые и материальные ресурсы. В качестве критерия, определяющего выбор конкретного варианта и его обоснование, предлагается максимум потенциально возможного дохода от развития экономики по тому или иному типу, конечно с учетом всех сопутствующих обстоятельств (например, интеграции, экологии и т. д.). Потенциально возможный доход должен обеспечить без поддержки (субсидий) из республиканского бюджета, тот объем средств, который требуется для удовлетворения жизненных потребностей населения региона, расширенного воспроизводства экономики региона на перспективу и выполнения регионом его обязательств перед государством.

Таким образом, в настоящей статье дано понятие региональной инновационной системы, определены ее функциональные подсистемы. Показана необходимость учета характерных особенностей регионов. Рассмотрены характеристики основных типов экономики региона – сырьевой, аграрный, инфраструктурный, рекреационный, историко-культурный, инновационный, комбинированное развитие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Афонасова М.А. Проблемы теории и практики управления инновационным развитием регионов: моногр. / М.А. Афонасова. – Томск: Томск. Гос. ун-т систем упр. и радиотехники, 2008. -221с.
2. Диваева Э.А. основы оценки уровня инновационного потенциала: монография / Э.А. Диваева. – М.: Издательство «Палеотип», 2007. – 144 с.
3. Мухамедьяров А.М. , Диваева Э.А. регоинальная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность / А.М. Мухамедьяров, Э.А. Диваева.- Уфа: АН РБ, Гилем, 2010. – 188 с.

**Старостина А.А.**, д.э.н., проф.,

**Кравченко В.А.**, к.э.н., доц.,

**Названова Л.Н.**, вед. экономист

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина  
allstar@univ.kiev.ua, v\_kravchenko@univ.kiev.ua, l\_nazvanova@ukr.net

### КЛАСТЕРЫ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глубочайший социально-экономический кризис, в котором оказалась украинская экономика в 2014 г. (как вследствие действия тенденции к загниванию кланово-олигархической экономики, сложившейся в нашей стране, так и в результате разрушительных последствий насильственно-революционных процессов в конце 2013 – начале 2014 гг.) для своего разрешения настоятельно требует использования инновационных факторов экономического роста. Значительный вклад в формирование инновационно-ориентированной экономики должен внести малый и средний бизнес, ведь именно он, как свидетельствует мировая практика, является неисчерпаемым фактором инновационного развития общества.

Сегодня актуальными являются вопросы связанные с исследованием особенностей использования тех или иных направлений государственной поддержки предприятий в зависимости от степени угрозы для них определенных видов рисков, усовершенствованием методов поддержки инновационной активности отечественных предприятий, определением эффективных способов управления предпринимательскими рисками, а также использованием в управлении деятельностью предприятий современных научных концепций эффективного управления, которые призваны обеспечить эффективное функционирование, развитие, конкурентоспособность и устойчивое положение организаций на рынке. К сожалению, на сегодняшний день на украинских предприятиях наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и реальным их воплощением на практике, которая, в первую очередь, негативно отражается на их конкурентоспособности.

Не все предприятия в Украине могут быть оценены одинаково за уровнем инновационного развития, потому что в деятельности современных предприятий возникают проблемы, связанные с созданием и распространением инноваций. Так, генерацией идей для создания инновационных технологий и инновационных продуктов активно занимаются крупные предприятия, имеющие, в первую очередь, значительные финансовые ресурсы, маркетинговые технологии, накопленный опыт необходимый для реализации базисных инноваций, направленных на обеспечение долгосрочной конкурентоспособности бизнеса, тогда когда малые и средние предприятия, как правило имеют ограниченный ресурсный потенциал и слабо мотивированы на развитие инновационной активности, поэтому при регулировании инноваций необходим дифференцированный подход.

Исследования инновационной активности отечественных предприятий свидетельствует о том, что она находится на крайне низком уровне, о чем сами за себя говорят результаты исследований, проведенных Центром экономических исследований в 2006–13 гг.:

- технологическая база внедрения высокотехнологической продукции на малых и средних предприятиях г. Киева является крайне низкой и практически не используются технологии созданные на базе новейших научных исследований и разработок;
- отсутствие внешнего финансирования для обеспечения инновационной деятельности малых и средних предприятий, слабость собственной материальной базы, отсутствие собственных средств отражает неспособность малых и средних предприятий к обновлению их технологической базы;
- отсутствие профессионально подготовленных менеджеров по инновационной деятельности отражает квалификационную неспособность наявного у малых и средних предприятий персонала обеспечивать подготовку, производство и сбыт высокотехнологической (инновационной) продукции;
- малые и средние предприятия, как правило, ориентируются на уже сформированные рынки, где самые низкие стимулы для внедрения высокотехнологической продукции, поэтому инновационная продукция для существующих рынков это улучшенные или псевдо инновации (лишь усовершенствованная продукция);
- производство инновационной продукции на малых и средних предприятиях совершенно не связано с венчурным финансированием [1-3].

Одной из причин такого положения является низкая эффективность государственной поддержки развития предпринимательства на макроуровне украинской экономики. Органы государственного управления, которые должны оказывать поддержку предпринимательству, в большей мере, ориентируются на устоявшиеся подходы к анализу его деятельности, что не позволяет в полной мере выявить новые тенденции его развития. Мы считаем, что в сложившейся ситуации необходимо учитывать следующее: влияние на предприятие определенных комплексов доминирующих по степени угрозы рисков и кластерная активность предприятия.

Для повышения эффективности государственной поддержки предпринимательства необходимо применять дифференцированный подход к предприятиям, опирающийся на принципиально новые критерии: во-первых, степень угрозы для предпринимателей определенного комплекса доминирующих рисков, и, во-вторых, принадлежность малых и средних предприятий к определенному кластеру. Это даст возможность оптимизировать использование бюджетных средств за счет их целевого назначения для государственной поддержки тех целевых сегментов предприятий, которым они нужны больше всего.

Угроза определенных видов рисков для предпринимателей была определена во время репрезентативного выборочного исследования малых и средних предприятий г. Киева. Исследование проводилось среди руководителей малых и средних предприятий г. Киева осенью 2005 р. Для проведения опроса была сформирована стратифицированная случайная выборка из 202 малых и средних предприятий. Сначала все МСП были разбиты на 6 групп, соответственно сферам бизнеса, которыми они занимаются: группа 1 – промышленность; группа 2 – строительство; группа 3 – услуги в сфере образования и охраны здоровья; группа 4 – услуги в сфере недвижимости и другие услуги; группа 5 – торговля, отели и рестораны; группа 6 – транспортные и финансовые услуги. Далее из этих групп случайным образом были выбраны предприятия. Доля малых (до 50 работников) и средних (50 – 250) предприятий, а также доля предприятий соответствующей сферы бизнеса в выборке отвечала их соотношению в генеральной совокупности. Начальный список предприятий, с учетом коэффициента охвата, составил 400 единиц. Результаты опроса обрабатывались с помощью программы SPSS.

Для определения степени угрозы определенных видов рисков для руководителей МСП были использованы их ответы на вопросы анкеты относительно того насколько серьезно угрожали деятельности их предприятий следующие риски: производственный; внешнеторговый, электронной коммерции, инновационный, кадровый, коммерческий, маркетинговый, поставщиков, стратегический, финансовый. Оценка проводилась по 5-ти бальной шкале (1 – абсолютно не угрожали; 5 – сильно угрожали).

В ходе исследования проверялись следующие гипотезы:

- существуют ли сегменты малых и средних предприятий г. Киева, отличающиеся степенью угрозы различных видов рисков;

- сегменты МСП г. Киева, сформированы по критерию степени угрозы различных видов рисков, дифференцируются по важности конкретных направлений их государственной поддержки.

В результате факторного анализа были определены факторы, отличающиеся с точки зрения того какой комплекс рисков является доминирующим в этом факторе. Отсюда можно допустить и какой стратегии придерживаются эти предприятия.

Фактор 1. Он объединяет предприятия, которым наиболее серьезно угрожали следующие виды рисков: маркетинговый, внешнеторговый, инновационный, электронной коммерции. О таких предприятиях мы можем сказать, что комплекс присущих им рисков есть достаточно типичным в том случае, если они выбирают стратегию, направленную на внедрение инноваций, выход на новые, в том числе зарубежные, рынки сбыта. Такой комплекс рисков мы можем назвать инновационно-прорывными рисками. Соответственно, предприятия с такими рисками являются предприятиями с инновационно-прорывной направленностью.

Фактор 2. С этим фактором связаны предприятия, которым наиболее серьезно угрожали такие виды рисков: стратегический, финансовый, коммерческий. С нашей точки зрения, такой комплекс рисков есть типичным для предприятий, стратегия которых направлена на коммерческое закрепление достигнутых ими позиций и стабилизацией существующего положения. Такой комплекс рисков мы можем описать как коммерческо-стабилизирующие риски. Соответственно, предприятия с такими рисками являются предприятиями с коммерческо-стабилизирующей направленностью.

Фактор 3. С этим фактором связаны предприятия, которым наиболее серьезно угрожали такие виды рисков: производственный и кадровый. Такого рода набор рисков свидетельствует о том, что эти предприятия концентрируют свое

внимание на производственном аспекте своего бизнеса. Они обеспокоены состоянием производства и его кадрового обеспечения. Данный комплекс рисков мы можем охарактеризовать как производственные риски. Соответственно, предприятия с такими рисками являются предприятиями с производственной направленностью.

Констатируем, что риск поставщиков мы не в состоянии однозначно отнести к какому-то конкретному фактору поскольку его факторные нагрузки являются близкими по своим значениям. Поэтому мы не учитываем этот вид риска для характеристики предприятий.

Дальнейший кластерный анализ методом k-переменных позволил объединить предприятия в однородные группы (кластеры) в зависимости от того, как их руководство воспринимает степень угрозы некоторых видов рисков. В качестве переменных, которые применялись при проведении кластерного анализа, были использованы значения факторов, полученных в результате предварительного факторного анализа.

Было выявлено три сегмента предприятий, на которых преобладают такие риски: инновационно-прорывные (кластер 2), коммерческо-стабилизирующие (кластер 1), производственные (кластер 3). Эти сегменты имеют также разные профили оценок важности тех или иных направлений государственной поддержки предпринимательства, о чем свидетельствует среднее значение оценок направлений государственной поддержки для каждого из трех кластеров.

Инновационно-прорывной сегмент объединяет предприятия, которым наибольшую угрозу представляли такие виды рисков: маркетинговый, внешнеторговый, инновационный, электронной коммерции. О таких предприятиях мы можем сказать, что комплекс присущих им рисков есть достаточно типичным в том случае, если они выбирают стратегию, направленную на внедрение инноваций, выход на новые, в том числе зарубежные, рынки сбыта. Предприятия именно этого сегмента продемонстрировали высокую значимость всех направлений государственной поддержки (кроме кадровой). Эти предприятия должны стать приоритетными с точки зрения оказания им поддержки в их бизнесе. Основные направления поддержки вытекают из угрозы рисков - консультирование и обучение кадров по вопросам маркетинговой, инновационной и внешнеэкономической деятельности.

Поскольку предприятия разных сегментов имеют разные комплексы доминирующих рисков и разные оценки важности конкретных направлений их государственной поддержки, то органы государственной власти должны использовать дифференцированный подход к оказанию такой поддержки, предлагая предприятиям главным образом такие ее направления, которые отвечают их профилю рисков.

Следующим шагом в обеспечении эффективности функционирования малых и средних предприятий стало исследование кластеров – как инструментов реализации потенциала МСП.

Кластеры повышают производительность предприятий в той местности, где они созданы за счет: лучшего доступа к рабочей силе и поставщикам; доступа к специализированной информации; дополняемости продуктов, которые в следствии этого становятся более привлекательными для потребителей; доступа к институциям и общественным товарам; лучшей мотивации руководителей; ускоряют темпы инноваций и определяют их направление, создавая тем самым фундамент для будущего роста путем: лучшего видения и понимания рынка; способности к внедрению быстрых изменений и достаточной гибкости; более низкой цены эксперимента; давления конкурентов и других производителей кластера; стимулируют создание новых предприятий благодаря действию таких факторов как: наличие необходимого сырья, комплектующих, рабочей силы; наличие ниш для новых предприятий; создание нового бизнеса; вложение инвестиций в однородные технологии, инфраструктуру; человеческие ресурсы.[4]

Обратимся к позитивному опыту КНР по созданию кластеров малых и средних предприятий в производстве кабельной продукции, текстильных товаров и швейных машин в провинции Цзянсу (Jiangsu). Например, 4 из 6 текстильных предприятий из кластера в г. Шенже (Shengze) от 50 до 100 процентов своих доходов получают от экспортных операций. Соответствующей есть и структура доходов и у 5 из 6 производителей швейных машин, которые входят в кластер в г. Хенсан (Hengshan) [5]. Если взять, например, провинцию Чжэцзян (Zhejiang), то ее рост практически полностью был обусловлен деятельностью кластеров малых и средних предприятий [6].

Как видим, сегодня кластерные сетевые структуры являются наиболее эффективными формами организации инновационных процессов и форм регионального развития. Таким образом, кластерные сетевые структуры формируют специфическое экономическое пространство для расширения свободной торговли, свободного перемещения капитала и человеческих ресурсов, и тем самым, содействуют формированию структурообразующих элементов глобальной экономики.

Украина так же имеет определенный опыт в создании кластеров, функционирование большинства из которых является заслугой, в первую очередь, местных энтузиастов и эпизодической финансовой поддержки международных организаций. Первый отечественный кластер был создан еще в 1998 г. на Подолье. Позднее при поддержке Департамента Международного развития Великобритании был реализован проект «Развитие частного сектора», в рамках которого, начиная с 2003 года, выделялась помощь для усовершенствования бизнес-среды в Жытомирской, Харьковской, Одесской областях, где за четыре года были созданы такие кластеры, как «Украинская ассоциация камня» (Жытомир), «Одесские вина», «Харьковская ассоциация производителей оборудования и машин», которые и сегодня успешно развиваются. [7]

Но, несмотря на то, что государство старается определенным образом стимулировать развитие кластеров для усиления национальной инновационной системы, на сегодняшний день в их развитии существует ряд ключевых проблем, среди которых: отсутствие законодательной базы, которая бы регламентировала деятельность кластеров; отсутствие инвестиций для развития кластеров; низкая степень информированности о деятельности существующих и потенциальных кластеров, низкий уровень доверия между предпринимателями и органами власти, малыми и крупными предприятиями и т. д.

Для решения существующих проблем, на наш взгляд, необходимо: принять Концепцию кластерной политики, которая бы предусматривала разработку и внедрение пилотных проектов по реализации наиболее важных направлений государ-

ственной кластерной политики, а также разработать финансовый механизм государственной поддержки кластеризации экономики по таким направлениям: развитие транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры; развитие жилищно-коммунальной и социальной инфраструктуры; развитие инновационной инфраструктуры и проектов поддержки в сфере НИИР и их коммерциализации.

Исходя из этого, перспективы создания различных вариантов кластеров есть практически во всех регионах Украины. Для эффективной деятельности кластера необходима заинтересованность в его развитии предпринимателей и поддержка со стороны органов государственной власти. При таких условиях, очевидным станет тот факт, что создание кластеров будет способствовать росту производительности и инновационной активности предприятий, входящих в состав кластера, а также повышению интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, активизации привлечения инвестиций, обеспечению ускоренного социально-экономического развития регионов размещения кластеров, что позволит увеличить количество рабочих мест, заработную плату, поступления в бюджеты всех уровней, повысить устойчивость и конкурентоспособность экономики регионов.

Таким образом, ограниченность финансовых ресурсов у государства требует использования новых подходов к оказанию государственной поддержки инновационно-активных малых и средних предприятий. Одним из таких подходов является учет комплексов доминирующих рисков. Исследование состояния управления рисками в сфере предпринимательства г. Киева, проведенного с помощью методов многомерной математической статистики, доказало существование сегментов малых и средних предприятий, отличающихся комплексами доминирующих рисков. Было выявлено три сегмента предприятий, на которых преобладают такие риски: инновационно-прорывные, коммерционно-стабилизирующие и производственные. Поскольку предприятия разных сегментов имеют разные комплексы доминирующих рисков и разные оценки важности конкретных направлений их государственной поддержки, то органы государственной власти должны использовать дифференцированный подход в оказании такой поддержки, предлагая предприятиям, главным образом, такие ее направления, которые соответствуют профилю рисков.

Рассматривая роль кластеров, как фактора поддержки инновационно-активных малых и средних предприятий, можно констатировать, что формирование кластеров должно учитывать, в первую очередь, конкурентные преимущества региона с учетом общей стратегии его развития, что, в свою очередь, позволит создать в регионе значительные конкурентные преимущества и возможности для эффективного ведения бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Державний комітет України з питань регуляторної політики. - Режим доступу: [www.dkrp.gov.ua](http://www.dkrp.gov.ua)
2. Жилінська О.І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації [Текст]: монографія / О.І.Жилінська - К.: Парламентське видавництво, 2010. – 552 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. /Под ред. В.Д. Щетинина.- М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Старостина А., Кравченко В. Предпринимательские риски на различных этапах экономического цикла: закономерности и особенности // Проблемы современной экономической теории. Уфа, 2011. – С. 38–43.
5. Черваньов Д.М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика [Текст]: підручник / Д.М. Черваньов – К.: ВПЦ «Київський університет», 2012 р.
6. LIU Xiangfeng SME Development in China: a policy perspective on SME industrial clustering – SME in Asia and globalisation. ERIA Research Project, 2007, №5 - <http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No.5-2-China.pdf>
7. Sheng, S. and Y. Zheng. 2004. Zhongjiang phenomenon: industrial clusters and regional economic development. Beijing: Qinghua University Press

**Цекановский З.**, доктор экономики,

Государственная высшая технико-экономическая школа в Ярославле (Республика Польша)

[zbigniew@ciekanowski.pl](mailto:zbigniew@ciekanowski.pl)

**Силук Т.С.**, к. э. н., доцент, УО «БрГУ им А.С. Пушкина» (г. Брест)

[silyukts@mail.ru](mailto:silyukts@mail.ru)

#### РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

В настоящее время региональное развитие является одной из основных целей всех государств. Используя ресурсы отдельных регионов, государство обеспечивает экономический рост всей страны. Сегодня самым важным элементом регионального развития является человеческий капитал.

Районы, имеющие наибольшее количество добывающих, промышленных и технологических центров, развиваются значительно быстрее, чем другие. Это обусловлено экономическим потенциалом данных областей, т. е. наличием природных ресурсов, промышленности, а также человеческим капиталом. Местные власти не могут повлиять на размещение природных ресурсов в регионе, которые размещены случайным образом по всему земному шару, независимо от потребностей стран. Однако отсутствие месторождений полезных ископаемых не перечеркивает шансы на развитие региона. Такой регион может стать ведущим в области технологий и производства услуг. Наиболее важным фактором, который об-