

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»



Research Centre of Industrial Problems of Development
National Academy of Sciences of Ukraine of Economics

KIZIM M. O.

**INDUSTRIAL POLICY AND CLUSTERIZATION
OF THE UKRAINE'S ECONOMY**

Monograph

Kharkiv
«ENGE» PH
2011

Національна академія наук України
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку

КИЗИМ М. О.

**ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА
ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Монографія

Харків
ВД «ІНЖЕК»
2011

УДК 338.47:629.33

ББК 65.050.9

К 38

Рекомендовано на засіданні вченої ради Науково-дослідного центру
індустріальних проблем розвитку НАН України (протокол № 8 від 29.08.2011 р.)

Рецензенти: Алексєєв І. В. – д-р екон. наук, професор, національний університет «Львівська політехніка»;

Ковальчук К. Ф. – д-р екон. наук, професор, Дніпропетровська національна металургійна академія;

Орлов П. А. – д-р екон. наук, професор, Харківський національний економічний університет

Кизим М. О.

К38 Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / Кизим М. О. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с. Укр. мова

ISBN 978-966-392-374-1

Високого рівня та якості життя населення досягають тільки конкурентоспроможні економіки країн світу.

Разом з тим, конкурентоспроможними можуть бути тільки економіки країн світу, промислова політика яких формується на основі кластерного підходу.

У монографії аналізується досвід країн світу у кластеризації своїх економік. Розглядаються економічні теорії підґрунтя кластерного підходу в промисловій політиці, розробляються теоретичні аспекти формування та розвитку кластерів в економіці України та її регіонів.

Монографія призначена для науковців і держслужбовців, які займаються формуванням промислової політики в Україні та її регіонах.

ББК 65.050.9

ISBN 978-966-392-374-1

© Кизим М. О., 2011

© ВД «ІНЖЕК», 2011

Зміст

Вступ	9
Розділ 1. Формування промислової політики в країнах світу та Україні на основі кластерного підходу	11
1.1. Якість життя населення та конкурентоспроможність країн світу та України	11
1.2. Конкурентоспроможність країн світу й України та кластеризація їх економік	29
1.3. Кластеризація економік як інструмент реалізації промислової політики в країнах світу	38
Література до розділу 1	49
Розділ 2. Кластерні структури в економіках країн світу й України та їх державна підтримка	54
2.1. Кластери в економіках провідних країн світу	54
2.2. Кластери в економіках країн, що розвиваються	76
2.3. Кластеризація економік країн Східної Європи та США	89
2.4. Український досвід формування кластерних структур	102
Література до розділу 2	116
Розділ 3. Економічні теорії підґрунтя кластерного підходу в промисловій політиці	121
3.1. Німецька школа розміщення виробництва	121
3.2. Теорія англійських індустріальних районів та італійських промислових округів	137
3.3. Французька школа полюсів зростання та конкурентоспроможності	146
3.4. Американська модель «центр-периферія»	153
3.5. Радянська школа територіально-виробничих комплексів	161
Література до розділу 3	178
Розділ 4. Теоретичні аспекти кластерного підходу в економіці України	184
4.1. Сутність поняття «кластер» та його відмінність від інших просторових термінів	184

4.2. Класифікація кластерних структур і моделі їх формування та розвитку.....	196
4.3. Теорії кластеризації економіки М. Портера та М. Енрайта.....	215
Література до розділу 4	230
Розділ 5. Концептуальний підхід до формування та розвитку кластерів в економіці України	239
5.1. Теорія та практика формування й розвитку кластерів в економіці.....	239
5.2. Методичний підхід до формування та розвитку кластерних структур в економіці	249
5.3. Ідентифікація та розвиток високотехнологічних кластерів в економіці Харківської області	258
5.4. Формування та розвиток агропромислового кластера в економіці Харківської області	262
Література до розділу 5	281
Висновки	283
Додатки	285

Contents

Introduction	9
Chapter 1. Formation of industrial policy in the countries of the world and Ukraine on the basis of cluster approach	11
1.1. Quality of life of population and competitiveness of the world' countries and Ukraine.....	11
1.2. Competitiveness of the world' countries and Ukraine and clusterization of their economies.....	29
1.3. Clusterization of economies as an instrument of realization of industrial policy in the countries of the world.....	38
Bibliography to the chapter 1	49
Chapter 2. Cluster structures in the world's countries economies and Ukraine and their state support.....	54
2.1. Clusters in economies of the leading countries of the world	54
2.2. Clusters in economies of the developing countries	76
2.3. Clusterization of the economies of the countries of Eastern Europe and CIS	89
2.4. Ukrainian experience of formation of cluster structures.....	102
Bibliography to the chapter 2	116
Chapter 3. Economic theories of the cluster approach base in industrial policy.....	121
3.1. German school of production location.....	121
3.2. Theory of English industrial zones and Italian industrial regions.....	137
3.3. French school of growth poles and competitiveness.....	146
3.4. American «centre-periphery» model	153
3.5. Soviet school of territorial manufacturing complexes.....	161
Bibliography to the chapter 3	178
Chapter 4. Theoretical aspects of cluster approach in the economy of Ukraine	184
4.1. Conception «cluster» and its difference from other spatial terms	184
4.2. Classification of cluster structures and models of its formation and development	196

4.3. Porter and M. Enright theory's of clusterization.....	215
Bibliography to the chapter 4	230
Chapter 5. Conceptual approach to formation and development of clusters in the economy of Ukraine.....	239
5.1. Theory and practice of formation and development of clusters in economy	239
5.2. Methodic approach of formation and development of cluster structures in economy	249
5.3. Identification and development of high-tech clusters in the economy of Kharkiv region	258
5.4. Formation and development of agro-industrial cluster in the economy of Kharkiv region	262
Bibliography to the chapter 5	281
Conclusions	283
Supplements	285

Вступ

В останні 20 років в економіках країн світу все більшого розповсюдження набуває кластерний підхід до формування промислової політики.

Так, згідно з дослідженням Інституту стратегії та конкуренції при Гарвардській бізнес-школі, найбільш кластеризованими є економіки таких країн світу, як: Великобританія, США, Індія, Франція, Італія, Данія, Німеччина і Канада.

Разом з тим, формування та розвиток кластерних структур в економіці України відбувається надто повільно. Причиною цього є як невизначеність промислової політики в країні, так і нез'ясованість деяких питань теоретичного характеру.

Суттєвий вклад у розвиток теорії кластеризації економік внесли такі вчені: М. Porter, М. Enright, G. Swann, М. Preverer, E. Feser, W. Elsner, С. Hartmann, T. Roelandt, T. Egan, L. Van der Berg, R. Boshma, С. Соколенко, І. Пилипенко, І. Меньшеніна, Л. Капустіна, Н. Волкова, Т. Сахно, М. Войнаренко, І. Шпак, Р. Макаров та інші.

Однак при цьому деякі важливі теоретичні аспекти кластерного підходу недостатньо викладені в економічній літературі. Серед них, у першу чергу, необхідно назвати такі: невизначеність поняття «кластер» і похідних від нього; класифікація кластерних структур; методичний підхід до формування та розвитку кластерів, як діючих, так і тих, що знов створені, та інші.

У монографії аналізуються кластерні структури в економіках різних країн світу й України. Досліджуються заходи державної підтримки формування та розвитку кластерів. Досить детально розглядаються економічні теорії підґрунтя кластерного підходу як інструмента формування промислової політики.

До цих теорій, у першу чергу, відносяться: німецька школа розміщення виробництва; теорія англійських індустріальних районів та італійських промислових округів; французька школа полюсів зростання та конкурентоспроможності; американська модель «центр – периферія»; радянська школа територіально-виробничих комплексів.

У монографії критично аналізуються роботи засновників теорії кластеризації економік країн світу та їх регіонів М. Портера та М. Енрайта. Уточнюються сутність поняття «кластер» і похідних від нього та класифікація кластерних структур.

До сьогодні в багатьох випадках вчені та практики використовують однаковий підхід до формування та розвитку як діючих кластерних структур, так і тих, що тільки формуються.

У монографії запропоновано методичний підхід, який передбачає різні алгоритми формування та розвитку кластерів – як тих, що вже діють, так і тих, що тільки формуються.

Книга розрахована на вчених і державних службовців, які займаються розробкою промислової політики як в Україні, так і в її регіонах.

РОЗДІЛ 1 Формування промислової політики в країнах світу та Україні на основі кластерного підходу

1.1. Якість життя населення та конкурентоспроможність країн світу та України

У концепції «Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй» (ПРООН) відзначається, що будь-яка держава світу в процесі свого економічного розвитку повинна в першу чергу створювати сприятливі умови для того, «щоб життя людей було довгим, здоровим й наповненим творчістю» [1, с. 29].

У вітчизняній і закордонній теорії та практиці господарювання для характеристики життя людей використовуються різні терміни: «добробут», «рівень життя», «якість життя» та ін.

Спочатку в економічній теорії для визначення соціальних аспектів життя населення країн світу базовим було поняття «добробут». При цьому підходи вітчизняних і закордонних економістів відрізнялися у визначенні зазначеного поняття.

Перші концепції теорії добробуту були спрямовані на визначення індивідуального добробуту й повної раціональності [2], а потім вони еволюціонували у концепцію суспільного добробуту [2, 3]. Серед закордонних вчених, які розвивали цей напрямок, у першу чергу, можна назвати А. Пігу, який проводив відмінність між добробутом окремих осіб, соціальних груп та загальним добробутом нації [4].

Великий внесок у теорію добробуту здійснили такі закордонні вчені, як: В. Парето, Дж. Гелбрейт, Г. Мюрдаль та ін. [2, 3, 5].

Так, завдяки дослідженням Дж. Гелбрейта та Г. Мюрдаля з'явилася теорія добробуту держави, яка виходить із того, що вся його діяльність повинна бути спрямована на підвищення суспільного добробуту [3, 5].

Основним у теорії добробуту є поняття «блага», які можуть бути економічними та неекономічними або матеріальними та нематеріальними [6].

У неокласичній школі економічної теорії закладений вузький матеріальний підхід до поняття «добробут», а в неоінституціональній школі – більш широкий: у нього включаються, крім матеріальних благ, життєві умови (вільний час, умови праці, взаємини між людьми й ін.) [7].

У Росії вивченням добробуту населення активно займалися в Інституті соціально-економічних проблем народонаселення (ІСЕПН) РАН. На думку представників наукової школи, яка склалася в зазначеному інституті, Н. Федоренко і Н. Римашевської, термін «народний добробут» відображає розвиток потреб людей, стан і способи їх задоволення стосовно основних сфер життєдіяльності: сфери праці, споживання, культури, репродуктивної поведінки, суспільно-політичного життя [8].

У цей час за кордоном і в Україні термін «народний добробут» фактично втратив актуальність – йому на зміну прийшли такі поняття, як «рівень» і «якість» життя населення.

Розглянемо сутність наведених вище понять. Слід відмітити, що серед вчених існують різні точки зору при визначенні поняття «рівень життя населення».

Так, Б. Дубсон відзначає, що «під рівнем життя населення розуміється досягнутий рівень споживання населенням благ і послуг, ступінь задоволення суспільно визнаних потреб» [9, с. 8].

Ф. Майер пише: «Під рівнем життя звичайно прийнято розуміти забезпеченість населення необхідними для життя матеріальними й культурними (духовними) благами, досягнутий рівень їх споживання та ступінь задоволення потреб людей у цих благах» [10, с. 8].

На думку В. Жеребіна і О. Романова, «наявне в науковій літературі визначення рівня життя акцентується або відштовхується від різних вихідних понять: від виробництва, від споживання, від витрат, від вартості життя, від споживчих нормативів, або мають комплексний багатогранний характер» [8, с. 13].

Пізніше в західній, а потім і вітчизняній науці з'явилася поняття «якість життя населення».

Словосполучення «якість життя населення» дозволяє вкладати в нього різний зміст: від цілком конкретних питань, що стосуються умов праці й побуту людей, до загальнофілософських проблем людського буття.

Деякі вчені поняття «якість життя населення» виводять безпосередньо зі стандарту. Так, Л. Удотова пише із цього приводу таке: «Якість життя – ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або певним стандартам» [11, с. 240].

Англійський учений А. Тойнбі виходить із ідеї, що життєвий стандарт – це спосіб, а якість життя – ціль людини. «Мінімальна кількість матеріальних благ – їжа, одяг, житло, – пише він, – необхідні для життя, однак вони не є метою, заради якої живуть люди. Вони тільки засіб для досягнення мети. Фізичними є засоби, а не ціль. Ціль людського життя – духовна, і ця духовна ціль є тим, що відрізняє людину від її нелюдського оточення на цій планеті» [12, с. 69].

На початку 90-х рр. ХХ століття групою експертів ПРООН була розроблена концепція розвитку людського потенціалу [1]. У концепції на перше місце ставиться розвиток людини через розширення можливостей вибору завдяки росту тривалості життя, освіти й доходу. Перевага наведеної вище концепції полягає в тому, що людський розвиток розглядається як ціль і критерій суспільного прогресу, а не засіб для економічного росту.

У цьому дослідженні якість життя населення розуміється у формулюванні, яке запропоноване експертами ПРООН у концепції розвитку людського потенціалу.

У вітчизняній і закордонній теорії та практиці дослідження якості життя населення поряд з існуванням великої кількості різних термінів, які використовуються для характеристики зазначеного поняття, застосовуються й різні підходи до його оцінки.

Необхідно відзначити, що при оцінці якості життя населення існує два підходи, ціль і призначення яких різні. При першому оцінюється якість життя населення на рівні окремих країн світу та їх регіонів. При другому підході оцінка якості життя населення проводиться по різних країнах світу для їхніх міжнародних порівнянь.

Для порівняння різних країн світу за якістю життя населення у світовій практиці використовується як система часткових показників, так і інтегральний.

Першу систему показників, що характеризують якість життя населення різних країн світу, було розроблено в 1960 р. фахівцями ООН. Останній варіант цієї системи був представлений у 1978 р. та містив у собі 12 основних груп показників [15]:

- демографічні характеристики населення;
- санітарно-гігієнічні умови життя;
- споживання продуктів харчування;
- житлові умови й забезпеченість споживчими благами тривалого користування;
- освіта і культура;
- зайнятість та умови праці;
- доходи й витрати населення;
- вартість життя та споживчі ціни;
- транспортні засоби;
- організація відпочинку, фізкультура та спорт;
- соціальне забезпечення;
- свобода людини.

У 1997 р. Статистичною комісією ООН був затверджений мінімальний набір національних даних по оцінці рівня життя населення, який включає [15]:

- чисельність населення з поділом за половиною ознакою, віком і (при необхідності) етнічним групам;
- середню очікувану тривалість життя при народженні з розбиттям за половиною ознакою;
- материнську смертність;
- частку дітей із вагою при народженні менш 2,5 кг із поділом за половиною ознакою;
- середню тривалість навчання в школі (повних років) з поділом за половиною ознакою й, якщо можливо, майновим станом;
- валовий внутрішній продукт на душу населення;
- середньодушовий дохід домогосподарств (його рівень і склад);
- вартість мінімального продовольчого кошика, необхідного для задоволення потреб у їжі;
- частку безробітного населення з поділом за половиною ознакою;
- співвідношення зайнятих і загальної чисельності населення з поділом за половиною ознакою й секторам економіки;
- доступ до питної води;
- забезпечення санітарно-гігієнічними умовами життя;
- забезпеченість житлом (кількість осіб, яка припадає на одну кімнату, крім кухні й ванної).

Всесвітній банк розробив систему показників якості життя населення для країн, що розвиваються, який включає в себе такий набір індикаторів [7]:

- споживання (динаміка споживання домогосподарств і фізичне недоспоживання, вимірювана частка дітей із дефіцитом ваги);
- здоров'я й довголіття, що виражаються через соціально-демографічні показники (очікувана тривалість життя й смертність дітей до 5 років);
- освіта (грамотність);
- задоволення базових потреб, вимірюване рівнем урбанізації й санітарним благоустроєм міського середовища (забезпеченість каналізацією).

Як інтегральний показник якості життя населення в різні часи пропонувалося використовувати: національний дохід або валовий внутрішній продукт на душу населення, виражені у валюті однієї країни, або в доларах США, або за паритетом купівельної спроможності (ПКС) валют.

Однак усі ці показники мають різні недоліки, пов'язані або з відмінностями в методології розрахунків, прийнятої в різних країнах, або із труднощами їх інтерпретації. У зв'язку з цим були зроблені спроби розробити комплексні індекси визначення рівня життя населення.

Прикладом такого індексу може служити запропонований у 1970 р. Дослідницьким інститутом соціального розвитку ООН «індекс соціального розвитку», що містить 9 соціальних і 7 економічних взаємозалежних показників [16].

Інша спроба виміру якості життя в країнах, що розвиваються, була почата в 1987 р. Комітетом із проблем кризи народонаселення, яка розробила міжнародний «індекс неблагополуччя» [16]. Зазначений індекс будувався на основі десяти показників, що характеризують добробут людей залежно від їхнього матеріального становища, демографічної ситуації, стану здоров'я й суспільного устрою.

У 1997 р. фахівці ПРООН запропонували новий показник оцінки рівня і якості життя населення – «індекс людської бідності» (ЛІБ), при розрахунку якого враховуються три фактори, що визначають можливість для кожного індивіда мати гідне життя: тривалість життя (цей фактор оцінюється часткою населення, очікувана тривалість життя якого становить менше 40 років); доступ до знань оцінюється показником частки неписьменних у загальній чисельності дорослого населення; матеріальні умови існування оцінюються за допомогою таких трьох показників: частка населення, що не має доступу до медичного обслуговування; частка населення, що не має доступу до питної води; частка дітей молодше 5 років, що страждають від недоїдання [17].

Остання й найбільш солідна спроба комплексної оцінки якості життя населення була реалізована в щорічниках ООН «Human Development Reports» [18]. Публікації почалися в 1990 р. і з того часу постійно вдосконалюються.

Побудова індексу людського розвитку (ЛР) базується на таких чотирьох основних положеннях концепції людського розвитку, розроблених експертами ПРООН [19]:

1) *рівності* – усі люди споконвіків повинні мати рівні можливості незалежно від полу, раси, національності, класової приналежності, походження, місця проживання, рівня добробуту тощо;

2) *продуктивності* – люди повинні мати можливість підвищувати продуктивність своєї діяльності, повноцінно брати участь у процесі формування доходу та працювати за гідну грошову винагороду;

3) *стійкості* – доступ до можливостей повинен бути забезпечений не тільки нинішнім, але й майбутнім поколінням за рахунок усіх форм фізичного, людського й продуктивного капіталу;

4) *розширення можливостей* – розвиток повинен здійснюватися зусиллями людей, а не тільки в інтересах людей.

Починаючи з 1990 р., розрахунки індексу ЛР постійно удосконалювався.

В останній редакції він називається індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) і розраховується за формулою [20]:

$$I_0 = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3}, \quad (1.1)$$

де I_1 – індекс очікуваної тривалості життя населення;

I_2 – індекс доступного рівня освіти (грамотності) населення;

I_3 – індекс скоригованого реального ВВП на душу населення.

Перераховані вище індекси переводяться в порівняльний вид за допомогою формули:

$$I_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (1.2)$$

де x_i – фактичне значення i -го часткового показника;

x_{\max} і x_{\min} – відповідно максимальне й мінімальне значення цього i -го часткового показника, які взяті за еталон у світовій практиці.

У міжнародній практиці використовуються такі максимальні й мінімальні значення наведених вище показників:

- для розрахунків стандартизованого показника очікуваного довголіття:

x_{\min} – мінімальна тривалість майбутнього життя в цілому для всього населення – 25 років (для жінок – 27,5 років, для чоловіків – 22,5 років);

x_{\max} – максимальна тривалість майбутнього життя в цілому для всього населення – 85 років (для жінок – 87,5 років, для чоловіків – 82,5 років);

- для розрахунків стандартизованого показника досягнутого рівня освіти:

x_{\min} – грамотність дорослого населення й спільної частки учнів – 0 %;

x_{\max} – грамотність дорослого населення й спільної частки учнів – 100%.

- для розрахунків стандартизованого показника рівня життя:

x_{\min} – мінімальний рівень реального ВВП на душу населення – 100 дол. США за ПКС;

x_{\max} – максимальний рівень реального ВВП на душу населення – 40 000 дол. США за ПКС.

Стандартизовані показники досягнутого рівня освіти й життя населення розраховуються з урахуванням таких особливостей.

Показник досягнутого рівня освіти розраховується як сукупний показник грамотності серед дорослого населення I_{zp} (підсумовується з вагою 2/3) і спільної частки учнів I_{yc} (підсумовується з вагою 1/3):

$$I_0 = \frac{2}{3} \times I_{zp} + \frac{1}{3} \times I_{yc}. \quad (1.3)$$

Реальний об'єм ВВП розраховується в доларах США на основі ПКС валют, а потім коригується з урахуванням того, що для гідного рівня життя населення не потрібно мати необмежений прибуток. За граничний рівень доходу населення беруть середньодушовий розмір світового ВВП того року, для якого розраховувався ІРПП.

З 1999 р. показник рівня життя населення, який входить до складу індексу людського розвитку, розраховується за допомогою формули:

$$I = \frac{\log D_{\phi} - \log D_{\min}}{\log D_{\max} - \log D_{\min}}. \quad (1.4)$$

Ця формула, в порівнянні з попередньою, більш плавно коригує рівні доходу населення, тим самим підвищується його роль, особливо для країн із середнім рівнем доходів.

Значення рівня людського розвитку перебувають у межах від 0 до 1. У світовій практиці використовують таку градацію країн за цим показником. Країни, які мають HDI 0,790 і вище, відносять до групи країн з дуже високим рівнем людського розвитку. При HDI у межах 0,690 – 0,790 країни відносять до групи з високим рівнем; при HDI у межах 0,500 – 0,690 країни відносять до групи із середнім рівнем, а при HDI менше 0,500 – з низьким рівнем людського розвитку.

Переваги ІЛР – у єдності критеріїв для всіх країн і можливості моніторингу річних змін.

Слабкі сторони зазначеного показника пов'язані з тим, що він не відображає диференціації між окремими групами населення.

Компонентний склад ІЛР за окремими країнами світу в 2011 р. наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Компонентний склад ІЛР за окремими країнами світу в 2011 р. [18]

Країна	ІЛР (I_0)		у тому числі за компонентами					
			Очікувана тривалість життя (I_1)		Рівень освіти (I_2)		Реальний ВВП на душу населення (I_3)	
	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Країни з дуже високим рівнем ІЛР								
Норвегія	0,943	1	0,928	12	0,964	1-2	0,789	1
Австралія	0,929	2	0,931	9	0,964	1-2	0,698	16
США	0,910	3-4	0,863	33-34	0,905	6	0,587	38
Канада	0,908	5-7	0,914	18	0,897	8	0,696	17
Німеччина	0,905	8-9	0,915	16-17	0,911	5	0,717	11
Швеція	0,904	10	0,937	6	0,869	13	0,756	3
Південна Корея	0,897	15	0,916	15	0,696	44-45	0,659	23
Словенія	0,884	20-21	0,898	26	0,904	7	0,723	9
Чехія	0,865	27	0,874	31	0,912	4	0,695	18
Естонія	0,835	34	0,813	45	0,891	11	0,627	27
Польща	0,813	39	0,834	39	0,768	31	0,619	28

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Країни з високим рівнем ІЛР								
Уругвай	0,783	47-48	0,815	42-43	0,681	48	0,505	49
Мексика	0,770	56-57	0,801	49	0,567	64-65	0,451	59
Тринідад і Тобаго	0,760	62-64	0,659	107	0,665	52	0,610	31-32
Білорусь	0,756	65	0,736	78	0,735	35	0,617	29
Росія	0,755	66	0,687	100	0,696	44-45	0,628	26
Албанія	0,739	70-71	0,797	52	0,635	55	0,510	47
Грузія	0,733	74-75	0,720	88	0,812	24	0,428	68
Україна	0,729	76	0,684	102	0,806	25	0,526	44
Еквадор	0,720	83	0,753	72-74	0,535	71-72	0,379	83-84
Бразилія	0,718	84	0,723	86-87	0,492	78	0,392	82
Азербайджан	0,700	91	0,636	111	0,615	57	0,610	31-32
Туреччина	0,699	92-93	0,742	77	0,423	86	0,506	48
Країни із середнім рівнем ІЛР								
Йорданія	0,698	94-96	0,732	80	0,551	68	0,449	60
Китай	0,687	101	0,730	82	0,478	80	0,436	65-66
Молдова	0,649	111	0,691	99	0,673	51	0,397	81
Узбекистан	0,641	114-115	0,577	122	0,701	41	0,399	80
Індонезія	0,617	124-125	0,648	110	0,465	81	0,426	69
Киргизстан	0,615	126	0,604	118	0,637	54	0,379	83-84
Таджикистан	0,607	127	0,546	126	0,638	53	0,360	89
Індія	0,547	134	0,522	130	0,267	112-113	0,433	67
Камбоджі	0,523	139	0,484	137	0,346	99	0,328	97
Країни з низьким рівнем ІЛР								
Кенія	0,509	143-144	0,386	149	0,403	89	0,248	114
Камерун	0,482	150	0,284	166	0,336	101	0,345	92
Нігерія	0,459	155-156	0,283	167	0,247	115	0,309	100-101
Уганда	0,446	161	0,328	158-159	0,322	104	0,246	116
Руанда	0,429	166	0,328	158-159	0,282	109	0,228	121
Ефіопія	0,363	174	0,400	146	0,146	137	0,258	113
Буркіна-Фасо	0,331	181	0,326	160	0,117	140	0,260	112
Нігер	0,295	186	0,314	162	0,107	141	0,218	124

Розділ 1. Формування промислової політики в країнах світу та Україні на основі...

За всіма країнами світу, що досліджувалися, компонентний склад ІЛР у 2011 р. наведено в табл. А.1 (Додаток А).

Крім індексів ПРООН, різними міжнародними організаціями розробляються інші комплексні показники для оцінки рівня і якості життя населення, але вони менш відомі.

У табл. 1.2 наведений компонентний склад деяких із цих показників, що характеризують такі компоненти якості життя населення:

1 – динаміка демографічних процесів; 2 – освіта й навчання; 3 – здоров'я, продовольство й харчування; 4 – населені пункти, інфраструктура та зв'язок; 5 – політична й соціальна стабільність; 6 – культура, соціальні й сімейні цінності; 7 – ресурси й стан природного середовища; 8 – політичні та цивільні інститути; 9 – доходи населення; 10 – безробіття й використання робочої сили; 11 – бідність і нерівність.

Серед таких, що найчастіше застосовуються, – освіта, здоров'я, доходи й інфраструктура (базові потреби). Такими, що використовуються найменше, є: стан навколишнього середовища, політична й соціальна стабільність, культура й соціальні зв'язки, безробіття.

Таблиця 1.2

Компонентний склад деяких з комплексних показників якості життя населення [7]

Показник	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Усього
Комбінований індекс рівня споживання	+	+	+	+		+	+				+	7
Індекс розвитку людських ресурсів (HRDI)		+										1
Реальний індекс споживання				+							+	2
Генеральний індекс розвитку НДІООН для соціального розвитку (GID)	+	+	+	+					+	+	+	7
Індекс фізичної якості життя (PQLI)	+	+	+									3
Композитні індекси базових потреб	+	+	+	+					+			5
Індекс соціального прогресу (ISP)	+	+	+	+	+	+		+	+		+	9
Індекс людського страждання (HIS)	+	+	+	+				+	+	+		7
Ранг якості життя	+	+	+	+	+			+	+	+		8
Комбінований індекс якості життя (CQLI)		+	+	+	+	+	+	+	+		+	9
Разом	7	9	8	8	3	3	2	4	6	3	5	58

Наведені вище підходи до оцінювання якості життя населення, незважаючи на значні відмінності, відносно добре структуровані. Вони містять у собі найчастіше 7 – 9 основних компонентів, менш орієнтованих на матеріальне споживання, і фактично складаються із трьох компонентів: якості населення (здоров'я та освіта), можливостей самозабезпечення (доходи та зайнятість) і базових характеристик середовища (умови життя: природна (ступінь забруднення) і соціальна (забезпечення основними послугами, безпека, ступінь реалізації прав людини тощо).

Аналіз існуючих міжнародних систем індикаторів якості життя населення дозволяє зробити такі висновки [7]:

- ці системи мають різний ступінь комплексності, але чітку цільову або структурну функцію;

- у всіх міжнародних зіставленнях у системах індикаторів використовуються тільки об'єктивні (статистичні) показники;

- для оцінки розвитку й моніторингу наслідків певних соціально-економічних заходів застосовуються різні показники;

- використання проблемного (або галузевого) підходів до оцінки супроводжується вибором різних індикаторів;

- у багатокомпонентних системах соціальних показників важливу роль відіграють показники доходу (душового ВВП, грошових доходів);

- у число соціальних показників регулярно включаються такі демографічні індикатори, як дитяча смертність та очікувана тривалість життя, які тісно пов'язані з рівнем економічного та соціального розвитку;

- набір показників по одній проблемі може змінюватися відносно різних типів країн (наприклад, при оцінці вбогості використовуються різні індикатори для розвинених країн і країн, що розвиваються).

У цьому дослідженні як інтегральний показник оцінки якості життя населення країн світу буде використовуватися ІЛР, розроблений експертами ПРООН і такий, що найчастіше застосовується в міжнародних зіставленнях.

Поняття конкурентоспроможності в явному чи в неявному вигляді зустрічається практично у всіх представників історичних економічних шкіл. Перші спостереження, які опосередковано свідчили про конкурентоспроможність національних економік, можна побачити ще в роботах ранніх класиків економічної теорії.

Однак незважаючи на те, що на практиці проблемою конкурентоспроможності переймаються уряди багатьох країн світу та науковці, дотепер єдиного розуміння сутності цього терміна ще не склалося. Нижче наведено основні визначення поняття «конкурентоспроможність країни», які найчастіше використовуються на практиці різними міжнародними організаціями та зустрічаються в економічній літературі [21].

1. Здатність країн у рамках вільних і справедливих ринкових умов виробляти товари й послуги, здатні відповідати вимогам міжнародного ринку (Комісія з питань конкурентоспроможності при Президенті США).

2. Здатність виробляти товари й послуги, що відповідають попиту на міжнародних ринках, у той же час забезпечуючи для громадян високий рівень життя й можливість його збереження у довгостроковій перспективі (Рада з політики конкурентоспроможності).

3. Здатність країни домогтися високих темпів збільшення середньодушового приросту ВВП (Всесвітній економічний форум).

4. Сфера економічних знань, що аналізує факти й політику, які формують здатність країни створювати й підтримувати умови, що забезпечують створення додаткової можливості з боку підприємств і більш високий рівень добробуту населення (Міжнародний інститут менеджменту).

5. Конкурентоспроможність включає елементи продуктивності, ефективності й прибутковості. Однак самі по собі вони не є вичерпними й не задають кінцевої мети. Це потужні засоби досягнення зростання рівня життя й матеріального добробуту, тобто інструмент для рішення завдань (Група консультантів із конкурентоспроможності).

Наведені вище визначення конкурентоспроможності викликають питання, на яке необхідно відповісти.

Хто повинен конкурувати: підприємства або країни?

В економічній літературі існують дві протилежні точки зору на те, що дійсно є ключовим: конкурентоспроможність підприємств або країн. Дослідники з менеджменту, слідом за роботами М. Портера, вважають, що конкурентоспроможність можна розглядати тільки в контексті підприємств [21]. Інші вчені критикують зазначену точку зору, наприклад, Дж. Сакс відзначає, що конкурують нації, які вибирають інститути й політику, що сприяють довгостроковому зростанню [21].

Варто також навести приклади визначень терміна «конкурентоспроможність», що використовують у своїх дослідженнях провідні вчені, які займаються проблемою конкурентоспроможності країн світу.

Так, Б. Йонсон визначає міжнародну конкурентоспроможність як «здатність економіки країни підтримувати стабільне економічне зростання при повній зайнятості економічно активного населення без нагромадження державою зовнішнього боргу, без постійного дефіциту платіжного балансу» [22, с. 279]. Це визначення орієнтоване більшою мірою на економічні аспекти конкурентоспроможності й підкреслює необхідність досягнення основних цілей проведеної урядами країн макроекономічної політики.

Географічні аспекти конкурентоспроможності були враховані у визначенні, даному Н. Мироненко: «Під конкурентоспроможністю національної економіки розуміється концентрований вираз економічних, науково-технічних, вироб-

ничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, реалізованих у товарах, що успішно протистоять закордонним товарам як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Усі ці можливості географічно диференційовані і є характерними рисами тієї або іншої території» [23, с. 5].

Б. Скотт тісно зв'язав конкурентоспроможність і рівень життя населення в запропонованому їм визначенні: «Національна конкурентоспроможність належить до здатності держави виробляти, розподіляти товари й послуги в міжнародній економіці в конкурентній боротьбі з товарами й послугами, виробленими іншими країнами, і робити це таким чином, щоб підвищувався рівень життя населення в країні» [24, с. 15].

Варто помітити, що в економічній літературі існують і різні погляди й тлумачення поняття «конкурентоспроможність підприємства».

Так, З. Шершньова і С. Оборська вважають, що «конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні й використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, звичок і знань персоналу, що знаходить вираження в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність» [25, с. 67].

Р. Фатхутдинов під конкурентоспроможністю розуміє «властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального або потенційного задоволення їм конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку» [26, с. 23].

В. Оберемчук під конкурентоспроможністю підприємства розуміє «... комплексну порівняльну характеристику підприємства, яка показує ступінь переваги сукупності оцінних показників діяльності підприємства, що визначає його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів» [27, с. 88].

Відповідно до проведеного вище дослідження можна зробити такі висновки:

1. Конкурентоспроможність країни й конкурентоспроможність підприємства – це різні по суті поняття, але вони гармонійно доповнюють один одного.

2. Конкурентоспроможність країни – це здатність її створювати й підтримувати умови, що забезпечують можливість національним підприємствам вести конкурентну боротьбу з підприємствами інших держав світу.

3. Конкурентоспроможність підприємства – це здатність його успішно вести суперництво з іншими підприємствами за обмежений платоспроможний попит споживачів на доступних їм сегментах ринку.

Разом з різноманітністю визначень поняття «конкурентоспроможність країн світу» в теорії і практиці пропонуються й різноманітні підходи до її оцінки.

У цей час існують усякого роду рейтинги від різних інститутів, які пропонують розрахунки конкурентоспроможності країн світу.

З найбільш повних і відомих у світовій практиці слід зазначити щорічні «Звіти про глобальну конкурентоспроможність», що представляються на Всесвітніх економічних форумах (ВЕФ) у Женеві (Швейцарія) [28], а також випуски швейцарським Інститутом розвитку менеджменту (IMD) «Щорічника світової конкурентоспроможності» [29].

До 1996 р. IMD і ВЕФ спільно складали рейтинг конкурентоспроможності країн світу. Потім ці дві організації стали роздільно складати свої власні рейтинги.

Починаючи з 1989 р., IMD видає «Щорічники світової конкурентоспроможності».

У рейтингу IMD аналізується стан економіки провідних країн світу – ключових гравців світової економіки. Для включення якої-небудь країни в список експерти оцінюють два істотні критерії – частку експорту й прямих іноземних інвестицій країни у світі.

При складанні рейтингу конкурентоспроможності IMD відкинув усякий суб'єктивний фактор і спробував максимально збільшити число критеріїв. Конкурентоспроможність за його методикою оцінюється за 320 критеріями, причому 2/3 всіх критеріїв є кількісними (об'єктивні критерії), а 1/3 – узяті з опитувань (суб'єктивні критерії). Всі 320 критеріїв розділено на чотири більші групи індикаторів: 1) економічні результати (75 критеріїв); 2) ефективність держави (81 критерій); 3) ефективність підприємництва (68 критеріїв); 4) інфраструктура (96 критеріїв).

Особливістю рейтингу IMD є те, що в нього включені не тільки країни, але й окремі регіони, які, як вважають автори дослідження, також є цілісним економічним утворенням. Наприклад, німецька федеральна земля Баварія посідає 18-е місце в рейтингу економічних зон з населенням менше 20 млн осіб.

Загальний рейтинг розділено на дві частини за кількістю населення в регіоні або країні – більше й менше, ніж 20 млн осіб, що, на думку творців рейтингу, дозволяє визначити реальний ступінь конкурентоспроможності країни. В обох рейтингах беруть участь 59 держав світу.

У «Звіті про глобальну конкурентоспроможність» за 2010 – 2011 рр. ВЕФ використовується методологія, яка також застосовується у серії Звітів про глобальну конкурентоспроможність з 1979 р. З часу публікації першого звіту методологія оцінки конкурентоспроможності змінювалася і доповнювалася, і зараз є однією з найдосконаліших у світі. Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) є надзвичайно вичерпним показником, який досліджує конкурентоспроможність національних економік, ураховуючи макро- та мікроекономічні засади конкурентоспроможності, що складається з таких дванадцяти основоположних понять рис. 1.1.

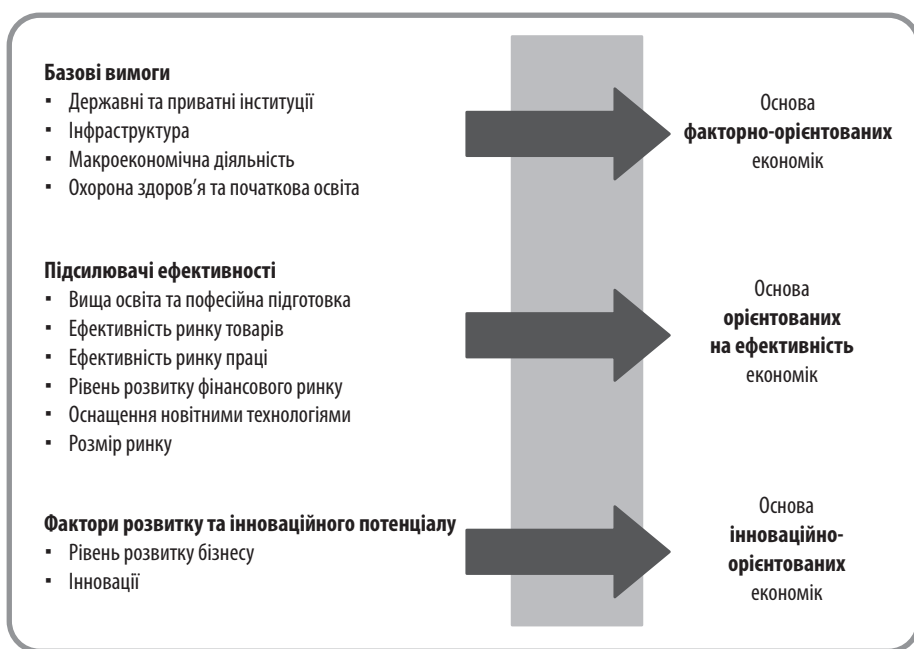


Рис. 1.1. Дванадцять складових конкурентоспроможності [31]

За результатами ІГК, на першій стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить в основному від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова), добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третья складова), а також від здоров'я та освіченості робочої сили (четверта складова).

У міру зростання заробітних плат та подальшого економічного розвитку, країни переходять до наступної стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси, покращувати якість продукції. На цьому етапі підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (п'ята складова), ефективного ринку товарів та послуг (шоста складова), надійного функціонування ринку праці (сьома складова), розвиненості фінансового ринку (восьма складова), розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків (10-а складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (9-а складова).

Нарешті, коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат

Розділ 1. Формування промислової політики в країнах світу та Україні на основі...

і відповідний рівень життя тільки за умови, що компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (12-а складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвиненим виробничим процесам (11-а складова).

Вагові частки кожного субіндексу на кожній стадії розвитку економіки наведені в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Вагові частки трьох основних груп складових на кожній стадії розвитку [31]

Субіндекс	Стадія факторної орієнтованості (%)	Стадія орієнтованості на ефективність (%)	Стадія орієнтованості на інновації (%)
Базові вимоги	60	40	20
Підсилювачі ефективності	35	50	50
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	5	10	40

Концепція стадій економічного розвитку інтегрована в індекс глобальної конкурентоспроможності таким чином: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Це означає, що всі 12 складових певною мірою важливі для всіх країн, але необхідність кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це врахувати, складові згруповані в три субіндекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку економіки. Стадії розвитку економіки країн визначаються за допомогою рівня ВВП на особу та обсягу експорту мінеральної продукції. Порогові значення наведені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Порогові значення доходу для визначення різних стадій розвитку [31]

Стадія розвитку	ВВП на одну особу (дол. США)
Стадія 1: Факторно-орієнтована	< 2 000
Перехід зі стадії 1 на стадію 2	2 000 – 3 000
Стадія 2: Орієнтована на ефективність	3 000 – 9 000
Перехід зі стадії 2 на стадію 3	9 000 – 17 000
Стадія 3: Орієнтована на інновації	> 17 000

Зі 111-ти змінних або індикаторів, які складають індекс, приблизно третина – це статистичні дані, які зазвичай отримують від міжнародних організацій. Решта даних – це дані, отримані внаслідок опитування керівників підприємств, яке проводиться кожного року за методологією ВЕФ в усіх країнах.

У табл. 1.5 наведено рейтинг конкурентоспроможності окремих країн світу відповідно до ІГК ВЕФ за 2010 – 2011 рр.

Таблиця 1.5

Рейтинг конкурентоспроможності окремих країн світу відповідно до ІГК за 2010 – 2011 рр. [28]

Країна	Індекс глобальної конкурентоспроможності		Субіндекси					
			Базові вимоги		Підсилювачі ефективності		Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	
	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Швейцарія	5,63	1	6,05	2-3	5,41	4	5,71	2
Швеція	5,56	2	5,98	4	5,32	5-6	5,67	3
Сінгапур	5,48	3	6,05	2-3	5,49	1	5,07	10
США	5,43	4	5,21	32	5,46	3	5,53	4
Німеччина	5,39	5	5,89	6	5,11	13	5,51	5
Південна Корея	4,93	22	5,42	23	4,81	22	4,81	18
Естонія	4,61	33-34	5,38	25	4,52	34	3,90	45
Польща	4,51	39-39	4,69	56	4,62	30	3,76	50
Словенія	4,42	45	5,18	34-35	4,33	45-46	4,08	35
Португалія	4,38	46-47	5,01	42-43	4,36	43	3,98	39
Угорщина	4,33	51-53	4,65	59	4,38	41	3,71	51
Азербайджан	4,29	57	4,67	57-58	3,97	75-76	3,50	65-66
Туреччина	4,25	60-62	4,49	67-68	4,18	54-56	3,63	57
Росія	4,24	63	4,52	65	4,19	53	3,36	78-80
Болгарія	4,13	71	4,43	72	4,07	65	3,22	95
Греція	3,99	82-83	4,49	67-68	4,12	59	3,41	73-74
Албанія	3,94	88	4,38	75	3,77	89	3,09	104
Україна	3,90	89-90	3,92	102-103	3,98	72-74	3,30	87-88
Гамбія	3,90	89-90	4,16	90	3,51	105-106	3,53	64
Монголія	3,75	99	3,97	100	3,47	109	2,95	119
Камбоджа	3,63	109	3,72	113	3,56	101-103	3,06	106
Таджикистан	3,53	116	3,74	112	3,25	123	2,96	116-118
Венесуела	3,48	122-123	3,66	116-117	3,43	112-113	2,79	129-130
Пакистан	3,48	122-123	3,39	131-132	3,66	95	3,38	75-76
Нігерія	3,38	127	3,11	136	3,83	84	3,33	83
Малі	3,28	132	3,47	128	2,99	135	3,00	111-112

Закінчення табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зімбабве	3,03	136	3,05	137	3,01	134	2,89	122-124
Бурунді	2,96	137	3,24	135	2,53	139	2,56	138
Ангола	2,93	138	2,84	138	3,15	130	2,50	139
Чад	2,73	139	2,68	139	2,81	137	2,79	129-130

По всіх досліджуваних країнах світу компонентний склад ІГК у 2010 – 2011 рр. наведено в табл. А.2 (Додаток А).

Крім наведених вище рейтингів конкурентоспроможності країн світу, які використовуються у світовій практиці, існують і теоретичні роботи вчених за цією проблемою [32, 33].

Так, наприклад, Р. Фатхутдинов запропонував вимірювати конкурентоспроможність країн за 10 показниками, які слабо корелюють між собою [33]:

- 1) видатки з Державного бюджету на НДДКР, % до ВВП;
- 2) видатки з Державного бюджету на розвиток людини (освіти, охорона здоров'я, соціальна сфера), % до ВВП;
- 3) показник, що характеризує політичну систему й стабільність у країні, бали;
- 4) ВВП на душу населення, тис. дол.;
- 5) середня тривалість життя, років;
- 6) показник ефективності використання ресурсів;
- 7) експорт, % до ВВП;
- 8) рівень інфляції, %;
- 9) місце країни за запасами природних ресурсів на душу населення;
- 10) місце країни за питомою вагою найкрупніших конкурентоспроможних фірм світу.

Практично всі показники, запропоновані Р. Фатхутдиновим, використовуються й для побудови рейтингів конкурентоспроможності ІМД і ВЕФ. Виключенням є один індикатор № 9 – місце країни по запасах ресурсів на душу населення.

Таким чином, проведене вище дослідження показало, що найбільш повною й комплексною методикою оцінки конкурентоспроможності країн світу є підхід, розроблений ВЕФ.

Дослідимо взаємозв'язок конкурентоспроможності країн світу і якості життя населення й доведемо на модельному рівні, що високої якості життя населення можуть досягти тільки висококонкурентні країни.

Для виявлення взаємозв'язку між якістю життя населення й конкурентоспроможністю досліджуваних країн світу в аналізі взяті: індекс людського

розвитку (ІЛР) та індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК). Як об'єкти дослідження будемо використовувати вибірку із 137 країн, що включені до двох звітів.

На рис. 1.2 наведено діаграму розсіювання значень інтегральних показників рівня якості життя населення країн світу та рівня їх конкурентоспроможності.

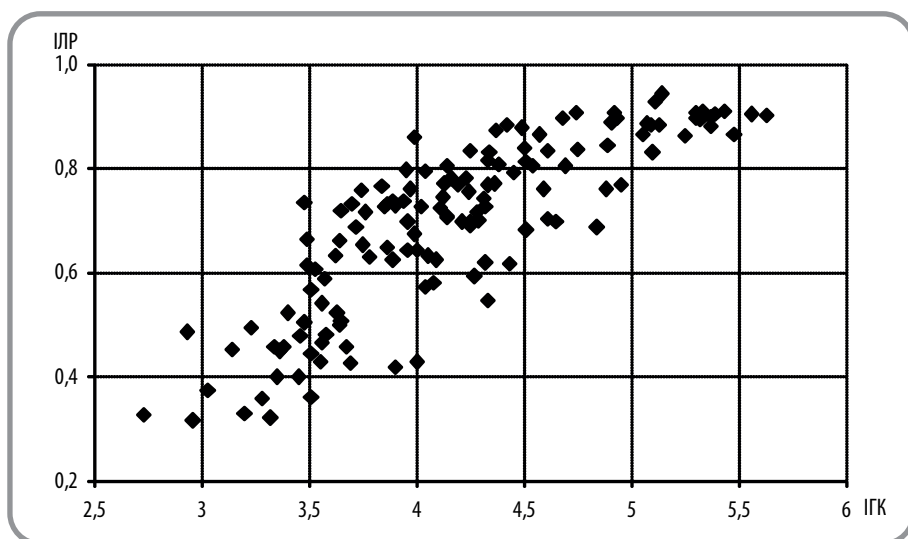


Рис. 1.2. Діаграма розсіювання значень інтегральних показників якості життя населення та конкурентоспроможності

Для аналізу взаємозв'язку конкурентоспроможності країн світу та якості життя їхнього населення використаємо коефіцієнт кореляції та на модельному рівні перевіримо його якість.

Розрахований коефіцієнт кореляції між якістю життя населення та їх конкурентоспроможністю склав 0,833, що свідчить про високу тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

У табл. 1.6. наведено розраховані регресійні моделі взаємозв'язку якості життя населення та конкурентоспроможності країн світу.

Як видно з табл. 1.6, моделі залежності якості життя населення країн світу від їх конкурентоспроможності мають досить високий коефіцієнт детермінації. Отже можна стверджувати, що в більш ніж 70% випадків існуючий рівень якості життя населення країни пояснюється досягнутим рівнем її конкурентоспроможності.

**Регресійні моделі взаємозв'язку якості життя населення
та конкурентоспроможності країн світу**

Вид моделі	Модель	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Лінійна	$IAP = 0,214 \times IГК - 0,200$	0,694
Квадратична	$IAP = -0,067 \times IГК^2 + 0,791 \times IГК - 1,404$	0,732
Експоненціальна	$IAP = 0,163e^{0,337 \times IГК}$	0,641
Логарифмічна	$IAP = 0,908 \times \ln(IГК) - 0,593$	0,717
Степенна	$IAP = 0,086 \times IГК^{1,448}$	0,677

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку якості життя населення країн світу від їх конкурентоспроможності показало, що країни світу з більш високою конкурентоспроможністю економік мають і більш високий рівень і якість життя їх населення.

1.2. Конкурентоспроможність країн світу й України та кластеризація їх економік

Як показало дослідження, проведене в попередньому підрозділі, найбільш повною та комплексною методикою оцінки конкурентоспроможності країн світу є підхід, який розроблений фахівцями ВЕФ.

Розглянемо більш детально процес побудови та аналіз, що проводиться експертами ВЕФ, Індексу глобальної конкурентоспроможності країн світу на прикладі України.

Тлумачення вкладу субіндексів та їх складових в інтегральний показник було наведено в попередньому підрозділі, тепер з'ясуємо структуру та інтерпретацію часткових показників у процесі формування 12-складових ІГК [31].

Складова 1: Державні та приватні інституції.

Інституціональне середовище формує базу, у межах якої приватні підприємці, компанії та уряди взаємодіють один з одним з метою отримання доходу та збагачення економіки, таким чином суттєво впливаючи на конкурентоспроможність та економічне зростання. Якість інституціонального середовища впливає на спосіб, у який різні суспільства розподіляють свої переваги та зазнають втрат від реалізації стратегій і програм розвитку. Крім того, вона позначається на інвестиційних рішеннях і організації виробництва.

Складова 2: Інфраструктура.

Високорозвинена інфраструктура має велике значення для ефективного функціонування економіки, оскільки вона є важливим чинником, що визначає місце розташування економічної діяльності, а також види діяльності або сектори, що можуть набути високого рівня розвитку в економіці. Високоякісна транспортна інфраструктура зменшує вплив відстаней між регіонами, що забезпечує реальну інтеграцію національного ринку та зв'язок з ринками інших країн і регіонів. Вона також стимулює рух робочої сили в країні у пошуку найбільш придатних робочих місць. Економіка також залежить від безперешкодного постачання електроенергії в необхідному обсязі, що забезпечує належний режим роботи підприємств та заводів. Нарешті, широка й розвинена телекомунікаційна мережа гарантує швидкий і вільний потік інформації.

Складова 3: Макроекономічна стабільність.

Макроекономічна стабільність сама по собі не може збільшити продуктивність країни. Однак, макроекономічний хаос серйозно шкодить економіці. Компанії не в змозі прийняти обґрунтовані рішення при нестійкому рівні цін, фінансовий сектор не може функціонувати, якщо в державі спостерігається гігантський дефіцит бюджету. Держава не може ефективно надавати послуги, якщо вона повинна виплачувати величезні відсотки за попередні борги.

Складова 4: Охорона здоров'я та початкова освіта.

Здорова та досвідчена робоча сила має життєво важливе значення для конкурентоспроможності й продуктивності країни. Хворі працівники створюють значні додаткові витрати для бізнесу, оскільки відсутні або працюють менш продуктивно. Інвестиції в охорону здоров'я надзвичайно важливі як з економічного, так і з морального погляду. Крім здоров'я, ця складова також враховує рівень та якість початкової освіти населення.

Складова 5: Вища освіта та професійна підготовка.

Якісна вища освіта та професійна підготовка мають вирішальне значення для економік, які намагаються рухатися вперед ланцюгом створення додаткової вартості, не обмежуючись простими виробничими процесами та продукцією. Для врахування такої концепції у цій групі факторів оцінюється рівень зарахування до середніх шкіл і ВНЗ, а також якість освіти. Рівень навчання та наявність професійної підготовки також враховується, оскільки вони забезпечують працівникам можливість регулярно поліпшувати свої навички при роботі з постійно обновлюваними виробничими системами.

Складова 6: Ефективність ринку товарів.

Країни з ефективними ринками виробляють необхідний асортимент товарів та послуг з урахуванням умов попиту-пропозиції. Крім того, такі ринки гарантують, що товари продаватимуться та купуватимуться найефективнішим чином. Здорова ринкова конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках

важлива для підвищення ринкової ефективності та, відповідно, продуктивності бізнесу. Вона гарантує виживання найефективнішим фірмам. Ефективність ринку також ураховує умови попиту, який змушує компанії впроваджувати інноваційні рішення та орієнтуватися на потреби клієнта, таким чином стимулюючи здорову конкуренцію.

Складова 7: Ефективність ринку праці.

Ефективність і гнучкість ринку праці вкрай важливі для забезпечення швидкого переміщення працівників з одного сектора в інший, що стимулює найбільш ефективне їх використання в економіці та створює необхідну ініціативу для максимальної самовідданості на робочому місці. Крім того, гнучкість ринку праці передбачає, що бізнес може незалежно змінювати заробітну плату працівникам, і що у результаті відносини між роботодавцем та працівником стабільно добрі. Ефективність ринку праці забезпечує рівність між жінками і чоловіками та можливість утримувати таланти від виїзду за кордон.

Складова 8: Рівень розвитку фінансового ринку.

Ефективний фінансовий сектор дає можливість розміщення ресурсів, зекономлених громадянами країни або інвестованих іншими країнами, там, де ці ресурси використовуються найбільш продуктивно. Розвинений фінансовий сектор спрямовує ресурси не тим, хто має політичні зв'язки, а найбільш ефективним підприємцям або інвестиційним проектам з найбільшим очікуваним прибутком, що передбачає ретельну оцінку ризиків. Функціонуючи належним чином, фінансовий ринок створює продукти та методи відповідно до їхніх потреб з таких джерел, як позики, ринок цінних паперів та венчурний капітал.

Складова 9: Оснащення новітніми технологіями.

У цій групі оцінюється швидкість, з якою економіка переймає і використовує, але не обов'язково розвиває, новітні технології для підвищення продуктивності секторів своєї економіки. У сучасному світі, що взаємодіє, можливість переймати та використовувати новітні технології стала однією з найбільш важливих конкурентних переваг фірм. Зокрема, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) еволюціонували в технології «загального застосування» нашого часу, поширились в інші економічні сектори та відіграють роль ефективною інфраструктури для комерційних операцій.

Складова 10: Розмір ринку.

Розмір ринку впливає на продуктивність, оскільки великі ринки дозволяють компаніям використовувати переваги ефекту масштабу виробництва. Традиційно, ринки, доступні компаніям, обмежувалися кордонами їхньої країни. В епоху глобалізації міжнародні ринки прийшли на заміну внутрішнім, більшою мірою це стосується невеликих держав. Саме цьому при аналізі 10-ї складової економічної конкурентоспроможності враховується розмір як внутрішнього, так і зовнішнього ринку. Врахування обох цих частин при ви-

значенні розмірів ринку країни, допомагає уникнути дискримінації географічних територій, які складаються з багатьох країн, але при цьому мають єдиний ринок, такий як Європейський Союз.

Складова 11: Рівень розвитку бізнесу.

Рівень розвитку бізнесу стосується загальної якості бізнес-мереж країни, а також складності операцій і стратегій окремо взятих фірм. Це впливає на рівень ефективності при виробництві товарів і послуг, що, у свою чергу, збільшує продуктивність і підвищує конкурентоспроможність всієї країни. Коли компанії та постачальники об'єднані в групи (кластери) і географічно перебувають недалеко один від одного, ефективність зростає, виникає більше можливостей для інновацій, зменшується кількість бар'єрів для створення нових фірм. У результаті індивідуальної діяльності та розробки стратегій фірм (брендинг, маркетинг, наявність ланцюга створення доданої вартості, виробництво унікальних і складних товарів) виникають комплексні та сучасні бізнес-процеси, оскільки нові ідеї переходять від одних компаній до інших.

Складова 12: Інновації.

Остання складова конкурентоспроможності – технологічні інновації. У довгостроковій перспективі підвищення ефективності та рівня життя можливе лише завдяки технологічним інноваціям. Особливе значення інновації мають для розвинених країн, де працюють за найбільш передовими технологіями, тому можливість адаптації та інтеграції зовнішніх технологій, що зазначені у 9-й складовій, достатньо обмежена. Компанії в таких державах повинні розробляти та створювати найсучасніші товари та процеси для збереження конкурентної переваги. Для цього необхідне сприятливе для інноваційної діяльності середовище, яке має підтримку з боку державного і приватного секторів. Зокрема йдеться про достатні інвестиції в наукові дослідження, особливо з боку бізнесу, високоякісні дослідницькі інститути, співробітництво у проведенні досліджень між університетами та бізнесом, а також захист інтелектуальної власності.

Хоча дванадцять складових конкурентоспроможності представлені окремо, це не зменшує значення того, що всі вони взаємопов'язані. Це означає не лише взаємний зв'язок складових, але й те, що вони посилюють одна одну. Наприклад, бізнес не зможе застосувати інновації (12-а складова), якщо інституції (1-а складова), які відповідають за захист інтелектуальної власності, не виконують своєї ролі, або якщо робоча сила недостатньо освічена або погано тренувана (5-а складова).

Таким чином розрахунки 12-ти окремих складових надають можливість провести аналіз сильних та слабких сторін конкурентоспроможності країн, висвітлити та визначити пріоритети щодо проведення заходів для розвитку економіки, а також сильні сторони, на які потрібно спиратися. Такий аналіз формує основу для майбутнього вибору економічної політики.

Отже, для визначення сильних та слабких сторін кожної країни, що ввійшла до звіту, експерти ВЕФ показують динаміку основних економічних показників, таких як кількість населення країни та валовий внутрішній продукт. Також проводять аналіз конкурентоспроможності за підіндексами та компонентами ІГК країни й порівнюють його із середніми значеннями країн, які знаходяться на такій самій стадії економічного розвитку. Рівень розвитку економіки України віднесено до перехідної стадії з першої стадії на другу.

У табл. 1.7 наведено значення та ранги ІГК України та його складові у 2010 – 2011 рр.

Таблиця 1.7

Індекс глобальної конкурентоспроможності України та його складові у 2010 – 2011 рр. [28]

Складові ІГК	Бал	Ранг (зі 139 країн)	Рівень середнього значення по групі
Індекс глобальної конкурентоспроможності	3,9	89	
Базові вимоги	3,9	102	
Державні та приватні інституції	3,0	134	↑
Інфраструктуру	3,8	68	↓
Макроекономічна стабільність	3,2	132	↑
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,7	66	↓
Підсилювачі ефективності	4,0	72	
Вища освіта та професійна підготовка	4,6	46	↓
Ефективність ринку товарів	3,5	129	↑
Ефективність ринку праці	4,5	54	↓
Рівень розвитку фінансового ринку	3,3	119	↑
Оснащення новітніми технологіями	3,4	83	↓
Розмір ринку	4,5	38	↓
Фактори інноваційного розвитку	3,3	88	
Рівень розвитку бізнесу	3,5	100	↑
Інновації	3,1	63	↓

Для визначення найбільш проблематичних факторів, що обмежують розвиток бізнесу в країні, експерти ВЕФ складають список із 15 таких факторів і при анкетуванні просять виділити респондентів найбільш проблематичні 5 із них та присвоїти їм ранг від 1 до 5 за убубанням. Потім отримані дані підлягають табулюванню та зважуванню в залежності від кількості респондентів та призначених ними рангів. Найбільш проблематичні аспекти ведення бізнесу в Україні в 2010 – 2011 рр. наведені в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Найбільш проблематичні аспекти ведення бізнесу в Україні [28]

Аспекти	Відсоток
Нестабільність політики	15,6
Корупція	13,9
Доступ до фінансування	10,8
Податкове регулювання	9,6
Нестабільність уряду/перевороти	9,5
Неефективність держапарату	8,8
Інфляція	8,8
Податкові ставки	8,4
Обмежувальне трудове законодавство	2,8
Валютне регулювання	2,8
Погане здоров'я населення	2,8
Злочинність і крадіжки	2,5
Нерозвинена інфраструктура	1,5
Низька кваліфікація робочої сили	1,4
Нерозвинена трудова етика	0,8

Далі проводиться докладний аналіз кожного індикатора ІГК, вони розмежуються на ті, що складають переваги (стимулятори) кожної країни, та її недоліки (дестимулятори).

Для виділення індикаторів стимуляторів та дестимуляторів застосовується такий підхід:

У тих країнах, що мають ранг від 1 до 10 (ІГК), за стимулятори приймаються ті показники, що мають ранг між 1 та 10, інші приймаються за дестимулятори.

У тих країнах, що мають ранг від 11 до 50 (ІГК), за стимулятори приймаються ті показники, які мають ранг вище власного рангу ІГК, інші індикатори, рівні або нижчі за власний ранг країни, приймаються за дестимулятори.

У тих країнах, що мають ранг нижче 50 (ІГК), за стимулятори приймаються ті показники, які мають ранг вище 51, інші індикатори приймаються за дестимулятори.

Розмежування часткових показників ІГК на стимулятори та дестимулятори для України у 2010 – 2011 рр. наведено у табл. А.3 (Додатку А). У табл. 1.9 наведені часткові показники, що характеризували переваги України в 2010 – 2011 рр.

Таблиця 1.9

Часткові показники-стимулятори України у 2010 – 2011 рр. [28]

Компонента / Показник	Ранг (зі 139 країн)
Державні та приватні інституції	
Якість залізничної інфраструктури	25
Основні телефонні лінії (на 100 мешканців)	47
Абоненти мобільного зв'язку	34
Охорона здоров'я та початкова освіта	
Якість початкової освіти	49
Вища освіта й професійна підготовка	
Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах (%)	44
Кількість учнів у вищих навчальних закладах (%)	8
Якість викладання математики й точних наук	42
Ефективність ринку товарів	
Зважені митні тарифи (%)	40
Ефективність ринку праці	18
Практика наймання та звільнення з посади	
Витрати, пов'язані зі звільненням (тижнів заробітної плати)	21
Заробітна плата й продуктивність	26
Частка жінок в робочій силі (% участі жінок)	32
Рівень розвитку фінансового ринку	
Індекс законності прав	6
Розмір ринку	
Індекс розміру внутрішнього ринку	37
Індекс розміру зовнішнього ринку	37
Інновації	
Можливості для інновацій	37

Як видно з табл. 1.9, переваги України у 2010 – 2011 рр. були у 16-ти характеристиках, що становить лише 14,4% від загальної кількості показників. Переваги країни стосуються в основному сфер освіти, ринку праці та інфраструктури, також суттєвими є переваги розміру ринку, однак майже всі переваги відносяться до першої та другої стадій розвитку економіки, лише «Можливості для інновацій» – до третьої.

До третьої стадії економічного розвитку експерти ВЕФ відносять такі сфери як «Рівень розвитку бізнесу» та «Інновації», що характеризуються високим розвитком бізнес-мереж, якістю управління ними та наявністю економічних

кластерів, що дає суттєвий поштовх для інноваційного розвитку економіки країни. Таким чином, однією з основних рушійних сил на третій стадії розвитку для досягнення та утримання переваг над конкурентами виступає міцний взаємозв'язок між суб'єктами різних сфер бізнесу, що забезпечує можливість для створення мережевих структур – кластерів.

Кластерний підхід до організації економіки, після його теоретичного осмислення М. Портером [34] і М. Енрайтом [35, 36], у багатьох країнах світу став частиною державної політики з підвищення їх конкурентоспроможності через кластерний розвиток регіонів. Кластерна політика в індустріально розвинених країнах особливо активно почала розгортатися в останні 20 – 25 років у зв'язку з обмеженням потенціалу конкурентоспроможності великих інтегрованих компаній на динамічних глобальних ринках.

На даний час існує інформація про 833 кластери різних типів у 25 розвинених країнах світу та 24 країнах, що розвиваються [37]. Кластери, на думку вчених і фахівців, є одним з інструментів забезпечення конкурентоспроможності країн у світовому господарстві. Дані Європейської комісії це підтверджують. Так, 24% обстежених кластерів було віднесено до світових лідерів, 37% – до національних лідерів і ще 24% – до економічних суб'єктів із сильною конкурентоспроможністю. Тільки 3% кластерів були охарактеризовані як економічні суб'єкти із слабкою конкурентоспроможністю.

Більшість учених і фахівців виділяють 4 типи кластерів за географічними характеристиками:

- національні кластери – позапросторові групи суміжних конкурентоспроможних галузей;
- регіональні кластери, розташовані в межах регіону;
- трансграничні кластери, що розвиваються в регіонах двох і більше країн світу;
- локальні кластери, розташовані в одному місті.

Результати досліджень щодо оцінки рівня поширеності кластерів різного типу в країнах світу та визначення їхньої ролі в національних економіках базуються на різних теоретичних підходах, методах і критеріях ідентифікації кластерів, що часто не дозволяє зіставити їх між собою. Однак наявні дані говорять про те, що кластери присутні як у великомасштабних, так і малих (за територією, чисельністю населення й величиною ВВП) економіках і забезпечують значний імпульс розвитку цих держав. Разом із тим, у великих і середніх економіках кластери не завжди є основним чинником забезпечення їхнього зростання, а в малих навпаки – кластери значною мірою визначають розвиток національних економік.

Дослідимо взаємозв'язок кластеризації економіки та рівня конкурентоспроможності країн й доведемо на модельному рівні, що висока конкурен-

тоспроможності країни залежить від наявності промислових та інших кластерів в ній.

Для виявлення взаємозв'язку між конкурентоспроможністю країн світу, що досліджуються, та розвитком бізнес-кластерів (РБК) в аналізі взяті: індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) та показник розвитку в них бізнес-кластерів (табл. А.4 (Додаток А)). Як об'єкти дослідження будемо використовувати вибірку із 139 країн, представлених у Звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2010 – 2011 рр. [28].

На рис. 1.3 представлено діаграму розсіювання значень інтегрального показника конкурентоспроможності та показника рівня розвитку бізнес-кластерів країн світу.

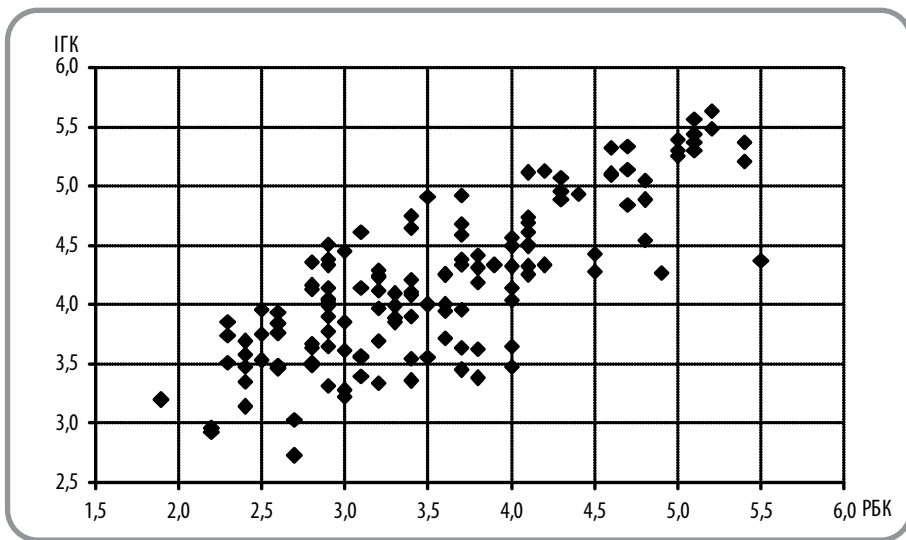


Рис. 1.3. Діаграма розсіювання значень інтегрального показника конкурентоспроможності та показника рівня розвитку бізнес-кластерів країн світу

Для аналізу взаємозв'язку розвитку бізнес-кластерів та конкурентоспроможності країн світу використаємо коефіцієнт кореляції та на модельному рівні перевіримо його якість.

Розрахований коефіцієнт кореляції між якістю життя населення та конкурентоспроможністю склав 0,793, що свідчить про високу тісноту зв'язку між показниками, що досліджуються.

У табл. 1.10. наведено розраховані регресійні моделі взаємозв'язку конкурентоспроможності країн світу та розвитку бізнес-кластерів у них.

Таблиця 1.10

**Регресійні моделі взаємозв'язку якості життя населення
та конкурентоспроможності країн світу**

Вид моделі	Моделі	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Лінійна	$ІГК = 0,613 \times РБК + 2,000$	0,629
Квадратична	$ІГК = 0,042 \times РБК^2 + 0,298 \times РБК + 2,558$	0,631
Експоненціальна	$ІГК = 2,476e^{0,144} \times РБК$	0,604
Логарифмічна	$ІГК = 2,147 \times \ln(РБК) + 1,515$	0,609
Степенна	$ІГК = 2,198 \times РБК^{0,508}$	0,595

Як видно з табл. 1.10, моделі залежності конкурентоспроможності країн світу від розвитку в них бізнес-кластерів мають відносно високий коефіцієнт детермінації. Отже, можна стверджувати, що в більш ніж 60% випадків досягнутий рівень конкурентоспроможності країн світу пояснюється рівнем розвитку в них бізнес-кластерів.

Таким чином, проведене дослідження взаємозв'язку конкурентоспроможності країн світу від розвитку в них бізнес-кластерів показало, що країни світу з розвиненими в них бізнес-кластерами мають вищий рівень конкурентоспроможності економіки.

1.3. Кластеризація економіки як інструмент реалізації промислової політики в країнах світу

Термін «промислова політика» почав активно вживатися в урядових і наукових колах як України, так і інших пострадянських країн з початку 90-х рр. минулого століття, коли ці країни проголосили курс на реформування своїх економік. Він був запозичений із економічної літератури розвинених країн Заходу як переклад терміну «Industrial policy». Проте вітчизняне розуміння промислової політики дещо відрізняється від розуміння industrial policy на Заході, де сам термін «industrial» означає будь-який вид економічної діяльності, а не лише промисловість. «Industrial policy» в західній теорії та практиці більше відповідає нашому розумінню галузевої чи секторальної та структурної політики. Він означає заходи держави щодо підтримки та розвитку конкретних секторів економіки й подолання структурних криз за рахунок [46]:

– *по-перше*, усунення невідповідності між новою техніко-економічною парадигмою промислового розвитку та інституціональною структурою суспільства, швидкість трансформації якої із значним лагом завжди відстає від швидкості появи нових, більш прогресивних способів виробництва;

– по-друге, завершення структурної перебудови промисловості в рамках забезпечення системного поєднання у ній її технологічної, галузевої, організаційної, управлінської та інституціональної структур в періоди міжциклічних переходів.

Як зазначає Т. Кругликова, єдиного наукового терміну «промислова політика» до сьогоднішнього часу не вироблено [47]. Однак існує обґрунтована множина думок, відносно того, що вона собою представляє.

Досліджуючи це визначення, Т. Кругликова виділяє декілька різних за своїм змістом точок зору щодо промислової політики в розумінні закордонних вчених.

Так, одна з точок зору зводиться до того, що промислова політика – це «триєдина формула політики в області конкуренції, зовнішньої торгівлі та інновацій». Всі три складові в комплексі задають й створюють умови та можливості, визначають напрямки, темпи І масштаб ІІ розвитку промисловості.

З іншої точки зору, промислова політика – це всемірне прискорення розвитку науки, досліджень та нових технологій, їх впровадження в промисловість й створення загальноєвропейської системи по передачі нових розробок країнам – членам Євросоюзу.

Промисловою політикою також називають: впровадження європейськими підприємствами єдиної стратегії; торгової політики; сполучення конкурентної та торгової політики; патентну політику; розвиток інформаційного суспільства; управління процесами біотехнології [47].

У роботах [45, 46] автори також виділяють декілька різних напрямків в термінології промислової політики, що дають українські та російські вчені: ототожнення промислової політики з механізмами її реалізації; виокремлення в ній аспектів, таких як структурний, інноваційний, регіональний та ін., надаючи цим аспектам окремих різновидів промислової політики.

Самі ж вони розглядають промислову політику держави не стільки як набір певних інструментів її впливу на суб'єкти промисловості чи окремі аспекти політики, на яких слід зосередитися, а значною мірою як ідеологію чи стратегію поведінки держави по відношенню до суб'єктів, яка вже потім реалізується за допомогою тих чи інших інструментів у тих чи інших аспектах, допустимих в рамках прийнятої ідеології, наслідком якої має бути подолання технологічних та інституціональних розривів в економіці, що утворюються через її циклічність, створення сприятливого інституціонального та бізнес-середовища для господарської діяльності всіх суб'єктів промисловості, а також інтенсифікація розвитку виробництва за окремими стратегічними напрямками для подальшого забезпечення бажаної технологічної та структурної модернізації.

В історичному ракурсі питання промислової політики стало актуальним після Другої світової війни, що було пов'язане з двома причинами [47]: ви-

бір економічної моделі розвитку, для відбудови національних господарств майже всіх країн; стрімким зльотом промисловості Японії, яка потіснила США та Європу на традиційних для них ринках, що зачепило їхні інтереси. Тому було висунуто низку гіпотез щодо принципів реалізації промислової політики: держава може, а інколи і зобов'язана в силу свого інституціонального призначення, створювати ті або інші можливості для діяльності підприємств (за рахунок грошово-кредитної, інвестиційної, інноваційної, регіональної, податкової, тарифної політики та ін.); регулювати ринкову кон'юнктуру (надавати державні замовлення, стимулювати або не стимулювати експорт, впливати на рівень споживання); прямо або побічно впливати на умови виробництва на підприємствах (система заходів соціального захисту, встановлення прав персоналу, фінансування підприємств, оподаткування, контроль за цінами тощо). Це не пряма політика, але вона створює «оболонку» для діяльності підприємства, середовище для нього.

Десь до 70-х років минулого сторіччя в більшості країн Заходу панувала думка, що держава повинна відігравати провідну роль в економіці. Енергетична та боргова кризи в період з початку 80-х і до середини 90-х років призвели до укріплення мінімалістських поглядів на державу, яка повинна була забезпечувати тільки права власності, здійснювати відповідальну монетарну політику, надавати мінімум соціальних гарантій, частково фінансувати інфраструктуру та створювати загальні сприятливі умови для господарювання [55].

Із середини 90-х років у цих країнах спостерігається повернення на колишні позиції відносно активної ролі держави в економіці, що відобразилося в доповіді Всесвітнього банку у 1997 р. «Держава в мінливому світі» [56], основною ідеєю якого стала ідея ефективної держави [57], яка, щоб усунути провали ринку, повинна втручатися не тільки в такі сфери, як охорона здоров'я, освіта та соціальне страхування, але й у сферу промисловості [58]. З цією метою, щоб мінімізувати дію негативних інституціональних факторів, таких як корумпованість, низька кваліфікація бюрократії, наявність галузевих лобістів, чиї інтереси не дозволяли досягти стратегічних цілей держав, було вирішено державний вплив зробити більш відкритим, у результаті реальне положення галузей і підприємств, а також достовірні інформація про них на ринку дозволили підсилити роль держави в промисловій політиці [55].

Основні принципи, якими зараз керується Євросоюз у своїй промисловій політиці, полягають у тому, що будь-яка допомога держави не відповідає правилам загального ринку, якщо вона:

- надається за рахунок державних коштів;
- становить економічну користь для покупців (або покращує положення підприємства відносно конкурентів);

– носить адресний характер, тобто призначена тільки для деяких виробників або виробництва окремих виробів, що негативно позначається на рівності можливостей всіх конкурентів;

– викривляє конкуренцію або може їй загрожувати, а також порушує торговий обмін між країнами-членами [48].

Враховуючи сучасні умови розвитку світової економіки, академік РАН О. Татаркін вважає, що промислова політика становить складову частину стратегії суспільного розвитку, засновану на системі стосунків між державними та муніципальними органами влади, суб'єктами господарювання, науковими і громадськими організаціями з приводу формування структурнозбалансованої, конкурентоспроможної промисловості, інтелектуальне ядро якої представлено передовим технологічним укладом [45].

До теперішнього часу промислова політика неодноразово змінювалася, переслідуючи три цілі. *Перша ціль* – економічний розвиток і зростання, зайнятість, добробут, коли держава – те м'яке середовище, в якому ніжитьсь підприємство. *Друга* – регулювання економіки, ринкових проблем, юридичних питань, надання соціальних гарантій населенню. *Третя ціль* – технічний прогрес, політика освіти, підготовка кадрів, підтримка НДДКР та нових технологій [47].

Об'єктом промислової політики не є народне господарство в цілому, що притаманно макроекономічній політиці; вона не займається й валютним регулюванням, як зовнішньоекономічна політика, хоча має з нею точки зіткнення в частині підвищення ефективності виробничої діяльності. Промислова політика частково взаємозв'язана з регіональною політикою з позиції розміщення продуктивних сил, використання землі та природних ресурсів, але, природно, не вирішує такі питання, як соціальний розвиток регіонів, їх статус та ін. Від соціальної політики, об'єктом впливу якої є рівень та якість життя населення, промислова політика відрізняється тим, що займається виробничою діяльністю підприємства, а не проблемами підвищення життєздатності населення [45].

Промислова політика має бути внутрішньо взаємоузгодженою між її окремими складовими, а також повинна враховувати необхідність зовнішнього узгодження власних цілей з цілями інших видів державної економічної політики – макроекономічною, бюджетно-податковою, зовнішньоекономічною, регіональною, соціальною, оборонною тощо. Необхідність взаємоузгодження різних видів політики слід пов'язувати, в першу чергу, із можливістю уникнення «компенсаторного» (або нульового) чи навіть негативного ефекту внаслідок одночасного застосування різновекторних за своїми економічними наслідками механізмів. Дотримання принципу взаємоузгодженості у виборі механізмів, навпаки, може посилити ефективність кожної із політик й створити синергетичний ефект.

Відмінність промислової політики від інших видів державної економічної політики полягає, насамперед, у цілях, механізмах та об'єктах регулювання. Варто відзначити, що як такого чіткого розмежування і виключної приналежності до того чи іншого виду політики за названими складовими немає. Меншою мірою це стосується цілей та об'єктів регулювання, а більшою – інструментів, оскільки одні й ті самі інструменти можуть одночасно застосовуватися для реалізації різних політик і мати відповідно різні наслідки свого застосування як в цілому для економіки, так і для окремих суб'єктів господарювання [46].

Загалом вибір і конкретизація цілей промислової політики, з точки зору можливості їх досягнення, має здійснюватися на основі детального аналізу **чотирьох ключових систем**, що складають ядро будь-якої державної політики, у розрізі їх окремих елементів та інституціонально-організаційного оформлення взаємозв'язків між ними зокрема [49]:

- системи суб'єктів як сукупності державних та місцевих органів влади, суб'єктів господарювання, наукових, навчальних і громадських організацій, що здатні впливати на розвиток промисловості;

- системи державного нормативно-правового та організаційно-управлінського забезпечення, що впливає на прийняття суб'єктами рішень щодо розвитку промислового комплексу;

- системи об'єктів як сукупності підприємств, організацій, установ, юридичних та фізичних осіб, що реалізують відтворювальні функції в промисловості;

- системи кінцевих об'єктивних результатів, представлених сукупністю показників, які якомога ширше відображатимуть кількісні та якісні зміни, що відбуваються у функціонуванні об'єкта промислової політики.

При вибудовуванні промислової політики доцільно керуватися низкою **принципів**, серед яких слід відзначити:

- свободу виробничої діяльності, що полягає у мінімізації чи скасуванні правових норм, спрямованих на обмеження свободи економічної діяльності з тих чи інших причин, недопустимість використання державної монополії та призначення (тобто поза конкурсом) спеціально уповноважених компаній для ведення будь-якого виду діяльності;

- рівноправність форм власності, тобто унеможливлення надання преференцій та пільг суб'єктам за критерієм приналежності їх до певної форми власності, недопустимість здійснення будь-якого виду діяльності чи володіння виробничими та інфраструктурними об'єктами лише суб'єктами певних форм власності;

- формування соціально-відповідального бізнесу з перенесенням низки соціальних функцій з держави на плечі суб'єктів господарювання, скорочення за рахунок цього податкового тягаря для суб'єктів, перехід до адресної соці-

альної підтримки окремих груп і верств населення, що не задіяні у виробництві й відповідно не мають соціальної підтримки з боку підприємств;

– захист вітчизняних виробників на міжнародних ринках у випадках, коли до них застосовується дискримінаційний режим з боку інших держав, вибудовування своєї зовнішньоекономічної політики виключно з урахуванням інтересів вітчизняних виробників та недопущенням переслідування ідеологічних цілей на шкоду економічним інтересам;

– надання рівних прав як своїм громадянам, так і іноземним усередині країни та за її межами, відсутність заборон на здійснення підприємницької діяльності своїми громадянами в інших державах, якщо така діяльність там дозволена;

– пріоритетність законодавчих норм прямої дії та унеможливлення появи відомчих підзаконних норм, що можуть довільно трактувати законодавство і дозволяти відомствам самостійно втручатися у господарську діяльність суб'єктів поза контролем з боку законодавчих органів;

– оптимальне співвідношення методів прямої та непрямой державної підтримки з урахуванням їх ефективності при досягненні певних цілей розвитку промисловості у заданий період часу;

– можливість вибору для виробника різних режимів регулювання своєї діяльності з боку держави з метою використання найбільш прийнятної за критеріями організації та розміру витрат для його здійснення як для суб'єкта, так і для держави.

Проведення промислової політики здійснюється шляхом впливу держави на окремі елементи економічної системи країни, що формують мотивацію суб'єктів господарювання, зокрема у напрямках визначення їх правового та майнового статусу, організації управлінських і виробничих процесів усередині підприємства, умов взаємодії з контрагентами та державою, ресурсним забезпеченням, умовами реалізації продукції чи послуг суб'єктів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Набір засобів забезпечення такого впливу становить інструментарій промислової політики [46].

Але слід урахувати, що розробка й реалізація промислової політики здійснюється, як правило, на трьох рівнях.

На макрорівні визначаються загальнонаціональні цілі промислового розвитку, формується нормативна база й державні цільові програми промислової політики (включаючи їх ресурсне забезпечення), організовується взаємодія промислового бізнесу й держави при формуванні й реалізації промислової політики (прямі й зворотні зв'язки), уточнюється розподіл компетенцій з регіонами та зовнішньополітичні аспекти промислової політики.

На мезорівні регулюється формування та функціонування вертикальних й горизонтальних (у тому числі транснаціональних) виробничо-технологічних комплексів, що нерозривно пов'язані з випуском кінцевої продукції, та територіально-промислових комплексів.

На мікрорівні здійснюється державне регулювання сприятливих і цілеспрямовано мотивуючих умов діяльності підприємств як самостійних ринкових суб'єктів (включаючи правила вирішення господарських суперечок, процедури поглинань, санації й т. п.).

Формування промислової політики на кожному з вищевказаних рівнів є найважливішою складовою сучасного етапу реформування в державі. Актуалізація промислової політики обумовлена такими факторами. *По-перше*, в умовах нестійкого економічного розвитку промислова політика є інструментом, що визначає подальший розвиток території. *По-друге*, в умовах відсутності ясної промислової політики на державному рівні розробка чіткої й обґрунтованої регіональної промислової політики стає способом зниження невизначеності політики держави. *По-третє*, питання розробки промислової політики набуває особливої актуальності в умовах вступу держави у Всесвітню Торговельну Організацію [59].

До цього часу не сформувалося єдиних підходів щодо класифікації моделей промислової політики, оскільки різними дослідниками використовуються різні критерії чи ознаки, за якими вони визначають ту чи іншу модель.

Деякі дослідники для класифікації використовують критерій домінування у моделі одних інструментів і механізмів політики над іншими. За таким підходом розглядають такі моделі промислової політики, як «жорстка» (синоніми – «вертикальна», «активна») та «м'яка» (синоніми – «горизонтальна»).

У табл. 1.11 представлено класифікацію моделей промислової політики.

Таблиця 1.11

Класифікація моделей промислової політики [46]

Критерій виділення моделі	Вид моделі промислової політики та її характерна ознака
1	2
Домінування певного набору інструментів у проведенні промислової політики, що дозволяють або не дозволяють державі здійснювати прямий розподіл чи перерозподіл ресурсів країни на користь окремих суб'єктів	<i>«Жорстка» («вертикальна»)</i> – передбачає здійснення державою прямого перерозподілу ресурсів країни; <i>«М'яка» («горизонтальна»)</i> – уникає прямого перерозподілу ресурсів, натомість забезпечує створення для усіх суб'єктів сприятливих умов для започаткування та ведення бізнесу, формування довгострокових конкурентних переваг
Домінування певних цілей розвитку промисловості	<i>Експортно-орієнтована</i> – усебічна підтримка виробництв, чия продукція призначена для експорту в ущемлення розвитку виробництв для внутрішнього споживання, відкритість національної економіки та її залежність від коливань світової кон'юнктури; <i>Імпортозаміщення</i> – орієнтація на розвиток внутрішнього виробництва та мінімізація потреб в імпорті, автономність

Закінчення табл. 1.11

1	2
	національної економіки та її неефективність унаслідок послаблення конкурентного тиску з боку іноземних виробників; <i>Інноваційна</i> – всебічна підтримка державою розробки та впровадження інноваційних продуктів і технологій вітчизняними виробниками, що дозволяє їм отримувати стійкі довгострокові конкурентні переваги як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку в умовах відкритої національної економіки
Стратегічне бачення країни в міжнародному економічному просторі і геополітичному вимірі	<i>Захисна</i> – закріплює усталену структуру виробництва, обмежує доступ іноземних виробників на внутрішній ринок; <i>Адаптивна</i> – пристосовується до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та способів виробництва; <i>Ініціативна</i> – активно видозмінює структуру внутрішнього виробництва у бік формування ядра прогресивного технологічного устрою і стійких довгострокових конкурентних переваг виробників, використовуючи можливості міжнародної інтеграції

Наведені в табл. 1.11 моделі промислової політики на практиці в чистому вигляді можуть і не використовуватися. Як правило, значно частіше держава сполучає декілька моделей залежно від тих цілей і пріоритетів, які вона перед собою ставить. Формування пріоритетів можливо і «зверху» – від держави, і «знизу» – від бізнесу. Практика показує, що формування пріоритетів знизу по конкретних сферах більш ефективне. Чим вище ступінь конкретизації пріоритетів, тим простіше запропонувати інструменти для їх реалізації й оцінити ефекти. У частковому випадку промислова політика може бути спрямована на вирішення проблем навіть не галузі, а окремої фірми. Однак масштабна промислова політика, як правило, має бути заснована на «зустрічному» русі, діалозі бізнесу і влади з обов'язковим урахуванням при цьому інтересів суспільства через інститути останнього [46].

Вибір моделі промислової політики повинен здійснюватися з урахуванням тієї стадії розвитку економіки, на якій перебуває країна, причому слід враховувати, що основною відмінністю між моделями на кожній стадії є рівень селективності політики, тобто здатності держави в тій чи іншій мірі безпосередньо впливати на перерозподіл фінансових ресурсів країни [48].

Концепція промислової політики залишається центральною в кожній країні. Її суть не змінилася: це комплекс заходів держави, направлених на вирішення двох завдань – забезпечення конкурентоспроможності й центральної ролі промисловості в економіці.

Рівень розвитку промисловості, структурні зрушення й темпи зростання в цій сфері справляють глибокий стимулюючий вплив на світову економіку

в цілому. Розвинена сучасна промисловість залишається ключем конкурентоспроможності й економічного багатства країн з високим індустріальним рівнем.

Але комплекс заходів державного регулювання змінився, з урахуванням боротьби за конкурентоспроможність, вони направлені в більшій мірі на реконструкцію промисловості, налагодження механізму «державна – приватний сектор – державний сектор – НДДКР та інновації», більший акцент робиться на розвитку наукоємних технологій, створення комплексу технікоємних галузей, конкурентоспроможних у міжнародному масштабі [47].

Аналізуючи комплексний підхід вироблення промислової політики в регіоні, автори [50] відзначають, що пріоритетним призначенням промислової політики повинно стати підвищення конкурентоспроможності компаній та галузей за рахунок структурної перебудови, створення ефективних форм власності, що забезпечують інвестування й вихід на інноваційний шлях розвитку, процеси відтворення й просторового розвитку, розробка ефективних інституційних відносин, які дозволять інтегрувати та справедливо розподіляти доходи між суб'єктами регіональної економіки, сусідніх регіонів, світового співбратства, що виступають різними споживачами й виробниками в ланцюжку створення вартості різних видів товарів та послуг (рис. 1.4).

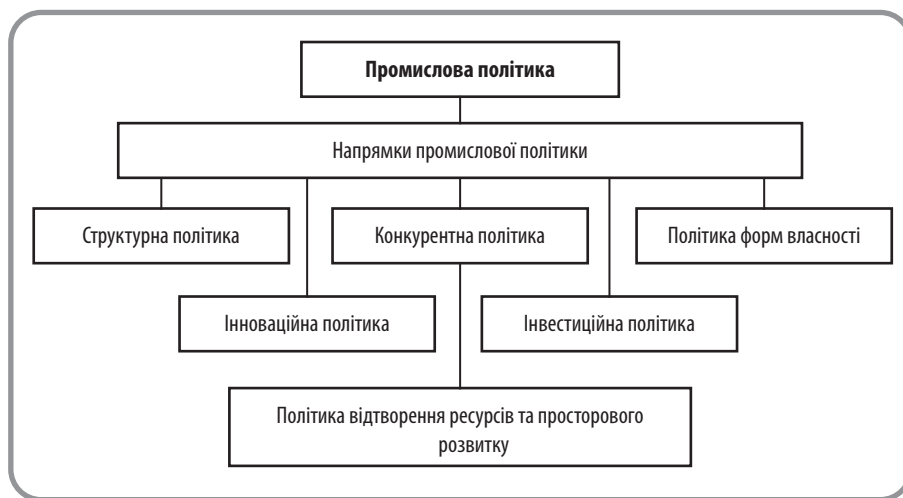


Рис. 1.4. Елементи «нової промислової політики» в регіоні

Як зазначає О. Татаркін [45], успіх промислової політики багато в чому визначається продуманим механізмом її реалізації, зміст якого також перетерпів значних змін. Ще в 90-е роки минулого сторіччя основну модель реалізації промислової політики представляли інструменти розвитку наукоємних га-

лузей, реструктуризації традиційних галузей і компенсації втрат. Умови, що змінилися, визначають необхідність використання в промисловій політиці не тільки названих, але й розробки нових механізмів. Серед них виділимо найбільш значимі:

- реалізація пріоритетних промислових проектів різного масштабу;
- кластерний підхід до побудови промислової політики, який є не тільки засобом досягнення таких цілей промислової політики, як структурні зміни, модернізація економіки, підвищення її конкурентоспроможності, посилення інноваційної спрямованості, але й потужним інструментом регіонального розвитку;
- приватно-державне партнерство (ПДП). Співробітництво між державою й приватним сектором має давню історію, однак особлива увага розвитку ПДП приділяється в цей час. Очевидно, поява двох найбільш значимих економічних сил – держави й приватного бізнесу, насамперед в особі ТНК – визначає необхідність їх більш тісного співробітництва.

При розробці промислової політики важливо звертати увагу на створення умов для формування механізмів економічного саморозвитку, підвищення значимості управління знаннями (knowledge management) і концепцій інноваційної діяльності. Такий підхід дозволяє використовувати накопичений потенціал знань для формування інтелектуального ядра й структури промисловості, які будуть адекватні технологічним, галузевим та інституціональним структурам розвинених країн – важливої умови конкурентоспроможності продукції на вітчизняному й світовому ринках.

Кластерний підхід до аналізу структури економіки для розробки промислової політики став винятково популярним у закордонних країнах наприкінці 80-х років, і ґрунтувався на розробках М. Портера. Під впливом теорії Портера були ініційовані масштабні дослідження у Фінляндії, США, Німеччині, Італії, Чилі, Японії, в яких аналізувалася структура, описувалися основні тенденції розвитку й оцінювалися перспективи конкурентоспроможності потенційних кластерів. Багато оцінок і прогнозів, зроблених у межах зазначених досліджень, виявилися пророчими, і промислова політика, заснована на кластерній природі конкурентоспроможних виробництв, принесла блискучі результати [59].

До проведення промислової політики на основі кластерного підходу схиляються більшість вітчизняних та зарубіжних науковців і зараз. Кластерний підхід здатний найпринциповішим чином змінити зміст державної промислової політики. У цьому випадку зусилля уряду мають бути спрямовані не на підтримку окремих галузей, а на розвиток взаємостосунків: між постачальниками і споживачами, між кінцевими споживачами і виробниками, між самими виробниками й урядовими інститутами тощо [51].

Відмінності кластерної промислової політики від традиційної (секторальної), що зараз проводиться в Україні, наведено в табл. 1.12.

Таблиця 1.12

Відмінності в традиційному та кластерному підходах [52]

Кластерний підхід	Традиційний секторальний підхід
Стратегічні групи в мережових структурах з різномірними фірмами, що їх доповнюють	Групи фірм із подібними мережевими структурами
Залучає постачальників, споживачів, виробників товарів та послуг, спеціалізовані інститути	Акцент на виробників готової продукції
Об'єднує ряд взаємопов'язаних галузей, що користуються спільними технологіями, досвідом, інформацією, ресурсами, каналами та клієнтурою	Акцент на прямих та непрямих конкурентів
Більшість учасників не є прямими конкурентами, а мають спільні проблеми та потреби	Нерішучість в організації співробітництва з конкурентами
Широкий масштаб удосконалень у сфері спільних інтересів, що покращують продуктивність та посилюють конкуренцію	Вузькогалузевий підхід
Форум для конструктивного та ефективнішого діалогу між урядом та діловими колами	Діалог з урядом, як правило, спрямований на отримання субсидій, протекціонізм та обмеження конкуренції
Пошук синергії нових союзів та об'єднань	Пошук у напрямі посилення диверсифікованості корпорацій за існуючих умов

У залежності від прийнятої цілі розвитку виділяють такі варіанти моделей кластерної політики (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Моделі кластерної політики [53]

Тип моделі	Рівень	Ціль розвитку	Типові заходи	Країна-представник
1	2	3	4	5
Модель національних переваг	Мега-мезо-	Національна перевага в певних секторах або ланцюжках створення вартості	Визначення кластера й створення сприятливих умов	Канада Данія Фінляндія Швеція Нідерланди
Моделі підтримки малого та середнього бізнесу	Мікро-мезо-	Конкурентоспроможність малого й середнього бізнесу	Посилення взаємодії між джерелами знань для навчання й компенсації недоліку інноваційних можливостей	Австралія Нова Зеландія Норвегія США
Моделі регіонального розвитку	Мезо-мікро-	Привабливість території, економічне зростання	Стимулювання розвитку бізнесу в певному напрямку через інвестиції й систему підтримки підприємницьких ініціатив	Канада Шотландія Уельс

Закінчення табл. 1.13

1	2	3	4	5
Моделі встановлення зв'язків науки з виробництвом	Мікро-мезо-	Співпраця й програма дій між промисловою й наукою	Створення «критичної маси» в технологіях, що розвиваються, через залучення наукового потенціалу, інвесторів і підприємців	Австрія Німеччина Нідерланди

Загальна ціль розвитку для всіх моделей – підвищення ефективності бізнесу, збільшення синергетичного ефекту, розвиток територіальної конкурентоспроможності, а реалізація моделей спрямована на створення системи інститутів, що управляють трансфертом знань, які сприяють встановленню благоприємного інвестиційного й інноваційного клімату, встановленню взаємозв'язків між наукою, виробництвом, фінансами, сектором послуг, громадськими організаціями [54].

Переваги кластерної промислової політики різноманітні. В результаті її реалізації адміністрації територій краще бачать сильні й слабкі сторони промислового розвитку, підсилюється їхній партнерський діалог з бізнесом, диверсифікується регіональна економіка. Усе це веде до зростання числа платників податків і оподаткованої бази, зниженню залежності бюджетів від окремих бізнес-груп. Кластерний підхід обіцяє вигоду й бізнесу: він більш повно використовує кадровий потенціал і інфраструктуру території, має доступ до досліджень і рекомендацій наукових центрів, завдяки яким знижуються витрати, забезпечується вихід на нові ринки [45].

Таким чином, забезпечити стійке економічне зростання держави та її регіонів можна тільки за допомогою розробки комплексної концепції промислової політики, що забезпечить позитивні структурні зрушення в економіці, де одним з інструментів цієї політики буде кластерний підхід.

Література до розділу 1

1. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України. – К.: Державний комітет статистики України, Рада по вивченню продуктивних сил НАН України, 2001. – 32 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. – М.: Дело, 1994. – 720 с.
3. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ.: в 2 т. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512с; Т.2. – 454 с.
5. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего» мира: Пер. с англ. – М., 1972. – 512 с.

6. Тарасова С. В. Экономическая теория благосостояния. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 267 с.
7. Зубаревич Н. В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 264 с.
8. Жеребин В. М., Романов А. Н. Уровень жизни населения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.
9. Дубсон Б. И. Буржуазная доктрина «качества жизни». – М.: Знание, 1979. – 64 с.
10. Майер Ф. Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – 272 с.
11. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с.
12. Toynbee A. America and the world revolution. – London, New-York, Toronto, 1962. – 69 p.
13. Кизим Н. А., Зинченко В. А. Качество жизни населения и внешне-экономическая деятельность предприятий. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.
14. Астапович А. З. ТНК и процесс интернационализации капиталистического хозяйства. – М.: Экономика, 1989. – 298 с.
15. Социальная статистика. – http://i-u.ru/biblio/arhiv/books/nomame_socstat/ec4.asp.
16. Феоктистов Д. В. Методология оценки уровня и качества жизни населения. – <http://kodeks.pirit.sibtel.ru:/nic/200211/021.htm>.
17. Зубченко Л. А. О показателях бедности // Вопросы статистики. – 2000. – № 3. – С. 24 – 26.
18. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All [Electronic resource]. – Mode access : hdr.undp.org.
19. Ефимова М. Р., Бычкова С. Г. Социальная статистика. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
20. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с.
21. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: общий подход: Пер. с франц. – М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2005. – 52 с.
22. Small Countries Facing the Technological Revolution / Edited by Ch. Freeman, B.-A. Lundvall. L.: Pinter Publishers, 1988. 304 p.
23. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Мироненко Н. С. – М.: Пресс – Соло, 2002. – 472 с.
24. Scott B., Lodge G. US Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices. Paris: OECD, 1997. – 54 p.
25. Шершнева З. Е. Оборська С. В. Стратегічне управління. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

26. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения.– М.: ЗАО «Бизнес-Школа», Интел-Синтез, 1997.– 352 с.
27. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства.– К.: МАУП, 2000.– 128 с.
28. World Economic Forum. 2010. The Global Competitiveness Report 2010 – 2011. – N. Y. Oxford University Press.
29. Куликов Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности.– М.: Экономика, 2000.– 247 с.
30. Carelli. S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals // The World Competitiveness Year Book 2011, IMD. [<http://www.imd.ch>].
31. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 : Назустріч економічному зростанню та процвітанню, Фонд «Ефективне Управління» [www.feg.org.ua].
32. Горбанев М. М. Международные рейтинги конкурентоспособности и что они на самом деле измеряют? // Дискуссионная работа, Институт комплексных стратегических исследований.– Май.– 2002.– 21 с.
33. Фатхутдинов Р. А. Проблемы оценки и повышения конкурентоспособности России // Стандарты и качество.– 2000.– №7.– С. 3 – 9.
34. Porter M.E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Rev., 1998. Nov.– Dec. P. 77–90.
35. Enright M J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link, No: 5, July/August, 1992. – P. 24-25.
36. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P.87-102.
37. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
38. Волкова Н. Сахно Т. Индустриальные кластеры США // США. Канада: экономика, политика, культура, 2007. – №1 – С. 51–68.
39. Marshall A. Industry and Trade. London, 1920.
40. Zcamanski S., Ablas L. Identification of Industrial Clusters and Complexes: a Comparison of Methods and Findings // Urban Studies. 1979. Vol. 16.
41. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 486 с.
42. Малышев Ю. А. Новая парадигма региональной промышленной политики / Ю. А. Малышев, А. И. Камалов // Вестник Пермского университета, Сер.: Экономика. – 2011. – Вып. 1 (8). – С. 6–23
43. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – №5. – С. 15–24.

44. Ларионова Н. А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – №1. Ч. 2.

45. Татаркин А. И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России / А. И. Татаркин // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. – С. 8 – 21.

46. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку [Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерського; НАН України: Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 928 с.

47. Кругликова Т. В. Промышленная политика Франции во второй половине XX века / Т. В. Кругликова ; отв. ред.. ак. В. А. Виноградов ; Ин-т науч. информ. По обществ. Наукам РАН. – М. : Наука, 2008 . – с.

48. Киндзерский Ю. В. Экономическое развитие и трансформация промышленной политики в мире: уроки для Украины / Ю. В. Киндзерский // Экономика Украины. – 2010. – №6. – С. 14–22.

49. Кузнецов Б. Нужна ли России промышленная политика? [<http://www.kisi.kz/Parts/Monitoring/12.2001/19-12mon2.html>].

50. Мальшев Ю. А. Новая парадигма региональной промышленной политики / Ю. А. Мальшев, А. И. Камалов // Вестник Пермского Университета. Серия : Экономика. Выпуск 1 (8).– 2011. – С. 6–23.

51. Лях І. І. Методологічний підхід до формування конкурентоспроможних промислових кластерів / І. І. Лях // Економіка промисловості. – 2009. – № 47(4). – С.62–68.

52. M. Porter, Competitive Advantage Agglomeration Economies and Regional Policy, International Regional Science Review, 1996.

53. Boekholt P. and Thulaux B. Overview of Cluster Policies in International Perspective. A Report for the Dutch Ministry of Economic Affairs, Technopolis, 1999.

54. Меркулов Н. Н. Использование кластерного подхода при формировании промышленной политики / Н. Н. Меркулов // Економіка промисловості. – 2006. – № 1. – С. 81–87.

55. Овчинникова Т. И. Модели промышленной политики зарубежных стран и стратегия экономических преобразований в России / Т. И. Овчинникова, К. В. Чакудаев // Современная экономика : проблемы и решения. – 2010. – №2(14).– С. 108–113.

56. World Development Report 1997. The state in a changing world [<http://www.worldbank.org>]

57. Synopsis of WDRs (1995-2005) [<http://www.worldbank.org>]

58. Rodrik D. Normalizing Industrial Policy [Electronic resource]. – <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>.

59. Комогорцев А. В. Модели промышленной политики в контексте современных траекторий развития экономики / Комогорцев А. В. Ферова // Экономические проблемы и решения. Красноярск : КрасГУ, 2005. – №4. – С. 22–34.

РОЗДІЛ 2

Кластерні структури в економіках країн світу й України та їх державна підтримка

2.1. Кластери в економіках провідних країн світу

Кластерні структури забезпечують значний імпульс розвитку держав з розвинутою економікою, дозволяють їм мобілізувати новий мережевий ресурс організації території. В індустріально розвинених країнах до теперішнього часу вже склалися стійкі кластери в різних соціально-економічних сферах, що орієнтовані на виробництво конкурентоспроможної продукції.

На рис. 2.1 наведено схему розподілу найбільшої кількості діючих кластерних структур у галузевому розрізі в індустріально розвинених країнах світу.

Результати досліджень, проведених авторами праці [3], доводять, що розвиток кластерних структур посилюється разом із розвитком світової економіки, залучаючи до процесу як розвинені країни, так і країни, що розвиваються.

Згідно з проведеним аналізом загальна кількість успішно (стійко) діючих кластерів, включаючи країни СНД, складає близько 850 структур. Найбільшою кількістю кластерів представлена Великобританія. США, Індія, Франція, Італія, Данія й Німеччина мають відповідно 168, 152, 106, 96, 72, 34 й 32 кластери (табл. 2.1).

Розглянемо більш детально особливості кластерних структур та напрямки промислової політики, що проводять уряди найбільш розвинених країн світу.

У Великобританії в середині 1990-х років були переглянуті пріоритети промислової політики, в результаті чого сформульовано так звану прогнозну технологічну програму, в основі якої закладено змішаний секторально-кластерний підхід. Вже понад 10 років Шотландія, Уельс, Північна Ірландія й Північний Схід Англії демонструють успішний регіональний динамічний розвиток виробництва автомобілів, електроніки, хімікатів та в більш традиційних секторах, таких як виробництво продуктів харчування й напоїв, одягу та текстилю [4].

Ключовим механізмом державної підтримки розвитку науки й високих технологій у Великобританії є застосування податкових пільг у сфері інноваційної діяльності. Після активних консультацій з представниками бізнесового

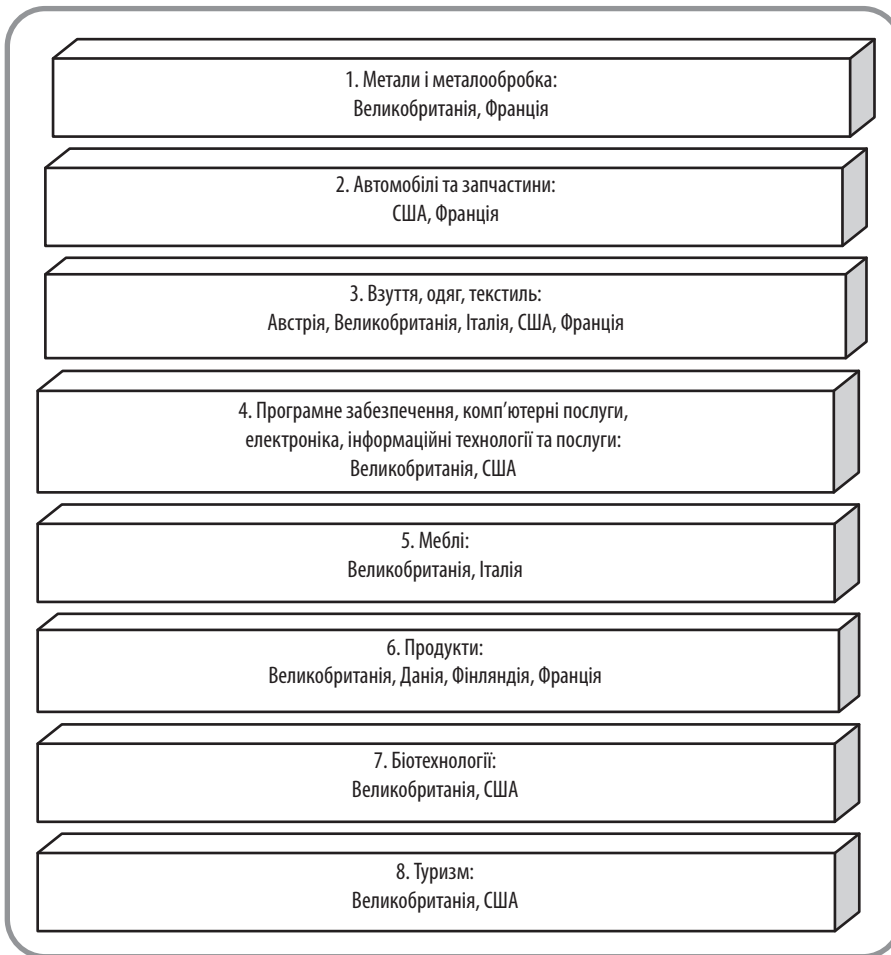


Рис. 2.1. Схема розподілу найбільшої кількості діючих кластерних структур у галузевому розрізі в розвинених країнах світу [2]

співтовариства в 2000 р. були введені податкові пільги для малих і середніх підприємств, а потім у 2002 р. вони були поширені на великі компанії. Податкові пільги для НДДКР є державною ініціативою, що реалізується у вигляді звільнення від сплати корпоративного податку з метою стимулювання приватних інвестицій у наукову діяльність. Такі пільги можуть бути у вигляді зниження суми корпоративного податку компаній, або надання грошових сум для малих і середніх некомерційних організацій.

У Великобританії підвищення інноваційної активності розглядається як головний фактор забезпечення конкурентних позицій країни на світових ринках. Основними напрямками державної підтримки є збільшення витрат по

статті «підтримка інновацій і технології» на 20%, при цьому першорядне значення надається розвитку науково-технічної інфраструктури у всіх галузях господарства [5].

Таблиця 2.1

Кількість кластерів в розвинених та країнах, що розвиваються [3]

Розвинені країни				Країни, що розвиваються			
Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів	Країна	Кількість кластерів
Андорра	2	Італія	72	Бразилія	3	Марокко	5
Австралія	4	Японія	4	Чилі	1	Непал	1
Австрія	7	Нідерланди	6	Колумбія	1	Пакистан	1
Бельгія	1	Нова Зеландія	10	Коста	2	ПАР	2
Бермуди	1	Норвегія	1	Еквадор	3	Польща	1
Канада	13	Португалія	4	Естонія	1	Палестина	9
Данія	34	Сінгапур	3	Гана	1	Тайвань	1
Фінляндія	11	Іспанія	6	Індія	106	Таїланд	1
Франція	96	Швеція	5	Йорданія	4	Туреччина	1
Німеччина	32	Швейцарія	13	Кенія	4	Венесуела	2
Гонконг	11	Великобританія	168	Лівія	3	Росія	8
Ірландія	2	США	152	Малайзія	2	Україна	3
Ізраїль	6			Мексика	8	Грузія	1
Загальна кількість 664				Загальна кількість 181			

Уряд Великобританії виділив 30 млн дол. на створення фонду, який буде фінансувати інноваційні кластери, й визначив райони навколо Единбурга, Оксфорда та в Південно-Східній Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних фірм.

Сьогодні успішно веде діяльність Оксфордський технологічний центр, що створив за 3 роки з 2002 по 2005 рр. два десятки венчурних компаній, що координуються корпорацією Isis, яка забезпечує інтеграцію наукових розробок університету Оксфорда.

Також в районі Кембриджу функціонує інноваційний кластер, у якому працюють більш півтори тисячі компаній з чисельністю працівників близько 40 тис. осіб. Підприємства цього кластера випускають широкий спектр устаткування, необхідного для проведення наукових досліджень: вимірювальна техніка, друкувальні пристрої, програмне забезпечення. Акції деяких компаній кластера високо котируються на біржі, чому сприяє держава, стимулюючи університети діставати прибуток від реалізації інновацій [6].

У сфері розвитку кластерних підходів, як і взагалі в сфері розвитку інноваційних технологій, самий багатий до інноваційних шляхів простір, представляють Сполучені Штати Америки.

Зараз у США вся економічна політика, щодо розвитку окремих штатів, багато в чому формується на кластерному підході та навіть існують спеціальні правила для губернаторів, що дозволяють їм приймати необхідні рішення відносно побудови й розвитку кластерів [7].

Федеральний уряд США не має повноважень прямо втручатися в політику штатів в області розвитку регіональних кластерів, хоча надає їм непряму підтримку. В останні три-чотири роки ці відносини стали зміцнюватися в рамках реалізації програм центрального уряду, націлених на підтримку або окремих галузей, або окремих університетів і дослідних центрів.

На регіональному рівні підтримку розвитку регіону здійснюють так звані «інститути співробітництва». (institutions for collaboration), що складаються із представників місцевої адміністрації, університетів, промислових груп і дослідницьких інститутів. Особлива роль належить університетам, відносини яких з бізнесом, включаючи процедури передачі, чітко прописані в законодавстві США. Важливо, що це співробітництво засноване на принципі конкуренції – фінансування університету з боку приватного сектору зменшується або збільшується залежно від результатів досліджень [8].

Нові високі технології, великі витрати на НДДКР і, як наслідок, зростання ефективності виробництва дозволяють визначити головним критерієм національної й регіональної конкурентоспроможності виробництво продукції, що відповідає вимогам світових ринків. У США здійснюється федеральна підтримка НДДКР в університетах, де проводиться більша частина наукових і технологічних досліджень. Університети забезпечують формування національного людського капіталу в науковій і технологічній областях, готуючи кваліфіковані кадри. Університети перетворюються в національні центри, що розробляють власну політику організації науково-технологічного партнерства із промисловими підприємствами. Реалізація державних замовлень на нову техніку й технології характеризується в національній програмі як найважливіша функція.

У США практично не існує сформованої федеральної політики щодо розвитку кластерів, і вона не виходить за рамки традиційних інструментів. Основний фокус кластерної політики – це рівень регіону, тобто основний гравець – це штати й більш дрібні адміністративні території. Зі своєї сторони федеральна влада заохочує використання кластерного підходу при розробці стратегій соціально-економічного розвитку територій.

Велику роль в активному просуванні кластерного підходу відіграють громадські організації. Розвиток регіональних галузевих кластерів є одним із ключових напрямів роботи Ради по конкурентоспроможності США (The Council on Competitiveness), до якої входять керівники найбільших компаній

і президенти провідних університетів США. Штати Арізона, Каліфорнія, Коннектикут, Флорида, Міннесота та інші очолили цей процес і прийняли відповідні програми, сотні міст і територій розробили свої кластерні стратегії [4].

Через відсутність єдиної моделі для визначення необхідної і доцільної структури формування кластера, у Сполучених Штатах ведуться масштабні дослідження кластерних структур. Використовуючи компоненти методики факторного й матричного аналізу, фахівці Інституту регіональних досліджень США зробили спробу розглянути проблему національної економіки крізь призму існуючих кластерних об'єднань. У ході досліджень інтенсивності зв'язків між галузями та секторами економіки було виділено 23 виробничі кластерні групи, об'єднані в 4 блоки, в які входило від 5 до 116 секторів-учасників. Останні включали від 82 до 102 тис. підприємств із кількістю зайнятих від 38 тис. до 4,5 млн осіб, що створювали додану вартість від 4,5 до 324 млрд дол. [9].

Виробничі кластери США сформовані за 23 групами. Найбільша кількість компаній задіяна в таких кластерах, як: поліграфічна продукція – 76 тис.; електроніка й комп'ютери – 42 тис.; вироби з дерева – 40 тис.; фабричні тканини – 28 тис.; деталі й вузли для транспорту – 25 тис.

За даними [10], на листопад 2003 р. в США ідентифіковано 152 кластери, найбільша їхня кількість нараховувалася в Каліфорнії – 17, Арізоні – 14, Коннектикуті – 13, Міннесоті – 11, Массачусетсі – 10, Нью-Йорку – 8, Північній Кароліні – 5, Вашингтоні – 5. Найзначніший кластер за кількістю працівників (1 млн працюючих) знаходиться в Силіконовій долині, де розташовані численні компанії, які виробляють комп'ютери, програмне забезпечення та аксесуари до них. Силіконова долина лежить поблизу Стенфордського (Сан-Франциско) і Каліфорнійського університетів (Берклі).

Показовим є досвід штату Арізона, де при участі центру М. Портера розроблена програма стратегічного партнерства для економічного розвитку. У результаті виділені моделі дев'яти кластерів і створена регіональна управлінська структура, що поєднує консультантів в усіх напрямках діяльності кластерів з метою створення фондів підтримки. Завдання полягало в розробці карти розміщення й розподілу потужностей, перспектив їх розвитку та методів досягнення результатів. Діяльність протягом 1991 – 1999 рр. показала здатність кластерів до виживання й розвитку. Вони функціонували як мережеві структури з певними вимогами до членства в них і намірами, які повинні відповідати цілям структур: спільно навчати, проводити маркетинг, закуповувати, створювати економічні структури й фонди [4].

У 1999 р. в штаті Пенсильванія засновано компанію (PDG) з виробництва чипів, яка перетворилася на центр великого кластера з виробництва комп'ютерів. У штаті Канзас уряд країни підтримує кластери: авіаційний, біомедицинський фармацевтичний, інформаційних технологій комунікацій, виробництва полімерів й композитних матеріалів [3].

У Каліфорнії існує кластер, який пов'язаний з аерокосмічною і військовою промисловістю, кластер індустрії розваг у Голлівуді, винний кластер та інші. Виноробний кластер Каліфорнії є яскравим прикладом того, як можна створити кластер штучно. Зазначений кластер (рис. 2.2) включає широкий ряд супроводжуючих галузей, які забезпечують підтримку як виноробства, так і вирощування винограду.

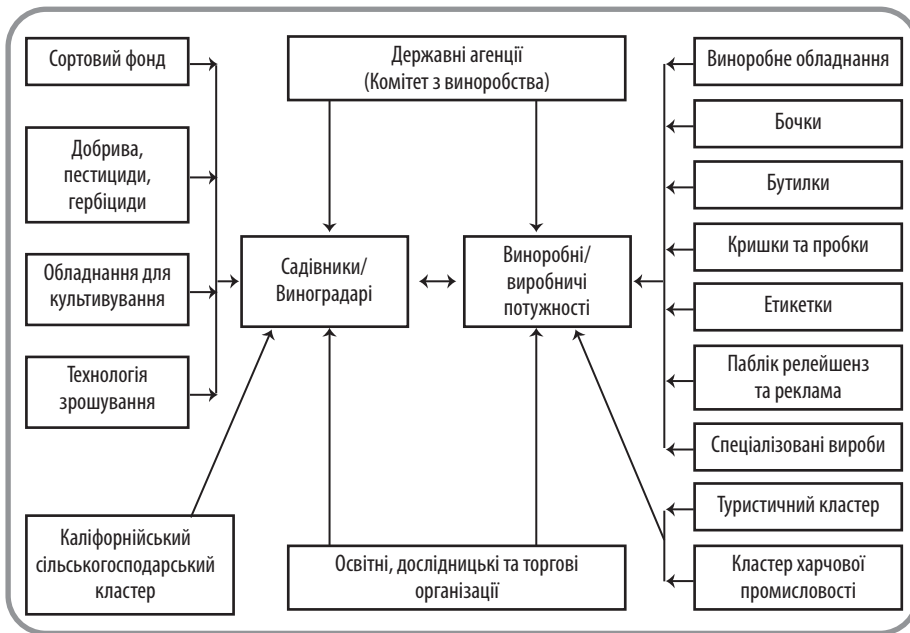


Рис. 2.2. Схематична структура кластера виноробів Каліфорнії [3]

Близько 100 кластерів ідентифіковано в Аппалачі – одній із восьми провінцій США, на які розділяється їхня територія за особливостями рельєфу місцевості [11]. За технологічним процесом всі кластери розбито на 8 основних груп: виробництво хімічних продуктів й пластмас, автомобілебудування, машинобудування, інформаційні технології й обладнання, космічні технології, послуги комунікаційного та програмного забезпечення, фармакологія й медичне обслуговування. У цьому регіоні розміщено 6 провідних навчальних закладів.

У США також гарно відомий Детройтський автомобільний кластер, який виник навколо трьох найкрупніших американських гігантів автомобілебудування: «Дженерал Моторс», «Форд», і «Крайслер». [1].

У Німеччині розвитку територій сприяє федеральний устрій, відповідно до якого землі мають велику самостійність і здійснюють власні програми розвитку за рахунок своїх коштів. У країні працюють 3 кращих світових кластера

з 7 кластерів високих технологій, що одержали почесну назву «Силіконова долина XXI століття», – це Мюнхен, Гамбург, Дрезден [12].

Мюнхен відомий кластером біотехнологій. Велику роль у розвитку біотехнологічних досліджень і виробництва в Мюнхені зіграла фармацевтична компанія *Bohringer Mannheim* (сьогодні – *Roche Diagnostics*). Але біотехнологічним регіоном Мюнхен став завдяки наявності великої кількості дослідницьких організацій. Мюнхенський центр є кращим серед трьох центрів завдяки роботі Технічного університету й низки інших інститутів.

Центр у Гамбурзі посідає друге місце завдяки розвитку інноваційних підприємств у телекомунікаціях і мультимедійних розробках. Останній у цій низці – центр у Дрездені. Його учасниками є технологічний центр, компанії, що виробляють мікросхемами й фотокамери. Провідний розробник і виробник комп'ютерів, електронних компонентів, компанія *AMD* (США) організувала підприємства з випуску напівпровідників [6].

Політика кластерів є додатковим елементом класичної політики середнього бізнесу. Саме середній бізнес може найкращим чином реалізувати інновації, і в цьому надається державна підтримка та допомога. На малі та середні підприємства Німеччини припадає 20% наукового персоналу та понад 30% витрат на інновації. Разом з тим, крупні промислові компанії відіграють також значну роль у інноваційній політиці країни. Наприклад, створення такого проекту, як «Партнерство для інновацій» (*Partnership for innovations*) стало можливим завдяки партнерству крупного бізнесу та федерального уряду. До проекту залучено понад 300 експертів, які по 15 напрямках розробляють конкретні проекти, що зможуть вивести Німеччину на новий рівень в області високих технологій. Згідно з цим проектом, у 2005 р. було засновано фонд створення високотехнологічних компаній, учасниками якого разом з федеральним урядом стала банківська група *KfW*, фірми *BASF*, *Deutsche Telekom* та *Siemens*. Сума проекту «Партнерство для інновацій» становить 262 млн євро. Фонд не лише надає стартовий капітал, а й гарантує протягом 5 років допомогу у розвитку бізнесу та підтримку в менеджменті [15].

Донедавна розвиток регіональних кластерів у Німеччині відбувався без втручання держави. Однак з 2003 р. уряд звертає все більше уваги на кластерні ініціативи, у першу чергу це стосується проектів зі створення й розвитку кластерів у сфері високих технологій, де держава підтримує консолідацію зусиль промисловості й наукових центрів. Ініціативи – це організаційні зусилля компаній кластера, влади, науки по прискоренню зростання й конкурентоспроможності кластерів у регіоні. В останнє десятиріччя ініціативи стали головною характеристикою мікроекономічної політики, яка пов'язує промислову політику, регіональну, політику по відношенню до малих та середніх підприємств, залученню закордонних інвесторів та політику в сфері науки й інновацій. Центральний уряд впроваджує велику кількість програм

Розділ 2. Кластерні структури в економіках країн світу й України та їх державна ...

підтримки окремих регіонів і сфер технологій, але більш специфічне планування розвитку кластера здійснюється місцевою владою, що дозволяє враховувати особливості кожного регіону [8, 13].

Характерним прикладом ефективної кластерної ініціативи є програма створення мережі малих інноваційних компетент-центрів у федеральній землі Баден-Вюртемберг (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Інфраструктура малих інжинірингових та консалтингових фірм у Штутгартському кластері [13]

Успішно функціонують на цій основі кластери, наприклад, автомобілебудування в Баден-Вюртемберзі, виробництва медичної техніки в Тутлінгені, «регіон чипів» навколо Дрездена або біотехнологічний кластер у регіоні Берлін-Бранденбург.

У цілому в Німеччині більшість федеральних земель мають на своїй території автомобільні кластери. Однак після об'єднання країни намітилася тенденція переміщення підприємств автомобільної промисловості на територію Східної Німеччини. Це було обумовлено не тільки більш низькими витратами виробництва в порівнянні із Західною Німеччиною, але й наявністю сприятливої інфраструктури для розвитку автомобільної промисловості. Зокрема провідну роль в економіці Східної Німеччини відіграють малі й середні підприємства з невеликим штатом співробітників, а рівень кваліфікації й освітня інфраструктура дозволяють забезпечувати виробництво якісними науковими дослідженнями. При цьому ставка робиться на розвиток постачальників автомобільних компонент.

Автомобільний кластер Східної Німеччини почав створюватися в 2004 р. з ініціативи уряду п'яти федеральних земель: Берлін-Бранденбург, Тюрінгія, Мекленбург-Передня Померанія, Саксонія та Саксонія-Анхальт. До складу кластера в рамках вищезгаданих територій увійшли компанії з виробництва автомобілів і комплектуючих, сервіс-центри, дослідницькі інститути й різні об'єднання. Дослідження проводилися протягом двох років, паралельно здійснювалася розробка програми розвитку кластера.

Сьогодні до складу кластера входять такі виробники автомобілів, як BMW, Daimler Chrysler, Opel, Porsche, VW, постачальники комплектуючих та обладнання KUKA Schweissanlagen GmbH, MITEC Automotive AG, Schnellecke Group, Siemens VDO Automotive AG, TRIMET Aluminium AG, Німецький індустріальний банк, Інститут ім. Фраунгофера, Технічний університет Дрездена. Вища школа торгівлі Лейпцига та ін. [14].

Серед найбільш пріоритетних кластерів у Німеччині необхідно виділити хімічний, поліграфічний, кластер з виробництва транспортної техніки й кластер електрообладнання [4].

У Японії формування промислових кластерів донедавна здійснювалося винятково за підтримки центрального уряду, однак зараз у цьому процесі починає брати активну участь і регіональна влада. Регіональному співтовариству надається можливість реалізувати кластерні ініціативи за рахунок власних ресурсів, створювати венчурний бізнес та нові виробництва. У даному контексті регіональні кластери опиняються ніби новою формою концентрації промисловості, у якій університети, дослідницькі інститути й корпоративні кластери активно кооперуються. Завдяки цій ініціативі і розробки компаній стали більш орієнтованими на комерційний успіх, спрощено регулювання укладання угод з іноземними дослідниками.

Одним із прикладів процесу створення кластерів в економіці Японії, який засновано на створенні системи субпідрядних і субконтрактних зв'язків між низкою великих та мережею середніх і малих підприємств, є кластер фірми «Toyota». Типовий великий японський кластер складається з одного відносно

великого головного підприємства, що користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, розташованих в географічній близькості від нього. Замість вертикальної інтеграції самостійні субпідрядники першого рівня пов'язані з головним підприємством довгостроковими договорами. Аналогічним образом встановлені зв'язки постачальників першого й наступних рівнів. Автопромисловий кластер «Toyota» має багатоступінчасту мережу з 122 прямих постачальників і майже 36 тис. субпідрядних малих і середніх підприємств. Субпідрядники всіх ланок утворюють свого роду клуб з високими ринковими бар'єрами для новачків та іноземних конкурентів. Це значною мірою виключає потенційну конкуренцію, властиву вільному ринку. Однак ціновий фактор при закупівлі компонентів сприяє оптимізації субконтрактного виробництва [16].

Зараз в Японії діє програма «Knowledge cluster initiative», що стимулює розвиток кластерів в 18-ти регіонах країни. Сприяння надається спільним проектам, у яких регіональні університети виступають у ролі ядра кластерів, утворених мережею малих інноваційних фірм і великих промислових компаній [8].

Кластерний підхід було застосовано на острові Хоккайдо. Тут дістали поширення не тільки промислові кластери, але й одна з різновиду форм кластера – технополіс (і технопарки як форма, менша за масштабом). Концепція технополісів була затверджена законодавчо. Темпи зростання товарообігу високотехнологічної продукції в технополісах набагато вищі, ніж на окремих підприємствах по країні.

У створенні технопарків брали участь не тільки зацікавлені підприємства, але й урядові організації, науково-дослідні інститути. Одним з важливих генеруючих центрів став університет м. Саппоро. Університет має потужну науково-дослідну базу. У 1998 р. у м. Саппоро було створено центр взаємодії наукових і освітніх установ, уряду, індустріальних галузей економіки, у завдання якого входило проведення ділових зустрічей для укладання співробітництва, проведення спільних досліджень та виробництво продукції, надання консалтингових послуг, перепідготовка й підвищення кваліфікації підприємців.

Для розвитку були обрані такі напрями: будівництво житла, телекомунікації і зв'язок, виробництво медичного устаткування, екологічна безпека. Станом на січень 2007 р. технопарком м. Саппоро реалізовано більш 120 державних проектів [6].

Досвід кластерного розвитку економіки Канади характеризується наявністю розвиненої структури промисловості, її високою інноваційною складовою, а також успішними прикладами створення високотехнологічних кластерів.

У Канаді розроблена кластерна стратегія, яка є частиною національної інноваційної політики. Розвитку кластерних структур сприяють усі три рівні влади: федеральний, регіональний та муніципальний. На федеральному рівні забезпечується підтримка у напрямі залучення інвестицій, розширення зо-

внiшньоекономічної діяльності, захисту інтелектуальної власності тощо. На регіональному та муніципальному рівнях – у напрямках надання фінансової підтримки для реалізації інноваційних проєктів.

Канада має досвід реалізації таких кластерних ініціатив: біотехнологічного кластера (Монреаль, Торонто, Ванкувер, Оттава, Галіфакс); інформаційно-телекомунікаційного кластера (Ванкувер, Калгари, Квебек і ін.); кластера високих технологій (Монреаль, Онтаріо та ін.); мультимедійного кластера (Монреаль, Торонто, Ванкувер); виноробного кластера (Ніагара); кластера харчової промисловості (Торонто) та ін. [17].

Загалом канадський уряд вважає кластери важливим компонентом Національної науково-дослідницької стратегії та ключовим індикатором інноваційної спроможності країни. Починаючи з 2000 р., уряд Канади виділив 554,2 млн кан. доларів через НДР з метою сприяння розвитку 11 технологічних кластерів. Ці кошти стали основою для формування кластерів та комерціалізації нових технологій.

Центральним елементом державної стратегії інноваційного розвитку канадської економіки є Інноваційна Стратегія Уряду Канади, яка прийнята у 2002 р. Стратегія передбачає десятирічну програму заходів, спрямованих на досягнення прискореного розвитку технологій в країні, та відповідне державне фінансування витрат на їх здійснення за рахунок коштів Федеральних Бюджетів Канади 2002 – 2012 рр. При цьому Стратегія забезпечує механізм участі інших зацікавлених сторін, насамперед – урядів провінцій та територій країни, у плануванні та фінансуванні її реалізації.

Основною метою інноваційної стратегії Канади є залучення існуючих напрацювань в області досліджень, технологій й інновацій у повсякденну діяльність уряду, академій та приватного сектору для підвищення загального інноваційного потенціалу, кваліфікації та рівня знань. Для досягнення поставленої мети Національною дослідницькою радою (НДР) було запущено Технологічні Кластерні Ініціативи. Вони виникли як відповідна реакція на низький рівень науково-дослідної діяльності в канадських компаніях і необхідність поживлення регіональної економіки.

Відмітною рисою регіональних кластерних ініціатив, сформованих за участю НДР, є те, що всі кластери входять у мережі, які виходять за межі їх регіонів –прикладом цього є: кластер фотоніки в Оттаві, партнери якого перебувають у Ванкувері, Торонто, Квебеку, Бостоні, Феніксі і т. д.; Саскатунський кластер у сфері харчової промисловості, що працює з дослідницькою мережею Prairie; Вінніпегський біомедицинський кластер, серед партнерів якого є компанії в Калгарі, Торонто, Галіфаксі й Міннесоті; Едмонтонський кластер нанотехнологій, що працює разом з каліфорнійськими та квебекськими компаніями; водневий і паливний кластер Ванкуверу, партнери якого перебувають в Альберту, Торонто, Монреалі, Китаї.

Крім Технологічних Кластерних Ініціатив НДР на федеральному рівні уряд Канади надає підтримку кластерам у реалізації політики по залученню інвестицій, сприяння в реалізації продукції компаній на зовнішніх ринках, регулювання ринку робочої сили, інвестування в перспективні наукові дослідження та розробки, створенні освітніх програм, захисту інтелектуальної власності і т. д.

Підтримку в залученні іноземних інвестицій у провінції та сектори економіки Канади здійснює Департамент інвестицій, науки та технологій (*Investment, Science and Technology Branch*). Підтримку в реалізації продукції канадських виробників на зовнішніх ринках здійснює Корпорація по розвитку експорту Канади – КРЕ (*Export Development Canada*) – фінансовий інститут, що надає торговельні й фінансові послуги, а також послуги в області управління ризиками канадським експортерам та інвесторам. КРЕ є державною компанією, офіційним агентством канадського уряду в області фінансової підтримки експорту, що здійснюють свою діяльність на умовах господарської самостійності.

Найбільш істотна роль у реалізації кластерної політики приділяється органам місцевого самоврядування. До їх повноважень входить широкий спектр питань, починаючи від створення освітніх програм, закінчуючи відновленням усіх ключових інфраструктур для потреб кластерів. Найуспішнішим прикладом управління реалізацією кластерних ініціатив на муніципальному рівні є проект кластерного розвитку Великого Едмонтона, який, по суті, є унікальним прикладом створення великого регіонального кластера. Для реалізації цього проекту було створено спеціальну управляючу компанію – корпорацію економічного розвитку Едмонтона, у наглядацьку раду якої ввійшли найбільші підприємці регіону, а також представники експертного та наукового співтовариства.

Для реалізації кластерних ініціатив Едмонтона промислові лідери, регіональні партнери та корпорація економічного розвитку розробили стратегічний план – Конкурентну стратегію Великого Едмонтона, яка є основним стратегічним документом, що визначає перетворення економіки регіону в довгостроковій перспективі [17].

Італія – країна класичного малого бізнесу, де з 4 млн фірм тільки 2% вважаються великими, на яких зайнято по 1000 і більше осіб. Усього в Італії функціонують 200 індустріальних округів (ІО), що поєднують 60 тис. підприємств із числом зайнятих 600 тис. осіб, а з урахуванням взаємодії виробничої кооперації в ІО функціонують більше 1 млн малих і середніх підприємств, що дають роботу 46 млн осіб. Підприємства індустріальних округів ведуть експансію в інші регіони.

Підприємства, що виробляли взуття, починають випускати устаткування для його виробництва. Передаються функції зборки продукції споживчого характеру в треті країни. Так, два кластери П'ємонті та Стренії, що поєднують 350 компаній з випуску клапанів, вентилів кранів, роблять продукції відповідно на 2,5 млрд євро та 40 млрд дол. Ці компанії забезпечують устаткуванням

кластер машинобудування, представлений двома групами з 30 підприємств. В Альпах, у підніжжя Монблану, діють 1300 підприємств текстильного кластера з виробництва кашемірової тканини, пошиття одягу, дизайну, випуску устаткування [4].

В Італії спеціальні кластери сформувалися в промислових районах, в яких склалися галузеві комбінації: металообробка – різальний інструмент, мода – дизайн, шкіра – взуття, деревообробка – меблі. Італія, наприклад, добилася міцної позиції в моді та дизайні, що створює певні переваги для фірм, які виробляють взуття, шкіряні вироби, прикраси та аксесуари. Ця позиція виявляється в деякому роді спільним надбанням для всіх італійських компаній, що працюють в індустрії моди [3].

Сьогодні Італія змінила концепцію конкуренції, яка тепер набула сенсу національної системи конкурентоспроможності, а не просто конкурентоспроможності окремих виробів, вироблених у країні, що якісно по-новому характеризує все суспільство. Відчутна й роль держави: вона здійснює управління, націлене на допомогу, тобто забезпечує знижки на експорт, гарантійну підтримку, залучення інвесторів. Створена інформаційна система, що забезпечує доступ до всієї інформації національного й регіонального рівня. Усе це дозволило Італії виготовляти до 90% конкурентоспроможної продукції [18].

Однак, кластери в Італії дуже рідко утворюються з ініціативи великого капіталу або держави. Ініціаторами створення кластерних структур виступають переважно малі та середні підприємства, що забезпечує більш гнучке та «рівноправне» співробітництво підприємств. Завдяки цьому Італія стала європейським виробником конкурентоспроможної продукції у таких секторах економіки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Характеристика провідних кластерів Італії [2]

Провідні кластери	Товарообіг, млрд євро	Частка світового ринку та інші показники
1	2	3
Спортивного взуття (Монтебеллуно)	1,24	65% – лижне; 25% – роликове; 80% – мотоспортивне
Взуття (Колліна, Веренезе)	1,29	45 млн пар щорічно; 10% – національного виробництва; 38% – експорт
Дубління шкіри	2,58	50% експорт
Окулярів (Беллуно)	–	50% світового виробництва
Мармуру (Верона)	2,07	9,5% світового експорту
Ювелірних виробів (Віченце)	3,62	85% національного виробництва

Закінчення табл. 2.2

1	2	3
Жіночого взуття (Брент)	0,38	Лідер дизайну
Кераміки (Нова)	0,16	Інноваційність
Скла (Мурано)	–	«Vetri Murano», 35% – експорт
Виготовлення каруселей (Ровіго)	–	Багатовіковий досвід
Рибний кластер (лагуна і дельта По)	–	102 фабрики

Окрім округів, в Італії одержали розвиток й інші форми кластерного підходу. Так, для підняття слабких регіонів країни, якими були Сицилія та Сардинія, було використано досвід створення «Силіконової долини» у США. Основою для розвитку стала фірма ST Microelectronics. До участі були притягнуті університет Stanford, компанія HP (*Hewlett Packard*). На початку 1980-х рр. компанія ST разом з різними університетами створили програми перспективних напрямків для навчання молодих фахівців і курси перепідготовки для працівників підприємств.

Завдяки звільненню островів від податків у 1998 р., підприємства змогли скоротити витрати по зарплаті більш ніж на 30%. Також збільшилася кількість працівників компанії на 2 тис. осіб, виникло близько 200 фірм з виробництва електронних компонентів, великими інвесторами в регіоні стали такі гіганти, як Nokia, Canon.

Основною компанією в Сардинії стала компанія Tiscali, завдяки якій Інтернет-технології одержали ще більший розвиток, а науковими розробками займався дослідний центр Carlo Rubbia.

Особливістю становлення та розвитку конкурентоспроможності економіки Італії став гармонічний розвиток кластерів у рамках єдиної державної економічної політики в області промислового виробництва [6].

Кластерний підхід до аналізу структури економіки став винятково популярним у Фінляндії після того, як він вперше був використаний для розробки промислової політики країни в 1991 – 1993 рр. Під впливом теорії М. Портера у Фінляндії було ініційовано масштабне дослідження, остаточний звіт за яким був опублікований в 1995 р. під назвою «Advantage Finland – The Future of Finnish Industries» («Переваги Фінляндії – майбутнє фінської промисловості»). У цій роботі аналізувалася структура, описувалися тенденції розвитку й оцінювалися перспективи конкурентоспроможності фінських кластерів [23].

Крім того, у рамках даного проекту Міністерство торгівлі та промисловості підготувало директиви, на основі яких було розроблено й затверджено Національну промислову стратегія, що дозволило зробити перехід від макроекономічного регулювання до промислової та технологічно конкурентної політики, заснованої на розвитку кластерів.

Аналізу піддалися найбільш перспективні галузі. Критерієм були вибрано наявність стійкого експорту та залучення іноземних інвестицій. Було визначено «кластерний каркас», складанню якого передувала велика робота [9]. Були складені кластерні карти лісового господарства, кольорової металургії, енергетики, телекомунікацій, екології, охорони здоров'я, транспорту, хімії, будівництва, продовольства. У табл. 2.3 наведено типи кластерів Фінляндії, короткі характеристики та основні компанії, що формують кластерні структури в різних сферах економіки країни.

Таблиця 2.3

Промислові кластери Фінляндії [9; 12]

Тип	Коротка характеристика типу	Кластер	Провідні компанії
Сильний	Ефективна структура кластера, що відображає найважливіші етапи виробничого циклу, висока конкуренція та активна взаємодія між учасниками створюють стійкі конкурентні переваги	Деревообробний	Stora Enso, UPM-Kymmene, Metsaliitto Group, Ahlstrom, Myllykoski, Vapo, Raisio Chemicals, Kemira Chemicals, Finnish Chemicals
		Інформаційний та телекомунікаційний	Nokia, Sonera, Elcoteq, Elisa Communications, Tellabs, Perlos, Flextronics, Siemens, Eriksson, Sanoma-WSOY, Alma-Media, Yleisradio, Suomen Posti
Стійкий	Структура кластера стабільно розвивається, однак до теперішнього часу не накопичено критичної маси виробничого потенціалу для отримання значних переваг від агломерації, активна взаємодія в середині кластера	Металургійний	Outokumpu, Rautaruukki, Avesta Polarit, Kuusakoski, Imatra Steel, OMG Finland
		Енергетичний	Wärtsilä, ABB, Foster Wheeler Energia, Kvaerner Pulping, Helvar, NK Cables, Fortum, PVO, Teboil, Clasum, Suomen Peirooli
		Машинобудівний	Metso-Paper, Metso Minerals, Sandvik-Tamrock, Andritz, Partek, Timberjack, KCI Konecranes, Kvaerner Masa-Yards, Aker Finnvards
Потенційний	Структура кластера поки що досить фрагментована, однак інтенсивно розвивається	Бізнес-послуги	Jaakko Pöyry Group, Tietoenator, IBM, Novo Group, Fujitsu Invia
		Охорона здоров'я	Orion, Leiras, Wallac, Instrumentarium, Amer, Tamro, Raisio Life Sciences, Leading Hospitals
Латентний	Існують лише окремі кластерні структури, не вистачає стійких комунікативних взаємозв'язків	Харчовий	Valio, Raisio Nutrition, Hartwall, Fazer, Atria, HK Ruokatalo, Sinebrychof, Danisco Finland, Al-ko, Huhtamäki, SOK, Inex, Tradeka. Stockmann
		Будівельний	Kone, Abloy, Sanitec, Uponor, KWH Pipe, Retting, Tikkurilla, Addtek Finland, YIT-Yhtymä, Lemminkainen, Skanska, SVR Yhtymä

Найбільш розвиненим кластером й основою експорту економіки Фінляндії є деревообробний кластер. Підтримуючими галузями для нього є машинобудування й хімічна промисловість, які, у свою чергу, також кластеризовані. Усі ключові галузі, в яких створюється основний обсяг доданої вартості, класте-

ризовані. Особливістю економіки Фінляндії є те, що вона не має великого стабільного попиту на внутрішньому ринку, тому кластери в країні орієнтовані на експорт.

У число провідних фірм фінських кластерів входять виробничі та сервісні підрозділи ряду великих ТНК, таких як «Eriksson», «Siemens», Fujitsu», «IBM». Створення виробництв і дослідних центрів у Фінляндії великими ТНК переслідує не тільки й не стільки ціль наближення до споживачів, але багато в чому орієнтоване на використання переваг кваліфікованої робочої сили та можливостей національної інноваційної системи [24].

У кластерах Фінляндії найбільше представлена інтернаціоналізація бізнесу – присутні щільні зв'язки з компаніями країн-сусідів, наприклад, із Швецією, країнами Балтійського моря. Виходячи з цього, кластери в економіці Фінляндії не є винятково національними.

Основою економічного зростання економіки країни, яка не має у своєму розпорядженні значних запасів природних ресурсів, є високий рівень інновацій, які з'являються завдяки широко розвиненому освітньому та науковому секторам, що також є результатом ефективної державної політики підтримки.

Відповідно до програми діяльності чинного уряду, в Фінляндії в 2007 р. була розроблена та схвалена Парламентом «Національна інноваційна стратегія», згідно з якою впроваджена та реалізується комплексна система підтримки та розвитку інноваційної діяльності, і, в першу чергу, в кластерних структурах. Основними елементами зазначеної системи є дві ключові програми, які здійснюються за державної підтримки – «Стратегічні Центри науки, технологій та інновацій» (*SHOK*) та «Центри досліджень» (*OSKE*). Обидві програми мають спільну мету – розробка та впровадження у виробництво сучасних інноваційних проектів, однак кожна з них має свою специфіку.

За ініціативою уряду Данії в період з 1988 по 1993 р. була реалізована Данська мережева програма. Вихідним імпульсом для програми послужило усвідомлення того факту, що сектор малого та середнього бізнесу (основа данської економіки) погано підготовлений для конкуренції в глобальному масштабі. Було задумано, що формування мереж може бути відповіддю на цю проблему. Метою мереж був розвиток кооперації між фірмами, який націлений на підвищення конкурентоспроможності, зокрема на створення таких нових напрямків бізнесу, як розробка та виведення на ринок нових продуктів з використанням сильних сторін окремих фірм; впровадження агентів і дистриб'юторів на нових ринках; удосконалювання асортиментної політики [4].

У рамках цієї програми було виділено 16 кластерів загальнонаціонального рівня та 13 регіонального (табл. 2.4).

Для кожного з них в ході діалогу між фірмами і владою різних рівнів розроблені конкретні заходи підтримки. Ця ідентифікація розглядалася як пер-

ший етап формування стратегії, адаптованої під потреби датських кластерів. Регіональні кластери об'єднуються як на основі традиційних галузей промисловості (виробництво тканини, одяг, меблі, садівництво), так і навкруги нових технологій (мобільний та супутниковий зв'язок) [19].

Таблиця 2.4

Провідні кластери Данії [2]

Тип кластера	Національні кластери	Регіональні кластери
Діючі (формальні)	Морський промисловий кластер	Мобільного/супутникового зв'язку в Північній Ютландії
	Кластер вітряків	Ділового туризму в столичному регіоні
	Кластер слухових апаратів	Нержавіючої сталі в регіоні Triangle
	Обладнання для інвалідів	Комерційного садівництва в Funen
	Електроніка для енергетики	Фармацевтики в регіоні Resund
	Кластер насіння	Текстилю/одягу в Heroing-Ikast
	Хутряний кластер	Підводного буріння в Esbjerg
	Кластер захисту водного середовища	Меблевої промисловості в районі Sailing
	Кластер морозильного обладнання	Транспортний в Східній Ютландії
	Кластер свинини	
Кластер молочних виробів		
Потенційні	Біоінформатики	TV і кіно в Копенгагені
	Технології наділення почуттями роботів	Мережі харчопереробки в Resund
	Органічної їжі	PR/комунікації в Копенгагені
	Переробки відходів	Всеосяжної комп'ютеризації в Копенгагені та Aarhus
	Дитячих ігор і навчання	

Агропромисловий комплекс Данії за обсягами виробництва перевищує всі інші сектори економіки разом узяті і є ключовим з позиції споживчого ринку та інвестиційного потенціалу. Особливу роль у ньому відіграє «молочна вертикаль»: від переробки молока до постачальників технологій та устаткування. Датська Рада з розвитку бізнесу як орган, що відповідає перед урядом за розробку концепції кластеризації, ініціював ряд нових розробок у цій області. До дослідження підключилися Міністерство бізнесу та промисловості, Міністерство досліджень, Міністерство освіти, Міністерство праці, Агентство розвитку торгівлі та промисловості, а також Міністерство фінансів [18].

Крім сільськогосподарського, у Данії розвиваються й інші кластери. Прикладом може служити телекомунікаційний кластер Norcom. У рамках цього кластера здійснюються різні розробки й виробництво устаткування для зв'язку та навігації, устаткування для мобільного зв'язку, бездротових пристроїв. Кластер бездротових технологій і комунікацій розташований на північному заході Данії поблизу міста Альборга. Кластер складається з більш ніж 40 фірм і дослідницьких центрів, що діють у сфері бездротових телекомунікацій. Передісторія кластера почалася з однієї фірми, що добила успіхів в сфері морського зв'язку в 1970-х рр. Пізніше зростанню кластера сприяло створення компанії Nordic Mobile Telephony system. На початку 1990-х р. кілька місцевих підприємств, провівши спільно венчурні дослідження, стали розробляти прототипи сучасних мобільних телефонів поряд зі світовими лідерами в цій галузі й добилися в цьому значного успіху [6].

У Данії існують кластери конкурентоспроможних галузей, пов'язаних з виробництвом товарів для дому (обстановка й господарські товари) та охорони здоров'я (фармацевтика, обладнання для виробництва вітамінів, медичне обладнання та ін.). Кластер галузей охорони здоров'я пов'язаний з сільськогосподарським кластером через технології та вимоги до сировини.

У Данії уряд розвернув широкомасштабний проект, націлений на створення офіційно оформлених кластерів. У рамках цього проекту «мережеві брокери» намагаються об'єднати фірми в мережу. На різних етапах створення мереж отримує фінансову підтримку від датського уряду. Наприклад, кластер з виробництва меблів, в який входять 134 фірми, тісно пов'язаний з Академією мистецтв та школою дизайну, і був підтриманий урядом при підготовці товару на експорт, а також фінансувалися урядом наукові дослідження, що проводилися в школі дизайну [3].

Кластерна політика дала значний імпульс економіці Австрії, де почали діяти транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувалися зв'язки із Францією та Великобританією. Ключовим фактором стала політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами та промисловим сектором, зниження регуляторних бар'єрів в інноваційних програмах, спеціалізація кластерів і формування центрів конкурентоспроможності. Рушійною силою стала інноваційно-дослідницька програма (TIP), яка була розроблена в першій половині 1990-х рр. [22].

TIP була одночасно інноваційною, дослідницькою та консалтинговою програмою, заснованою з ініціативи федерального уряду та виконувалася австрійським Інститутом економічних досліджень у кооперації з Австрійським дослідним центром.

Цілями TIP були збір інформації, її обробка, вироблення рекомендацій, заснованих на технологічних змінах і їх впливі на національну систему інновацій. Відповідно до завдань першого етапу на макрорівні вивчалася взаємодія

державних і приватних інститутів з підприємствами; на мезорівні регіонів – структурні зрушення в економіці; на мікрорівні – поведінка фірм. На базі проведеного аналізу були розроблені заходи на 1996 – 1999 рр., що одержали назву «Шлях в інформаційне суспільство та суспільство знань». Програма містила в собі такі модулі: національну систему інновацій; продуктивність; зростання та зайнятість; регулювання як інструмент технологічної політики; консультування в сфері технологічної політики.

Виявлені в Австрії 76 регіональних кластерів були умовно поділені, виходячи з їхньої спеціалізації, на 6 категорій: промислові, технологічні, освітні, експортні, змішані, кластери сфери послуг [19]. У табл. 2.5 наведено основні кластери економіки Австрії, що сформувалися до 2001 р.

Таблиця 2.5

Кластери Австрії [2]

№	Найменування кластера	Місце розташування кластера	Вид діяльності
1	2	3	4
1	Продовольчі товари – Південна Австрія Lebensmittel	Lind/Drau	Компанії в галузі харчової промисловості, що працюють на ринку Італії
2	Австрійський сільськогосподарський кластер Landwirtschaft	Portschach	Технології для агропромислового комплексу
3	ICON – Industrial Construction etwork – Anlagebau GmbH	Graz	Будівництво заводів
4	C-O-I, Cluster Object International – Hotel und Objektausrüstung	Wien	Поставки обладнання для готелів і інших видів споруд, що будуються
5	Австрійський Кластер Води – Wasserwirtschaft	Wien	Поставка води
6	Bioenergy Austria	Wien	Біоенергетика
7	«Австрійське Навколишнє Середовище» Umwelt/Abfallwirtschafts – Cluster	Wien	Австрійські ноу-хау у сфері захисту навколишнього середовища
8	AMEM Austrian Marine Equipment Manufacturing	Wien	Металургія і будівництво суден
9.	Centric Austria	Viet/Glan	Комунальна інфраструктура
10	IMC – International Medical Cluster	Wien	Монтаж і обслуговування годинникового обладнання
11	Exportcluster Holzbau	Voralberg, Feldkirch	Нерухомість, готелі, офіси, будівництво дерев'яних споруд
12	ENSO – Energienetzwerk SudOst	Wien	Спорудження електростанцій
13	Airport Development Group	Wien	Обладнання для аеропортів і їх планування

Закінчення табл. 2.5

1	2	3	4
14	Austrian Building & Construction I	Wien	Будівельні матеріали
15	EGA – Engineering Group/Austria	Wien	Розробка технологій будівництва заводів
16	Bio Concept Vermarktung reg. Gen.mmbH	Pasching	Експорт біологічно чистого молока і молокопродуктів
17	Natursign Holzveredlungs GmbH & CoKG	Eugendort	Столярництво (облагороджування деревини)
18	ADWS Austrian – Danube-Water Cooperation Cluster	Klagenfurt	Станції з поставки і очищення води
19	ALMAKO – Austrian Regional Business Coop. Cfuster – Albanien, Mazedonien-Kosovo	Wien	Компанії, які працюють в Албанії, Македонії, Косово
20	Lebensmittel – Cluster 00	Linz	Компанії харчової промисловості, що працюють на ринку Німеччини
21	Microelectronic Cluster	Villach	Компоненти мікроелектроніки
22	00 Technologie und Marketinggesellschaft m.b.H. ;	Linz	Продукція деревообробної промисловості
23	CDT Cluster Diesef-Technologie	Linz	Виготовлення і поставка дизельних і двигунів
24	DCL-Dental Cluster	Wien	Техніка стоматології і навчання
25	Metall-Cluster Mittelburgenland Handefs GMBH	Neutal Burgenland	Металообробка
26	VBC, Vienna Bio Center	Wien	Біотехнології і молекулярна медицина
27	AC Styria	Graz	Виробництво автомобілів
28	AC Upper Austria	Linz	Виробництво автомобілів
29	IT-Clusters	Wien, Linz, Graz, Salzburg, Innsbruck	Програмні продукти, мультимедіа

Конкретним прикладом раціонального й ефективного розвитку на основі кластерної моделі може служити підйом автомобілебудування. Глобальні автомобільні виробники й автомобільні постачальники такі, як «BMW», «GM/Fiat», «Saab», «Magna», «M.A.N.», «Daimler-Chrysler» постійно реалізують на території Австрії нові інвестиційні проекти з розширення діючих виробництв, а також з будівництва нових заводів та створенню нових виробничих концернів.

Для встановлення контактів на міжнародному рівні в Австрії створена автомобільна промислова асоціація «AAA Austrian Association», яка поєднує 3 автомобільних кластера. Кластери створені в Штірії, у Верхній Австрії, у Від-

ні й утворюють разом з безліччю підприємств на чолі з такими лідерами, як «Magna» або «AVL List», компетентну й ефективну мережу.

Автомобільний кластер Штірії – *Acstyria* засновано в 1995 р. з метою забезпечення взаємодії між економічним, науковим і суспільним секторами. Основним його завданням є стимулювання інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності автомобільної галузі. До складу автомобільного кластера Штірії входять близько 185 учасників (чисельність зайнятих – близько 44 000 осіб) і 200 організацій є партнерами кластера, які працюють не тільки в автомобільній промисловості, але також у зв'язаних та підтримуючих галузях. Товарообіг кластера в 2006 р. склав 6,8 млрд євро. Штірія є центром міжнародного автомобілебудування з розгалуженою мережею субпостачальників.

Сектор автомеханічної індустрії Верхньої Австрії – *Automotive Cluster in Upper Austria* – представлено 237 партнерськими компаніями (групами), 161 з них відносяться до сектора малого та середнього бізнесу, 142 залучені в промислове виробництво. 61% від загальної кількості партнерських груп країни вибрали саме Верхню Австрію. Число робітників у кластері – близько 80000 осіб. Загальний товарообіг кластера щорічно становить близько 16,54 млрд євро, з них приблизно 7 млрд євро перебуває в автомобільному секторі.

У 2000 р. до цього кластера увійшли компанії з виробництві дизелів. Автомобільний кластер Верхньої Австрії є найбільшою мережею постачальників у автомобільній промисловості країни.

Автомобільний кластер у Відні – *Automotive Cluster Vienna Region* – засновано у 2001 р. Специфічна особливість роботи цього кластера – міжнародне співробітництво з новими державами-членами ЄС – Угорщиною, Чехією й Словаччиною. На австрійському ринку автомобілебудування можна виділити такі найбільш відомі підприємства. Виробництво двигунів та коробка передач реалізується на заводі компанії «*Opelaustria Powertrain GmbH*» під Віднем. «*BMW Motoren GmbH*» – найбільше підприємство з виробництва двигунів «*BMW Group*» і центр розробки дизельних двигунів, компанія перебуває в Штірії.

Наявність сильної автомобільної промисловості в Австрії обумовила створення підприємств, що спеціалізуються тільки на субпоставках автомобілів та виробничих систем автонавігації, килимків, елементів автомобільного декору та інтер'єру, гальмівних колодок, подушок безпеки та ін.

У цілому, в Австрії працюють та тісно пов'язані з автомобільною промисловістю 2000 технологічно орієнтованих дослідницьких установ (університети, інститути) у ключових сферах інформаційних технологій, дослідження матеріалів й електроніки та ін. [20].

У минулому столітті більшість кластерів спеціалізувалася на виробництві споживчих товарів і створювалася з метою підвищення конкурентоспромож-

ності окремих регіонів і територій. На рубежі ХХІ в. стали з'являтися промислові кластери нового покоління, що займаються інформатикою, дизайном, екологією, логістикою, виробництвом біомедицинських препаратів і т. п. Інноваційна орієнтованість кластерів поступово зростала, і сьогодні вона є найважливішою характеристикою, що визначає конкурентоспроможність кластерних утворень. Останні формуються там, де очікується «проривне» просування в області техніки та технології виробництва й наступного виходу на нові «ринкові ніші» [21]. У табл. 2.6 наведено основні галузеві напрямки кластеризації економіки деяких країн Європи.

Таблиця 2.6

Основні галузеві напрямки кластеризації економіки деяких країн [21]

Галузеві напрямки	Країна
Електронні технології та зв'язок, інформатика	Швейцарія, Фінляндія
Біотехнології та біоресурси	Нідерланди, Франція, Німеччина, Великобританія, Норвегія
Фармацевтика та косметика	Данія, Швеція, Франція, Італія, Німеччина
Агровиробництво та харчове виробництво	Фінляндія, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди
Нафтогазовий комплекс і хімія	Швейцарія, Німеччина, Бельгія
Машинобудування, електроніка	Нідерланди, Італія, Німеччина, Норвегія, Ірландія, Швейцарії
Охорона здоров'я	Швеція, Данія, Швейцарія, Нідерланди
Комунікації та транспорт	Нідерланди, Норвегія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Бельгія
Енергетика	Норвегія, Фінляндія
Будівництво та девелопмент	Фінляндія, Бельгія, Нідерланди
Легка промисловість	Швейцарія, Австрія, Італія, Швеція, Данія, Фінляндія
Лісопаперовий комплекс	Фінляндія

Як показує світова практика функціонування найбільш ефективних економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання забезпечує виважена промислова політика держави на основі кластерного підходу, як нової форми взаємодії між господарючими суб'єктами, державними, недержавними й різноманітними суспільними структурами, що стимулює комплексне використання територіями свого соціально-економічного потенціалу та сучасних концепцій інноваційного розвитку.

2.2. Кластери в економіках країн, що розвиваються

В умовах глобалізації та зростаючої міжнародної конкуренції, одним з ефективних способів розвитку малих і середніх підприємств є їхнє об'єднання в кластери. Цей процес можна спостерігати в різних країнах, що розвиваються, таких як Китай, Бразилія, Індія, Індонезія, Малайзія, Мексика й ін.

Аналіз матеріалів міжнародних дослідницьких організацій (ЮНКТАД і ЮНІДО), демонструє, що кластеризація і створення мережових структур є найкращою можливістю для зміцнення і зростання малих і середніх підприємств (МСП), їх симбіозу з великими, а також підвищення їхньої конкурентоспроможності з метою ефективнішого виходу на глобальні ринки. Таке значення кластеризації є справедливим як для розвинутих, так і для країн, що розвиваються, де МСП уособлюють значно більшу частину ділової активності і забезпечують більшу частину робочих місць у процентному відношенні, ніж у розвинутих країнах. Кластери в країнах, що розвиваються, характеризуються географічною компактністю, секторною спеціалізацією, загальними соціальними, культурними і політичними особливостями, міжфірмовими співробітництвом і конкуренцією. До того ж ці країни також прагнуть створити інформаційно багате і динамічне навколишнє ділове середовище, спеціалізовані пули робочої сили і систему поширення і впровадження знань [2].

Кластеризація і створення мережових структур у країнах, що розвиваються, в останні 20 років стали все більше привертати увагу їхнього керівництва, політиків, економістів, ділових кіл, міжнародних організацій. Головна причина цього інтересу полягає в тому, що малі і середні підприємства представляють у цих країнах провідний економічний сектор і дають, як правило, більше третини або навіть половини ВВП країни. Якщо раніше уряди країн, що розвиваються, й іноземні донори розглядали допомогу МСП насамперед як надання підтримки бідним і найбіднішим прошаркам і як спосіб створення додаткових робочих місць, то в даний час організація такої допомоги є шляхом стимулювання розвитку інтенсивно зростаючого приватного сектора і прискорення зростання економіки країни через децентралізацію і консолідацію сил усіх гравців на національному чи регіональному ринках [2].

У табл. 2.7 наведено різновиди кластерів, які сформувалися в країнах, що розвиваються.

Практика країн, що розвиваються, дала досить багато різних, зумовлених специфікою виникнення, типів мережових структур і кластерів. Відповідно, різні їхні типи реалізують різноманітні види зв'язків з оточенням, пов'язаним зі створенням і розвитком кластерів. З метою виявлення основних відмінностей між різними типами кластерів використовуються три таких основних критерії:

Різновиди кластерів в країнах, що розвиваються [2]

Країна	Реґіон / місце розташування	Галузь
Аргентина	Rafaela	Металообробка, машинобудування
Бразилія	Americana	Текстиль
	Petropolis	Трикотаж
	Sinos Valley	Взуття
Гана	Kumasi	Металообробка та інжиніринг
Гондурас	Tegucigalpa	Металообробка
Індія	Agra	Взуття
	Bangalore	Інформатика
	Ludhiana	Текстиль і швейний інжиніринг
	Okhla	Одяг
	Tirupur	Трикотаж
Індонезія	Tegalwangi	Меблі з пальмового дерева
Кенія	Nakuru	Столярне виробництво
Корея	Daegu	Текстиль
Малайзія	Sabah	Фармацевтика
Мексика	Aguascalientes	Дитячий одяг, уніформи
	Leon & Guadalajara	Взуття
	Monterrey	Одяг
	Nuacalpan	Жіночий одяг
	Tehuacan	Одяг
	Tijuana	Меблі
	Chihuahua	Субконтракція – «maquiladoras»
	Jalisco	Субконтракція – «maquiladoras»
Нігерія	Nnewi	Виробництво запчастин для автомобілів
	Zaria	Переробка шкіри
Нікарагуа	Masaya	Кустарні вироби, гамаки
Перу	CBK, Lima	Інструмент
	Trujillo	Взуття
Сінгапур	Technology Corridor	Інформатика, біологія, мікроелектроніка
Тайвань	Hisinchu	Мікроелектроніка, біотехнології
Чилі	Antofagasta	Гірничошахтне виробництво
Ямайка	Kingston	Модний одяг

- загальний рівень технології у фірмах кластера;
- масштаб і рівень змін у кластері протягом певного часу;
- ступінь координації діяльності й створення мережових структур серед фірм, що входять до кластера.

На основі цих критеріїв кластери можна розділити на 5 основних типів: неформальні, формальні, або організовані, інноваційні, технологічні парки й інкубатори, експортно-виробничі зони (ЕВЗ) [2].

Неформальні кластери є найбільш розповсюдженим типом кластеризації як у країнах, що розвиваються, так і в групі найменш розвинутих країн, до числа яких відноситься близько тридцяти найбільш бідніших держав світу (розташованих переважно в Африці). У табл. 2.8 наведені приклади неформальних кластерів, що досліджувалися аналітиками міжнародних організацій.

Таблиця 2.8

Неформальні кластери в країнах, що розвиваються [2]

Країна	Дислокація кластера	Спеціалізація кластера	Тип кластера
Болівія	Santa Cruz de la Sierra	Одяг	Мережі мікро- і малих підприємств
Буркіна-Фасо	Ouagadougou	Ремонт автодвигунів, швейна промисловість, ремонт електротехнічних виробів, ковальська справа, борошномельне виробництво	Неформальні кластери
Гана	Kumasi (Suame Magazine) Accra	Ремонт двигунів, виробництво запасних частин Біотехнології	Неформальні кластери
Гондурас	San Pedro Sula	Меблі, металообробка, виробництво продуктів харчування (приправи)	Мережі мікро- і малих підприємств
Індонезія	Genrtal Java	Пальмовий цукор, вермішель, черепиця	Дрібне сільськогосподарське виробництво
Нігерія	Awka Zaria Lagos	Ковальська справа Переробка шкіри Деревообробка	Неформальні кластери
Уганда	Katwe and Jinja Iganga	Металообробка Виробництво продуктів харчування	Ті, що наближаються до формальних кластерів

Тип організованих кластерів характеризується процесом групового структурування, головним чином у напрямі розвитку інфраструктури і послуг, що розвиваються заради колективного рішення спільних проблем (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Організовані кластери країн, що розвиваються [2]

Країна	Кластер	Спеціалізація	Кількість фірм	Кількість постачальників	Частка виробництва на експорт, %	Частка в світовому експорті, %	Кількість працюючих	Інші важливі дані
Бразилія	Sinos Valley	Взуття (шкіра)	500	1000	70	12,3 (1990 р.)	153000	Експорт: US \$900 mln (1992 р.)
Індія	Tirupur	Трикотаж (бавовна)	>7000 (2000 р.)		так		260000 (2000 р.)	Експорт: US \$650 mln, 80% від усього експорту цієї товарної групи
Нігерія	Nnewi	Запчастини до автомобілів (метал, гума)	17		так		2256 (1991р.)	80% автозапчастин Нігерії
Пакистан	Sialkot (Punjab)	Хірургічний інструмент	300	1500	90	20 (1996 р.)		Другий в світі експортер US \$130 mln (1993 р.)
Чилі	Antofagasta	Видобуток корисних копалин	9173		95			65% GRP 9% GDP (1999 р.)

Інноваційні кластери є характерними для промислово розвинених країн, однак існує ряд виключень з цього правила. Найбільш яскравими прикладами таких виключень є кластери інформаційних технологій в Малайзії, програмних продуктів в Індії (Бангалор та ін.) та керамічної плитки і черепиці в Santa Katarina у Бразилії. Фірми, що входять до таких кластерів, орієнтуються у своїй діяльності на наукомісткі напрями і мають необхідний потенціал для адаптації до високих технологій, здатні розробляти і швидко виводити на ринки нові вироби і процеси. У них також є можливості не відставати у світових конкурентних перегонах завдяки постійній інноваційності у всіх своїх функціональних операціях. Такі якості дозволяють фірмам у цих кластерах бути глобальними операторами з дуже високою часткою експорту своєї продукції, що видно з табл. 2.10.

Таким чином, виробничі кластери у країнах, що розвиваються, мають відмінні характеристики в порівнянні з виробничими кластерами індустріально розвинених країн. Для виробничих кластерів у країнах, що розвиваються, характерним є спрямованість їх стратегії на імітацію ніж інновацію, і більш орі-

єнтованою на ринок, ніж технологічно керованою. Крім того, знання, зосереджені в кластері, зазвичай не відносяться до нової технології чи продукту, але фокусуються на останніх фазах процесу нововведення, а саме на детальній розробці, тестуванні, ре-дизайні та виробництві [29].

Таблиця 2.10

Типи кластерів країн, що розвиваються, та їх характеристики [2]

Типи кластерів та їх приклади	Неформальні кластери	Організовані кластери	Інноваційні кластери	Технологічні парки та інкубатори	Експортоорієнтовані зони
Якості	Suame Magazine (Kumasi, Ghana)	Sialkot (Punjab, Pakistan)	Bangalore (India)	Міжнародні ділові інкубатори (Китай)	Maquilladoras (Mexico)
Рівень технології	низький	середній	високий	низький і високий	низький до середнього
Майстерність	низька	середня	висока	середня	низька і середня
Інноваційність	низька	невисока	висока	невисока	низька
Довіра	мала	висока	висока	мала	мала
Кооперація	слабка	висока	висока	слабка	середня
Конкуренція	висока	висока	висока	середня	висока
Розмір фірми	мікро	МСП і великі	МСП і великі	МСП	МСП і великі
Частка експорту	мала або нульова	від середньої до високої	висока	середня	висока
Можливості навчання	малі	від середніх до високих	високі (стійкі)	високі	від малих до середніх

Розглянемо більш детально особливості кластерних структур та напрямки промислової політики, які проводять уряди країн, що розвиваються, щодо кластеризації їх економік.

У Китаї кластерна політика пов'язана з формуванням муніципальною владою зі схвалення центрального уряду особливих зон високотехнологічних галузей. Сам центральний уряд також відбирає фірми, які користуються винятковими привілеями. Крім того, він всіляко заохочує співробітництво бізнесу та університетів, усвідомлюючи його важливість у появі власних технологічних інновацій, підвищенні технологічного рівня продукції. Поки успіхів в організації такого співробітництва добилися лише в декількох галузях, наприклад, інформаційних і біотехнологіях, але цей опит швидко поширюється й на інші сфери.

Надаючи важливе значення розвитку власних інновацій, підвищенню технологічного рівня продукції з метою скорочення якісного розриву між

конкурентоспроможністю економік Китаю та розвинених країн, урядом було ухвалене рішення про створення офісів ліцензування технологій в університетах. Цей крок покликаний сприяти активізації співробітництва бізнесу та академічної сфери, комерціалізації результатів дослідницької роботи та посиленню конкуренції [8].

У цей час у країні функціонує приблизно 60 високотехнологічних зон, однак їх рентабельність низька та помітно різниться від регіону до регіону. Тому своїм головним завданням уряд вважає усунення міжрегіональних відмінностей. На високотехнологічні кластери Китаю припадає близько 3,5% ВВП країни, що, природно, не може сприятливо не відбитися на економіці всієї країни. Про ефективність зональної політики Китаю свідчить також той факт, що через зони до теперішнього часу в країну прийшло понад 60% усіх іноземних інвестицій [25].

У Китаї отримали розвиток різноманітні галузеві кластери, найбільш ефективними серед них є кластер з виробництва мобільних телефонів та автомобільний кластер.

Китайський кластер мобільних телефонів є найбільшою у світі виробничою базою. За даними Міністерства інформаційної індустрії, випуск мобільних телефонів у Китаї в 2004 р. склав 143 млн шт. (що становить 40% світового випуску), а експорт досяг 100 млн. У цей час кластер з виробництва мобільних телефонів формується в північній провінції Китаю Zhejiang.

Ряд закордонних компаній, таких як Motorola, Mitsubishi, Nokia, Siemens й Sagem, заснували підприємства й дослідницькі центри в цій провінції. Розвиток кластера можна простежити, розглядаючи окремі фактори: умови попиту, умови факторів виробництва, пов'язані з підтримуючими виробництвами; стратегія, дослідження й розробки; способи й результати технологічного впровадження; спільне виробництво; взаємодія між галузями. Таким чином, китайські фірми переймають технології й поступово вдосконалюють дизайн і поліпшують контроль якості [26].

Результатом інвестування в автомобільну галузь Китаю близько 20 млрд дол. стало формування автомобільних кластерів із широкою мережею поставальників на території країни, науково-дослідною базою, інжиніринговими компаніями й центрами по розробці інновацій.

Так, у провінції Гуандун автомобільний кластер сформується навколо автоскладальних заводів японських виробників Nissan, Honda і Toyota. Уряд Китаю планує інвестувати в цей проект порядку 6 млрд дол. Автомобільний кластер у м. Гуанчжоу, провінції Гуандун, що охоплює також і сусідні міста Фошань, Шуньде, Дунгуан, у цей час займає майже всю територію провінції.

У м. Гуанчжоу сформувався великий автомобільний кластер, головним завданням якого є реалізація практичних проектів між виробниками та поста-

чальниками. Основні напрямки діяльності цього кластера – інтенсифікація комунікації між учасниками; підвищення конкурентоспроможності постачальників завдяки застосуванню нових знань, отриманих у результаті виконання кооперативних проектів; зміцнення конкурентоспроможності за рахунок виходу на нові ринки, у тому числі й закордонні; застосування інновацій.

Гуанчжоуський автомобільний кластер у цей час перебуває в стадії росту й активного розвитку. У цілому на території м. Гуанчжоу зосереджене більш 300 заводів-виробників автокомплектуючих і постачальників сировини. Серед них є виробники сталі, каучуку, запчастин, електроніки та аксесуарів. Широко представлена також мережа організацій, що займаються реалізацією та збутом виробленої продукції. Їхня кількість в цей час досягає 100 компаній і постійно збільшується [27].

У Китаї є також перспективи подальшого розвитку інноваційних кластерів. Ці утворення розташовані навколо кращих університетів, таких як Ціньхуа в Пекіні й Фудань в Шанхаї, а також у спеціальних науково-дослідних і науково-технічних парках, створених місцевою владою як бізнес-інкубатори. Ці кластери залучають гранти від уряду, китайський венчурний капітал, кращих співробітників з Китаю та з-за кордону (в основному китайців, що одержали освіту в Європі та США) [28].

В Індії діє понад 2000 кластерів, з яких 388 – промислових, а 1657 об'єднують ремісничі підприємства. Кластери поставляють понад 60% експортної продукції, а деякі великі кластери роблять до 90% окремих видів продукції, що випускається в країні (виробництво одягу, ювелірних і шкіряних виробів) [16].

В розвитку кластерів Індії ключову роль грає державна підтримка. У зв'язку з відсутністю в країні високо розвинуеного виробничого сектора, держава створила всі умови для його активного розвитку. Політика держави, яка спрямована на формування кластерів в Індії, має такі відмінні риси: тверді обмеження на імпорт; лобювання інтересів виробничого сектора; встановлення високих мит на продукцію між регіонами, що приводило до концентрації всіх виробників однієї галузі в одному регіоні; участь держави у власному капіталі компаній.

Однією з форм законодавчого забезпечення та підтримки кластерів в Індії є державні схеми, які розробляються профільними міністерствами. У цих схемах передбачається: порядок утворення нових кластерів; їхнє фінансування за рахунок центрального або місцевого бюджету; регулювання діяльності або її регламентація; а також у разі необхідності ліцензування, квотування або інші види дозволів.

Особливо ефективні підходи індійського уряду до стимулювання росту експортних можливостей кластерів у розвитку високотехнологічних виробництв і послуг (комунікаційні технології, програмне забезпечення, фармацевтика й ін.). Цьому сприяє державна технічна політика в комбінації з тісним

співробітництвом центральних урядових органів з регіональними й місцевими адміністраціями, зацікавленими в прискореному економічному розвитку на основі взаємодії великих, середніх і безлічі малих підприємств [30].

У рамках діяльності індійського уряду з проведення кластерної політики, що почалася в 2000 р., діють 24 програми, що нараховують більш 1200 кластерів. У рамках цих програм було виділено близько 1,4 млрд доларів США. Їхніми основними цілями є зниження рівня бідності, створення нових робочих місць і зміцнення конкурентоспроможності підприємств.

Департамент науки та технологій Міністерства науки й технологій Індії в 2007 р. ініціював програму по сприянню розвитку інноваційних кластерів (*Promoting Innovative Clusters, PIC*). Основне завдання зазначеної програми – сприяння інноваційному розвитку малих і середніх підприємств. Програма передбачає заохочення до науково-дослідної роботи та навчання, впровадження нових продуктів, технологічних процесів, технологій і послуг шляхом сприяння міжфірмовим і міжвідомчим зв'язкам, що відносяться до тематики відповідних кластерів. Програма передбачає розвиток кластерів, заснованих на інноваційній екосистемі на державному, регіональному та місцевому рівнях. Це свого роду активний дослідницький проект, метою якого є сприяння впровадженню інновацій у декількох спеціально відібраних кластерах [32].

Центром науково-технічного прогресу в Індії є м. Бангалор та прилягаючі території, де тісно переплетені зв'язки між дослідницькими інститутами й високотехнологічними галузями електроніки, телекомунікацій, обороною промисловістю та машинобудуванням, що взаємодіють з безліччю малих і середніх підприємств. Рішенням індійського уряду протягом останніх 30 років реалізується Національна програма науково-технічного розвитку, у рамках якої м. Бангалор перетворений у центр інтенсивних технологій. Завдяки державним інвестиціям, що направляються в інститути й на підприємства цього міста, вдалося організувати стійкий процес технічних інновацій у багатьох секторах промисловості. Великі підприємства державного сектора діяли як прискорювачі технічного прогресу, забезпечуючи генерацію ідей і впровадження нових технологій, при одночасній підготовці необхідних наукових і виробничих кадрів. У взаємодії великих, середніх і малих підприємств чільне місце займає система субконтрактних відносин, що послужила основою створення консорціумів. Так, фірми з виробництва верстатів створили консорціум з певною спеціалізацією фірм-учасниць за типами верстатів, що випускаються, і їх продажу в інших регіонах, де система маркетингу оперативно передає запити клієнтів виробникам [30].

У Хайдерабаде, адміністративному центрі штату Андхра Прадеш (*Andhra Pradesh*), та його околицях, на території площі 600 кв. км розташовано більше 100 фармацевтичних і біотехнологічних підприємств, 9 сучасних науково-дослідних центрів цього профілю, 8 університетів, 3 біотехнопарки, першо-

класні госпіталі. Разом з об'єктами інфраструктури вони утворюють найбільший в Індії біотехнологічний кластер, який називають Долина Генома (Genome Valley). Політика уряду включала пряму участь штату в проектах і фондах, надання податкових і митних пільг приватним підприємцям [31].

За останні 20 років в умовах розвитку підприємництва в Бразилії було створено близько 400 технопарків, у яких сконцентровано 6300 організацій і фірм із 35 тис. робочими місцями й щорічним оборотом в 2,5 млрд доларів США.

Істотний імпульс до їхнього створення дала прийнята в 2007 р. Урядом Бразилії й реалізована з 2009 р. програма «Перша інноваційна компанія» (Prime) з підтримки фірм, зайнятих в області розробки інноваційних технологій. Ця програма діє під егідою Міністерства науки та технологій та реалізується Агентством з фінансування досліджень і проектів (Finesp) у співробітництві з 25 великими технопарками, розташованими на території всієї країни, метою яких є стимулювання розвитку компаній, зайнятих у сфері інноваційних технологій.

На тлі стабільного економічного зростання в Бразилії до теперішнього часу вже відкриті й функціонують інноваційні кластери, на території яких розгорнуті наукові центри й лабораторії відомих світових ТНК. Багато з інноваційних кластерів співробітничать із Finesp, являючись стратегічними партнерами Агентства та операторами програми «Перша інноваційна компанія».

Одним з великих інноваційних кластерів є Технопарк міста Ріо-де-Жанейро (UFRJ), розташований на території університетського містечка Федерального університету Ріо-де-Жанейро (UFRJ) на Ilha da Fundão. Діяльність технопарку спрямована на створення та розвиток інноваційних компаній, що діють у сфері енергетики, охорони навколишнього природного середовища, інформаційних технологій і комунікацій. У його складі також діє бізнес-інкубатор Corre-ufrj, що існує з 1994 р. Технопарк містить у собі більш 200 лабораторій, що займають площу в 350 тис. кв. м. На його території з 2010 р. ведеться будівництво дослідних центрів таких фірм, як IBM, INTEL, Schlumberger, GE, FMC Technologies, Hulliburton, Baker Hughes, Tenaris Confab і Usiminas.

Привабливість Бразилії для найбільших світових енергетичних гравців пояснюється значним потенціалом країни в розробці й експлуатації наглибоководних родовищ легкої нафти. За оцінками експертів, нафтогазовий сектор буде локомотивом розвитку складного виробничого ланцюжка, у який входять такі сфери, як нові матеріали та полімери, інформаційні технології, зв'язок і телекомунікації, хімія й нафтохімія, біотехнології тощо.

Іншим великим інноваційним кластером є Технологічний парк міста Сан Жозе дос Кампос (*Parqtec-sjc*), ядро якого має назву Engo. Riugi Kojima. Сан Жозе дос Кампос є одним з головних центрів високих технологій штату Сан-Пауло й має провідне положення як на національній, так і на міжнародній

арені, у першу чергу, за рахунок своєї авіаційної промисловості. Крім виробництва літаків Ембраєр, у місті в результаті діяльності Національного інституту космічних досліджень (Inpe) одержали розвиток і космічні технології, зокрема, з розробки та створення супутників, а також технології розробки та будівництва ракет-носіїв. У місті також діє нафтопереробний завод Henrique Lage (Revar) компанії Петробраз.

Науково-дослідні установи та ВУЗи, такі як Технологічний інститут ВПС Бразилії (ITA) та Університет штату Сан-Пауло (UNESP), випускають висококваліфікованих фахівців, які потім розвиваються професійно в розташованих в місті компаніях. Найбільші міжнародні корпорації, що діють в автомобільній, фармацевтичній, телекомунікаційній і електронній промисловості, мають виробничі потужності в Сан Жозе дос Кампос.

У штаті Сан-Пауло також діє Центр інновацій, підприємництва й технологій (Cietec), що відкрився в 1998 р. в результаті угоди між Секретаріатом уряду з питань розвитку штату Сан-Пауло (SD), Службою підтримки мікро- та малих підприємств штату Сан-Пауло (SEBRAE-SP), Державним університетом Сан-Пауло (USP), Інститутом енергетичних та ядерних досліджень (IPEN) і Інститутом технологічних досліджень (IPT) з метою стимулювання підприємництва та технологічних інновацій, а також підтримки створення, зміцнення та консолідації компаній та інноваційних проектів, що мають технологічну базу. Сферами діяльності CIETEC є біотехнології, електроенергетика, медицина й охорона здоров'я, охорона навколишнього природного середовища, хімічне виробництво, інформаційні технології та CIETEC розміщується на території кампуса IPEN в Університетському містечку Сан-Пауло [32].

У цей час в аргентинській економіці налічується близько 130 промислових агломерацій, з яких близько 100 підпадають під визначення промислового або інноваційного кластера. До інноваційних кластерів можна віднести такі:

- технологічний полюс Росаріо;
- кластер Кордоба Текнолоджі;
- технологічний кластер Барілоче;
- технологічний полюс Констітуентес;
- полюс інформаційних технологій міста Буенос-Айрес;
- Північно-Західний технологічний полюс провінції Буенос-Айрес;
- технологічний полюс Танділ.

Технологічний полюс Росаріо (*Polo Tecnológico de Rosario*) у провінції Санта-Фе є одним з перших виробничих технологічних комплексів Аргентини, що об'єднав компанії, університети, уряд провінції та муніципальну владу. Він почав створюватися в 2000 р. До складу полюса (кластера) входять 67 компаній, що представляють такі сектори як інформаційні технології, зв'язок, біотехнології. Спеціалізацією кластера є випуск програмного забезпечення

іспанською мовою. До завдань кластера входять: стимулювання росту підприємств, що володіють технологічною базою, просування технопарків, розвиток зв'язків між компаніями й науковою сферою, залучення інвестицій у розвиток вхідних у кластер компаній.

Кластер Кордоба Текнолоджи (*Cluster Córdoba Technology*) становить об'єднання великих підприємств провінції Кордова, що працюють у сфері технологій. Він був створений в 2001 р. групою з десяти компаній як суспільної організації, що не має цілей здобувати вигоду. У цей час у кластер входять 125 членів, які в сукупності забезпечують роботою більш 3,5 тис. осіб. Підприємства й організації, що входять до кластера, конкурують між собою та одночасно підвищують загальну конкурентоспроможність. Основним завданням кластера є інтеграція, зміцнення та сталий розвиток компаній і організації сектору інформаційних технологій, зв'язку та суміжних секторів провінції Кордова з метою забезпечення високого ступеня конкурентоспроможності на національному й міжнародному рівні.

Технологічний кластер Барілоче (*Cluster Tecnológico Bariloche*) поєднує підприємства й організації міста Барілоче (провінція Ріо-Негро). Підприємства спеціалізуються на наданні інжинірингових послуг, а також на виробництві невеликих серій складної високотехнологічної продукції. Потенціал кластера дозволяє успішно здійснювати установку та експлуатацію складного високотехнологічного устаткування та систем. Сферами діяльності кластера є інжиніринг і монтаж у машинобудівній і металообробній промисловості, поновлювані джерела енергії, технології й послуги в галузі охорони навколишнього середовища, технології в сфері інформатики та зв'язку, електронні системи та устаткування, ядерні технології, космічні й військові технології.

Технологічний кластер Констітуєнтес (*Polo Tecnológico Constituyentes*) був створений в 1999 р. До завдань цього кластера входять розробка та здійснення дій, необхідних для економічного та соціального розвитку території, просування проектів в сфері передачі технологій, створення нових підприємств із технологічною базою, стимулювання наукових досліджень, забезпечення високої якості товарів і послуг, розвиток співробітництва з аналогічними структурами, як аргентинськими, так і закордонними.

Цей технологічний кластер спеціалізується на хімічних технологіях, мікроелектроніці, біотехнологіях, інформаційних технологіях, технологіях у галузі охорони навколишнього середовища, виробництві біоматеріалів, технологіях зварювання. На території цього кластера спостерігається найбільша в Аргентині концентрація науково-технологічних потужностей. Близько 2 тисяч вчених, технологів, викладачів, стипендіатів і технічних фахівців працюють у більш ніж 50 лабораторіях і центрах НДВКР.

Кластер інформаційних технологій міста Буенос-Айрес (*Polo de Tecnología Informática de Buenos Aires*) становить громадську організацію, що не має

цілей отримання вигод, до складу якої входять 160 столичних компаній, що працюють в сфері інформатики, – постачальників товарів і послуг. Цей кластер почав свою діяльність у 2003 р. Його завданнями є сприяння зростанню підприємств, що входять до складу кластера, а також створення стратегічних альянсів з університетами, дослідними центрами, державними та приватними установами, пов'язаними із сектором.

Цей кластер спеціалізується на наданні таких послуг як автоматизація виробничих процесів, хостинг, програмування (*JAVA, Open Source, Plataforma Microsoft*), технічне обслуговування апаратури, інформаційна безпека, інфраструктура інформаційних технологій, тестування та гарантії якості, технічна підтримка й управління серверами та інформаційними мережами. Виробляється широкий спектр продукції, у тому числі апаратне забезпечення, комп'ютерні ігри, продукція для забезпечення інформаційної безпеки. Здійснюється продаж ліцензій (*Microsoft, Oracle* і ін.).

Північно-Західний технологічний кластер провінції Буенос-Айрес (*Polo Tecnológico del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires*) – це мережа компаній та установ, що поєднує науково-дослідні та специфічні технологічні підприємства міста Хунін і околиць. Кластер був створений з метою розвитку програмного забезпечення та поліпшення доступу до інформаційних технологій. До завдань Північно-Західного технологічного кластера входять: залучення місцевих компаній у міжнародну економіку, підписання угод про співробітництво, залучення нових компаній до існуючої технологічної бази та поліпшення цієї бази, підвищення конкурентоспроможності регіональної промисловості, обмін досвідом з аналогічними технологічними полюсами та інноваційними кластерами, залучення іноземних інвестицій, спільна розробка й просування інвестиційних проектів, організація семінарів і спеціалізованих курсів підвищення кваліфікації, створення стратегічних альянсів з метою спрощення виходу на зовнішні ринки, взаємодію з високотехнологічними компаніями й науково-дослідними інститутами.

Технологічний кластер Танділ (*Polo Tecnológico Tandil*) був створений в 2003 р. на базі Національного університету Центру провінції Буенос-Айрес в результаті підписання угоди між цим університетом і компанією «Ідея Фекторі Софтво». У цей час зазначений кластер поєднує більш 40 компаній, що працюють переважно в сфері програмного забезпечення. До завдань кластера входить створення та розвиток компаній, що працюють у сфері виробничих інновацій, спрощення процесів передачі знань та технологій виробничої сфер, просування новаторської культури, стимулювання підприємницької активності в науково-технологічній сфері [32].

Мексика є прикладом успішного досвіду використання практики розвитку експортно-виробничих зон (ЕВЗ) з метою кластеризації. Це, передусім, програма «Maquiladoras» у Мексиці. Здійснення цієї програми почалося

в 1965 р. після створення невеликої ЕВЗ, розташованої на мексикансько-американському кордоні. За майже 40 років функціонування вона перетворилася на одне з найбільших економічних досягнень уряду Мексики. Значною мірою завдяки «Maquiladoras» Мексика за темпами економічного розвитку зуміла випередити багато країн Латинської Америки, увійти до «великої трійки» латиноамериканських індустріальних лідерів, а також з меншими, ніж в інших країн континенту, втратами подолати кризові явища 90-х рр. ХХ ст. [2].

Головним напрямом діяльності Програми «Maquiladoras» була організація складання з імпортованих деталей та компонентів готової продукції для її подальшого експорту. Як правило, підприємства цього сектору належали іноземним власникам, які використовували місцевих робітників-мексиканців для роботи на складальних лініях. У міжнародних кластерах дуже часто взаємодіють підприємства із розвинутих та країн, що розвиваються, тому що використання дешевої робочої сили і природних ресурсів слаборозвинених країн поєднується з імпортом технологій із розвинутих країн.

У результаті кластерного аналізу, проведеного групою дослідників під керівництвом Хансена, в Мексиці було виділено 19 кластерів і висунуто близько 80 ініціатив, більша частина яких була адресована проблемам окремих кластерів. Проекти були частиною державної програми Мексики по реструктуризації промисловості.

У штаті Чіуауа, найбільшому на півночі Мексики, було виділено 9 кластерів. Одним із них є кластер з виробництва електроніки. Крім того, цей штат посідає першу позицію по залученню прямих іноземних інвестицій у порівнянні з іншими штатами країни. У маленький регіон Чіуауа надходить більше інвестицій, ніж у м. Мехіко-Сіті.

Даний регіон, який був відсталим за економічним розвитком, зміг залучити достатню кількість центрів просунутих досліджень. General Motors, наприклад, створила науковий центр, в якому працюють близько 180 тис. інженерів, вивівши його з Детройта. Конкурентоспроможність регіону значно виросла за дуже короткий проміжок часу [3].

У Тихуана сформувалася група промислових підприємств, що випускають побутову електроніку, програмне забезпечення, автомобілі та комплектуючі до них, аерокосмічне обладнання та ін. Серед них виділяється група виробництв, що об'єдналися навколо підприємств японських компаній Sharp і Sony [2].

Таким чином, досвід розвинутих країн підтверджує, що в цей час створення сучасних технологій може базуватися тільки на процесах інтеграції, у тому числі за допомогою розвитку кластерних структур. Цей досвід особливо актуальний для країн з перехідною економікою.

2.3. Кластеризація економік країн Східної Європи та СНД

Починаючи з 90-х рр. ХХ ст. уряди деяких країн Східної Європи, поряд з іншими розвинутими країнами світу, все більше приділяють уваги впровадженню кластерної концепції розвитку економіки. Для цього на рівні держав та органів влади створюються ради, агентства, інститути, департаменти тощо із розвитку регіональних кластерів, які проводять аналітично-інформаційну, консультаційну, координаційну роботу, сприяють проведенню досліджень щодо реального стану та перспектив розвитку [33].

Розглянемо більш детально особливості кластерних систем та напрямки промислової політики, що проводять уряди країн Східної Європи та СНД щодо кластеризації їх економік.

У Болгарії в рамках реформування економіки в 2003 р. була розроблена Болгарська ініціатива конкурентоспроможності, заснована на кластерній моделі. У вересні 2004 р. затверджено Національну інноваційну стратегію розвитку економіки на 2007 – 2013 рр., що базується на активізації діяльності інноваційних кластерів. За даними Болгарського агентства сприяння малому та середньому бізнесу, до числа найбільш пріоритетних на даному етапі віднесені національні кластери інформаційно-комунікаційних технологій, агропромислового комплексу та автомобілебудування [34].

У цілях стимулювання модернізації економіки та залучення прямих іноземних інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості Мінекономнерго Болгарії у 2009 р. заснувало Державну корпорацію «Індустріальні зони» (ДКІЗ), що є холдинговою структурою, 100 % акцій якої належить державі.

До 2013 р. в країні заплановане будівництво 100 сучасних індустріальних зон. Витрати на створення однієї індустріальної зони оцінюються приблизно в 3 млн євро. У цілому, для їхнього розвитку щорічно з бюджету Болгарії передбачається виділяти більш 50 млн євро.

У цей час в країні функціонують три індустріальні зони – в м. Русе, м. Свіленграді та м. Відіні. У найближчих планах ДКІЗ розвиток зон у містах Софії (Божуріще), Бургас, Карлово, Плевен та Варна. Як основні стратегічні цілі ДКІЗ позиціонуються: посилення економічного зростання шляхом надання підтримки секторам національної економіки, що забезпечують виробництво продукції з високою доданою вартістю, а також залучення інновацій шляхом створення високотехнологічних парків й бізнес-інкубаторів.

Наукові співтовариства Болгарії об'єднані у Федерацію науково-технічних союзів (ФНТС). В організацію входять 19 національних співтовариств та 33 територіальні організації, що об'єднують наукові й академічні інститути, а також індивідуальних членів (більш 15000 вчених) за професійним принципом [32].

Кластерні підходи до розвитку економіки Словацької Республіки почали реалізовуватись з 2007 р. із прийняття «Інноваційної стратегії Словацької Республіки на період 2007 – 2013 рр.». Відповідальними за імплементацію окремих аспектів кластерної політики в країні є Міністерство економіки, Національна агенція розвитку малого та середнього підприємництва, Словацька агенція розвитку інвестицій та торгівлі, Словацька агенція з питань енергетики та інновацій тощо.

До найбільш відомих кластерів, які діють на території країни, слід віднести: металургійний кластер у Кошицькому краї; сільськогосподарський кластер у Нітранському краї (система спеціалізованих сільськогосподарських підприємств, науково-дослідних установ, Аграрний університет, найбільша у Словаччині сільськогосподарська виставка) автомобільний кластер на території Західної Словаччини, до якого входять крупні автомобільні заводи «Пежо» (м. Трнава), «Фольксваген» (м. Братислава) та «Кіа» (м. Жиліна).

Автомобілебудівний кластер має перспективу стати транскордонним завдяки розвитку інфраструктури заводів «Ауді» (м. Ѓор) та «Сузукі» (м. Естергом) на території Угорщини [35].

З метою залучення інвесторів у Словаччині організовано 37 промислових парки, що включають необхідні технічні й логістичні елементи інфраструктури та готових до приходу інвесторів. Найбільшу кількість промислових парків було створено в Банско-Бистрицькому краї – 9, Прешовському краї – 6, Нітранському краї – 4, Кошицькому краї – 4, Тренчанському краї – 3, Жилінському краї – 2, Братиславському краї – 1 [32].

Словенія в 1996 р. прийняла Стратегію підвищення конкурентоспроможності промисловості, яку було скориговано в 1998 і 2000 рр. Розроблено Програму національного розвитку кластерів на 1999 – 2003 рр., що включає в себе три етапи: ідентифікації потенційних кластерів (1 рік); розвиток кластерної політики (1 рік); реалізації програми (2,5 роки) [18].

У 1999 р. Міністерство економіки Словенії розпочало реалізацію програми кластеризації економіки, яка була спрямована на розробку оптимальних шляхів щодо створення в країні нових кластерів з метою збільшення конкурентоспроможності словенської економіки на зовнішніх ринках.

Протягом 2000 р. було започатковане впровадження трьох пілотних кластерів, кількість яких протягом останнього періоду зростає до п'яти. На сучасному етапі найбільш успішними кластерними ініціативами в Словенії є автомобільний та текстильний кластери.

На сьогодні результатом реалізації державної політики з питань розвитку кластерів є існування: 470 компаній та інституцій, включених до 25 кластерних ініціатив; 50 локальних проектів, які в перспективі можуть бути перетворені у мікрокластери; 120 спільних проектів стосовно кластерних досліджень,

які реалізуються інженерно-технічними та науково-дослідними інститутами; 330 проектів, метою яких є об'єднання зусиль відповідних суб'єктів з метою створення єдиної системи виробничо-торгівельних зв'язків; 69 програм з підтримки розвитку кластерів на усіх рівнях.

Нова державна програма на 2007 – 2013 рр. з питань підтримки та зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств Словенії, серед іншого, має на меті розробку інноваційних програм в рамках розвитку кластерів [35].

У Польщі зараз налічується 61 кластер, які поєднують виробничі бізнес-проекти як галузеві, так і міжгалузеві. Єдина система управління дозволяє створювати інституціональні структури кластера, що поєднують проекти з різних галузей.

Підтримкою створення кластерів у Польщі, включаючи фінансування, займається держава в особі Польського Агентства Розвитку Підприємництва (ПАРП) при Міністерстві економіки країни. Зараз відносно кластерів діють оперативні програми «Інноваційна економіка» і «Підтримка Східної Польщі», які фінансується державою за рахунок структурних фондів Євросоюзу.

Однак, незважаючи на те, що зацікавленість бізнесу такою формою кооперації як кластери росте, розвиваються вони в Польщі відносно повільно. Діючими є по суті 2 кластери: «Асоціація групи підприємств авіаційної промисловості DOLINA LOTNICZA» у Жешуві, заснований як пілотний кластер в 2004 р., та ще один, «Мережа авіаційної угоди Avia-splot», також в сфері авіапрому в Лодзі. Інші поки можна розглядати як кластерні ініціативи.

У 2011 р. ПАРП запустив нову програму за назвою: «Польські кластери та кластерна політика», у межах якої буде здійснений комплекс заходів щодо популяризації ідеї створення кластерів. Для реалізації цієї програми в ПАРП створена спеціальна робоча група з кластерної політики. Особливе значення надається фінансовій підтримці створення в рамках кластерів науково-дослідних підрозділів. Програма буде діяти до кінця 2012 р., на її реалізацію виділено державою близько 4 млн злотих.

У Польщі особливі економічні зони розглядаються як один з важливих інструментів регіональної політики. Основна мета їх створення – активізація господарського життя в депресивних регіонах з високим рівнем безробіття. Зразком послужили деякі європейські моделі.

У цей час у Польщі існують 14 спеціальних економічних зон, у більшості з яких є ще свої окремі підзони. При наявності в підприємця зацікавленості в іншій локалізації свого інвестиційного проекту, поза територією особливої економічної зони, за певних умов можливо включити це місце до її складу [32].

До 2003 р. в Угорщині було створено систему з більш ніж 150 кластерів за такими напрямках: будівництво, текстильне виробництво, термальні води,

оптична механіка, автомобілебудування, деревообробка, харчова продукція, електроніка і т. д. Там же функціонує більш ніж 75 промислових парків, що поєднують 556 компаній із числом працюючих 60 тис. осіб. Промислові парки Угорщини мають істотні митні та податкові пільги. У 2005 – 2009 рр. безпосередньо на створення технологічних платформ і інноваційних кластерів держава виділила 26 млрд євро [8].

З кінця 1996 р. у країні була здійснена трирічна урядова програма розвитку промислових парків, які вже сьогодні стали рушійною силою угорської економіки, інструментом підтягування відсталих регіонів до загального рівня країни. До 30% підтримки, що виділяються промисловим паркам, надходить по лінії Євросоюзу.

Менеджмент промислового парку забезпечує всі необхідні послуги керівництву фірм, що перебувають на його території: інформаційно-консультаційні, юридичні, фінансові, а також податкове, транспортні й митне обслуговування, для чого створена необхідна інфраструктура.

Для залучення інвесторів (як вітчизняних, так і іноземних) у промислові парки, встановлюються інвестиційні і регіональні податкові пільги, а також прискорена амортизація.

Для стимулювання розвитку відсталих в економічному плані територій з високим рівнем безробіття в Угорщині намагаються використовувати й таку форму, як підприємницькі зони.

Для стимулювання інвестицій у підприємницьких зонах угорським законодавством передбачені значні податкові інвестиційні та регіональні пільги, можливість прискореної амортизації, звільнення від місцевих податків. Крім того, інвестори можуть взяти участь у конкурсах на одержання підтримки з різних державних або громадських фондів розвитку [32].

З метою забезпечення стійкої динаміки зростання інноваційної діяльності угорських підприємств та надійного, прозорого й рівномірного розподілу фінансових коштів створено Дослідницький та технологічний інноваційний Фонд, діяльність якого контролює Національне управління з досліджень та технологій. За розподіл дотацій відповідає Агентство з досліджень та розробок і використання результатів досліджень, яке діє під наглядом Національного бюро з досліджень і технологій. Після проведення конкурсу з переможцем укладається угода про умови використання отриманої дотації [32].

Найвідомішими в Угорщині є автомобільні кластери. У 1990-х рр. ХХ ст. в Угорщині за прикладом японської компанії Suzuki з'явилися відомі зарубіжні автомобільні компанії AUDI, OPEL і Visteon. Збільшення іноземних інвестицій позитивно позначилось на процесі розвитку і модернізації виробництва в країні.

У 1992 – 2000 рр. обсяг виробництва продукції автомобільної промисловості Угорщини виріс на 810%, що майже в 4 рази більше, ніж в середньому

по промисловості. Угорськими підприємствами виробляються датчики антиблокувальних гальмівних систем, пристрої блокування гальм, проводка, диски зчеплення, прилади управління, обмежувачі дверей, клаксони, коробки передач і гальмівні системи для комерційних автомобілів, вимикачі запалення, панелі інструментів, високоточні фасонні деталі, пресовані і зварні деталі, сидіння, оббивка сидінь, «двірники», елементи підвіски тощо.

Розвиток кластерів залежав від рівня державної підтримки. Одночасно, якщо в 90-х рр. ХХ ст. основними способами збереження конкурентоспроможності були підвищення якості і сертифікація, то сьогодні успіх кластерів залежить від розвитку середніх і малих підприємств і підвищення кваліфікації працівників. Найбільш відомими кластерами Угорщини є такі:

Trans-Danubian Automotive Cluster, який сприяє розвитку кластерних ініціатив. Завданнями кластера є підтримка ініціатив і сприяння розвитку автомобільної промисловості Угорщини, підтримка середніх і малих підприємств, розширення співпраці кластера з іншими центрами автомобільної промисловості сусідніх регіонів Південно-Східної і Центральної Європи. З 2007 р. кластер надає своїм партнерам послуги, пов'язані з використанням нових інформаційних технологій;

Автомобільний кластер (PANAC), основними завданнями діяльності якого є: сприяння виходу автомобільної продукції на світові ринки; удосконалення виробництва; участь у реалізації національної стратегії розвитку автомобільної промисловості. З метою досягнення поставлених завдань кластер виконує такі функції: підтримка підприємств з великим потенціалом, особливо малих і середніх; вивчення зв'язків між постачальниками та виробниками автомобілів; організація роботи експертів з надання професійної допомоги у сфері якості; забезпечення зв'язку між малими і середніми підприємствами та між національними корпораціями.

Останнім часом уряд Угорщини активно підтримує розвиток логістичного кластера в регіоні Загонь, що знаходиться на кордоні з Україною поблизу міста Чоп. За задумом угорської сторони, провідна роль у тристоронньому російсько-українсько-угорському співробітництві відведена ВАТ «ZALORASZ ЗАЛОРАС», яке було створено на базі існуючих і діючих перевантажувальних підрозділів Загонського залізничного вузла. Товариство, має статутний капітал розміром 6 мільярдів угорських форинтів (30 млн доларів США). На підприємстві працюють 650 осіб, які щорічно обробляють 5 – 6 мільйонів тонн вантажів. На думку угорської сторони, це підприємство повинно розвиватись за рахунок участі української та російської залізниць таким чином, щоб усі учасники володіли по 1/3 частини статутного капіталу підприємства. Розвиток співробітництва між підприємствами транспортної галузі обумовлюється їх прикордонним розташуванням та особливостями логістики. Воно спрямоване на посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та

сприяння економічному розвитку регіонів. Угорською стороною здійснюється комплексний аналіз можливостей розвитку логістичного центру в районі м. Загонь. Окремо проводиться аналіз розвитку українського регіону Чоп з метою вироблення конкретних пропозицій для роботи суб'єктів економічної діяльності.

Проект є невід'ємною частиною розбудови п'ятого паневропейського транспортного коридору Лісабон-Київ. У рамках проекту також здійснюється будівництво автомагістралі, що буде проходити через пункти пропуску Чоп-Загонь та Дідово-Берегдороц [35].

У Чехії під егідою Міністерства промисловості та торгівлі діє програма «Кластери». Її цілі – створення й розвиток кластерів, зміцнення таких горизонтальних і вертикальних форм кооперації, як наприклад, постачальник → споживач; науково-дослідний інститут → виробник; оптова торгівля → роздрібна. Як правило, підприємства певної галузі разом з університетами в тому або іншому регіоні утворюють кластер-юридичну особу, яка координує спільні розробки, виробництво та збут і є одержувачем дотацій [35].

Для створення сприятливих умов розвитку кластерних структур країна пішла шляхом створення технологічних парків, які діляться на акредитовані, неакредитовані й споруджувані. Акредитовані технопарки повинні виконувати ряд умов ЄС, зокрема й головним чином, кількість резидентів у технопарку повинна становити не менш 5. Крім того, технопарки повинні мати технічну інфраструктуру, мати можливість надавати консультаційні послуги в сфері своєї спеціалізації. Тому більшість технопарків розташовується безпосередньо на території вищих навчальних закладів або науково-дослідних інститутів. Спеціалізовані сторонні організації до управління технопарками не залучаються. У рамках своєї компетенції технопарки користуються повною автономією. Усі акредитовані технопарки є членами Асоціації науково-технологічних парків Чехії та Асоціації інноваційного підприємництва, які надають технопаркам методологічну підтримку і є сполучною ланкою між технопарками та урядовими структурами країни.

Зараз на території Чехії налічується 12 акредитованих і близько 25 неакредитованих технологічних, науково-технічних й інноваційних парків та центрів.

Наукові суспільства та галузеві підрозділи Академії наук Чехії не є прямими партнерами технопарків. Науково-дослідна діяльність ведеться на рівні базових університетів і НДІ.

Джерелом фінансування діяльності технопарків крім орендної плати є кошти Державного бюджету, що перераховуються у формі грантів через Агентство з грантів Чехії. Деякі акредитовані технопарки фінансуються за рахунок фондів ЄС, насамперед у рамках чинної з 2007 р. Програми фінансування «Підприємництва та інновацій».

Чинна Програма розвитку інноваційного підприємництва, яку курирує Міністерство промисловості й торгівлі, Міністерство регіонального розвитку та Міністерство освіти, має намір створення технопарків у кожному із країв Чехії. У цей час лише в Карловарському та Пардубицькому краї немає діючих технопарків, але вони вже перебувають у стадії будівництва [32].

Розвиток промислових парків є частиною реалізації регіональної політики Литви. Експерти в області регіональної політики відзначають, що стимулювання інвестицій у регіони допоможе вирішенню проблеми централізації, характерної для Литви. Зокрема, рівень життя в столиці Литви м. Вільнюсі й у м. Таураге, розташованому в західній частині Литви, відрізняється в 7 раз [32].

У 2002 р. в Литві на державному рівні було здійснено офіційне дослідження з питань кластеризації економіки країни та розроблено відповідну державну концепцію, в якій було дано визначення поняття «кластер», та запропоновано державні пільги, які отримують підприємства, що входять до складу галузевих кластерів.

Зокрема, було визначено, що до складу галузевого кластера мають входити не менше 5 підприємств, об'єднаних єдиним інтересом та можливостями у здійсненні відповідного роду діяльності. Крім того, до складу кластера має входити щонайменше один науково-дослідний або навчальний заклад, який повинен займатися науковими дослідженнями з питань діяльності кластера та запровадження інновацій у відповідну галузь.

До державних пільг, які отримують підприємства, що входять до складу галузевих кластерів, відносяться пільги з оренди земельних ділянок, виробничих площ і приміщень, пільгових державних кредитів і фінансової допомоги із структурних фондів ЄС. У зв'язку з цим слід зазначити, що із загального обсягу фінансової допомоги, яку Литва має отримати протягом 2007 – 2013 рр. із структурних фондів ЄС, 10% відводиться на запровадження інноваційних технологій та кластеризацію економіки країни.

Діяльність щодо реалізації проектів з утворення нових кластерів на території Литви координує Литовський державний інноваційний центр сприяння розвитку кластерів. Зазначеним Центром було засновано цільовий інтернет-сайт, на якому можна знайти повну інформацію щодо умов створення та діяльності кластерів на території Литви. У країні також діє програма з розвитку кластерів, яка включає в себе два напрями технологічного розвитку згаданих структур: LT («м'які» технології) – маркетинг, наукові розробки, курси підвищення кваліфікації, проведення наукових заходів (семінари, конференції тощо); LT («жорсткі» технології) – система інвестицій, розбудова виробничих та технологічних інфраструктур.

На сьогодні на території Литви функціонує 7 транскордонних кластерів.

Три транскордонні кластери у галузі туризму, до яких входять підприємства Калінінградської області РФ, Польщі та Литви (Клайпеда, Паланга, Куршська коса).

Два транскордонні кластери з питань охорони здоров'я, розвитку рекреаційних зон та зон відпочинку за участі регіонів Польщі та Литви (Друскінінкай та Бірштонас).

Два транскордонні кластери з питань виробництва меблів та виробів з деревини за участі регіонів Польщі, Німеччини та Литви (Алітус, Клайпеда).

Кластер лазерних технологій із центром у Вільнюсі і філіалами у Каунасі та Паневежюсі, до складу якого входять 4 виробничі підприємства, Литовський фізичний інститут та Литовський Державний Університет ім. Гядемінаса.

Два кластери з питань інформаційно-комунікаційних технологій у Каунасі та Вільнюсі.

Кластер у сфері харчової промисловості у Каунасі (за участі підприємств Польщі та Німеччини).

Кластер інженерних технологій з центром у Вільнюсі і його філіалами у Каунасі та Паневежюсі (Асоціація LIMPRA).

Найближчим часом у Литві розпочнуть свою діяльність такі кластери:

– з питань виробництва одягу та текстилю у Каунасі за участі підприємств Польщі та Німеччини.

– з питань мистецтва та відпочинку із центром у Вільнюсі і філіалами у Каунасі, Клайпеді, Шяуляї та Паневежюсі.

Крім того, на території країни на сьогодні створено 27 так званих «технологічних платформ», які за структурою поки не відповідають вимогам кластерів, але є по суті справжніми транскордонними кластерними ініціативами [35].

У Казахстані, прагнучи диверсифікувати національну економіку, ще в 2003 р. було затверджено Стратегію індустріально-інноваційного розвитку до 2015 р. У її основу покладено формування національних кластерів у секторах нафтової, газової, харчової та текстильної промисловості, будівельних матеріалів, туризму, інжинірингу, транспортно-логістичних послуг.

Ключовою основою розвитку Казахстану є його нафтогазові ресурси. Тому було розпочато формування національного нафтохімічного кластера, орієнтованого на співробітництво з компаніями Росії, США, Китаю, Індонезії та Азербайджану. Крім експорту нафти й газу в рамках кластера передбачалося виробництво пластмас, поліпропілену й інших матеріалів.

У країні також почав розвиватися транспортно-логістичний кластер «Земля-Море-Небо», центральним об'єктом якого повинно стати розширення морського порту «Актау».

Значні масштаби проектів розвитку кластерних об'єднань у Казахстані доповнюються програмою відновлення берегових ліній Аральського моря шля-

хом регулювання стоку по руслу ріки Сирдар'ї та формування в цьому регіоні рибного кластера. У зв'язку із цим планується побудувати три рибопереробні підприємства відповідно до міжнародних стандартів.

Динамічно реалізувалася казахська Програма формування та розвитку агропромислових кластерів, у тому числі з виробництва бавовни, м'яса, молока, вовни, фруктів, овочів, рису, сої. Вони формувалися як транскордонні міжнародні альянси [34].

Однак, одночасне їхнє виконання представляло певні труднощі та призвело до зниження темпів роботи з поставлених завдань. У підсумку всі намічені в рамках програм проекти були об'єднані в Державну програму з форсування індустріально-інноваційного розвитку (ФІР) Республіки Казахстан на 2010 – 2014 роки [32].

Відповідно до цієї програми, основними місцями концентрації інновацій (кластерами інновацій) у Казахстані повинні бути технопарки. У республіці сформована дворівнева система технопарків – шість національних і сім великих регіональних у містах Алма-Аті, Караганді, Уральську, Чимкенті, Усть-Каменогорську, Петропавловську й Астані. Відмінною рисою національних технопарків є наявність галузевої спрямованості в їхній діяльності та режиму Спеціальної економічної зони (СЕЗ) з пільговим оподаткуванням.

Однією з характерних рис казахстанських технологічних парків є їхнє розташування на території великих підприємств із залученням до роботи провідних вищих навчальних закладів і науково-дослідних інститутів.

Національні технопарки орієнтовані на створення в країні нових високотехнологічних галузей промисловості, які повинні сприяти забезпеченню майбутньої конкурентоспроможності економіки.

У технопарках Казахстану превалює змішана структура власності, тобто державний і приватний сектори спільно беруть участь у реалізації високотехнологічних проектів.

Частина казахстанських технопарків містить у собі так звані бізнес-інкубатори, тобто споруди або кілька споруд, де протягом обмеженого часу (від двох до п'яти років) знов створені малі підприємства орендують приміщення на пільгових умовах.

Таким чином, можна відзначити, що впровадження в Казахстані таких інноваційних структур, як технологічні парки, відбувається досить активно [32].

У Росії промислові кластери представлені в основному у вигляді особливих економічних зон промислово-виробничого типу, а інноваційні міста – у вигляді особливих економічних зон техніко-впроваджувального типу. Всі інші можливі форми організації промислових кластерів та інноваційних міст на сьогодні в Росії на федеральному рівні практично не використовуються.

У 2008 р. Міністерство економічного розвитку підготувало Методичні рекомендації щодо реалізації кластерної політики в суб'єктах РФ [17]. Методичні рекомендації було підготовлено з урахуванням Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації. Відповідно до цих методичних рекомендацій, основною метою реалізації кластерної політики є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, науково-дослідних і освітніх організацій, що утворюють територіально-виробничі кластери.

Передбачається, що реалізація кластерної політики сприятиме росту конкурентоспроможності економіки за рахунок потенціалу учасників кластерів, пов'язаного з їх географічним розташуванням, включаючи розширений доступ до інновацій, технологій, «ноу-хау», спеціалізованих послуг, а також зниження транзакційних витрат, що забезпечують формування передумов для здійснення спільних проектів і продуктивної конкуренції.

Усі регіональні формування Росії протягом 2002 – 2007 рр. розробили свої стратегії соціально-економічного розвитку до 2020 р. Основним механізмом вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності країни стала розробка Державної стратегії конкурентного розвитку Росії та регіональних інноваційних систем, яка містить комплекс заходів, які реалізуються на макро-, мезо- і мікрорівнях. На кожному з них кластерна політика має пріоритетну позицію [34].

За даними Міністерства економічного розвитку Російської Федерації, на початок 2010 р. в країні було розроблено 240 кластерних проектів у семи федеральних округах, які знаходилися на різних стадіях розвитку. На рис. 2.4. представлено кластери, що вже сформувалися на території Російської Федерації [36].

Особливі економічні зони на території Російської Федерації поділено на чотири види: техніко-впроваджувальні (м. Москва, «Зеленоград»; Московська область, «Дубна»; м. Санкт-Петербург; Томська область, «Томськ»); промислово-виробничі (Липецька область, «Липецьк»; Республіка Татарстан, «Алабуга»; Самарська область, «Тольятті»; Свердловська область, «Титанова долина»); туристично-рекреаційні (Республіка Алтай, «Алтайська долина»; Республіка Бурятія, «Байкальська гавань»; Алтайський край, «Бірюзова Катунь»; Ставропольський край, «Гранд Спа Юца»; Іркутська область, «Ворота Байкалу»; Калінінградська область, «Куршська коса»; Приморський край, «Острів Росіянин»; Північний Кавказ, Північно-Кавказький туристичний кластер); Портові (Ульяновська область, «Ульяновськ-Східний»; Хабаровський край, «Радянська Гавань»; Мурманська область) [36].

В цей час у Росії існує невелика кількість «спонтанних» кластерів, що утворилися навколо ключових галузей промисловості (хімічної, нафтогазової,

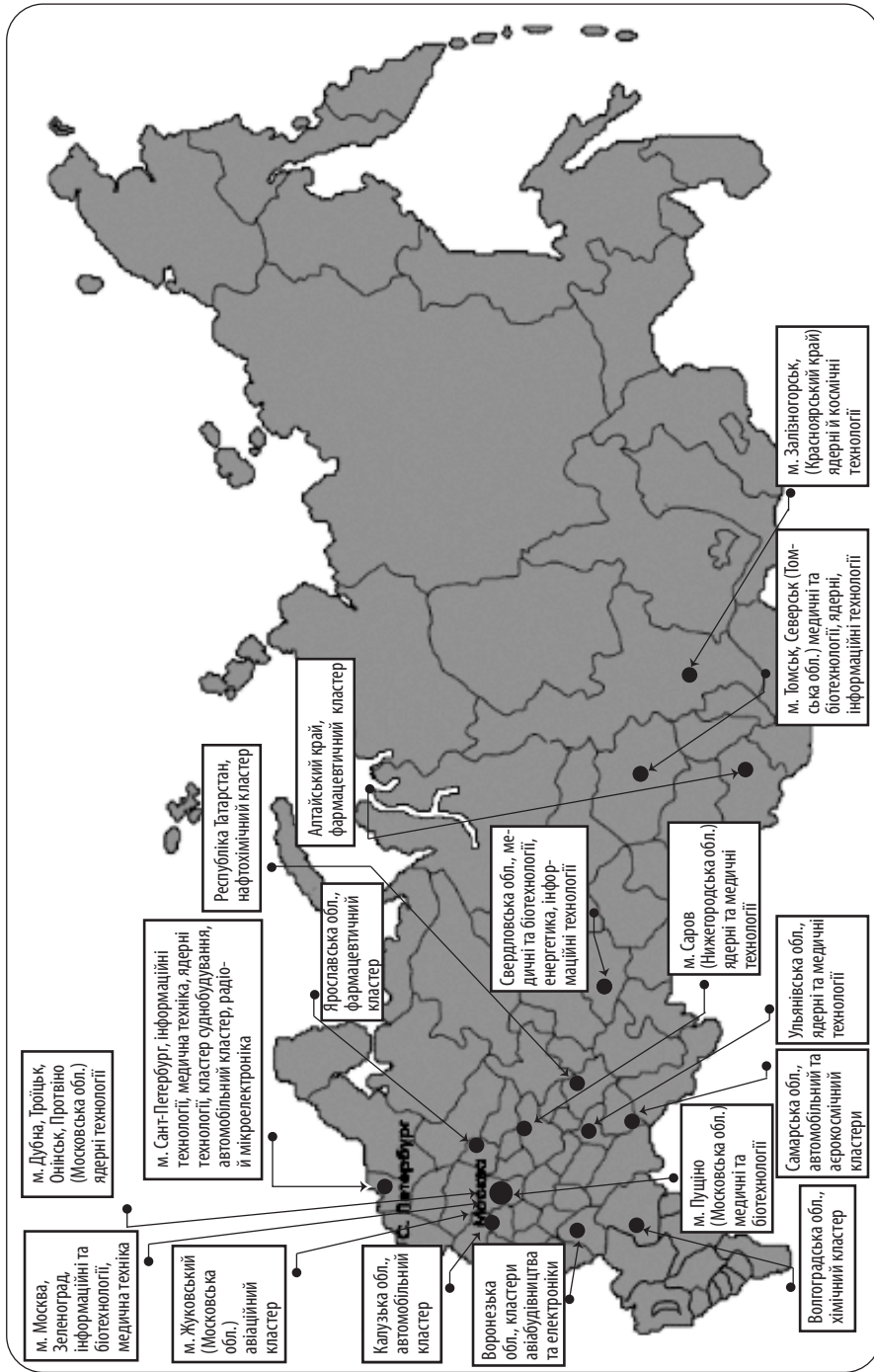


Рис. 2.4. Діючі кластери на території Російської Федерації [36]

металургійної, автомобіле-, машино- і суднобудування). Але ці структури ще дуже нестійкі й не можуть бути порівняними зі справжніми кластерами з добре налагодженою системою великої кількості конкурентоспроможних постачальників і клієнтів [24].

Із числа самих перспективних кластерних проєктів виділяють Поволзький автомобільний кластер у Тольятті. Стратегія соціально-економічного розвитку Самарської області до 2020 р., визначаючи як головну мету зростання конкурентоспроможності території, істотну увагу приділяє оптимізації та підвищенню ефективності управління промисловим комплексом шляхом розвитку наявних і створення нових регіональних кластерів. [4, 37]. На рис. 2.5 наведено структуру автомобільного кластера Самарської області.

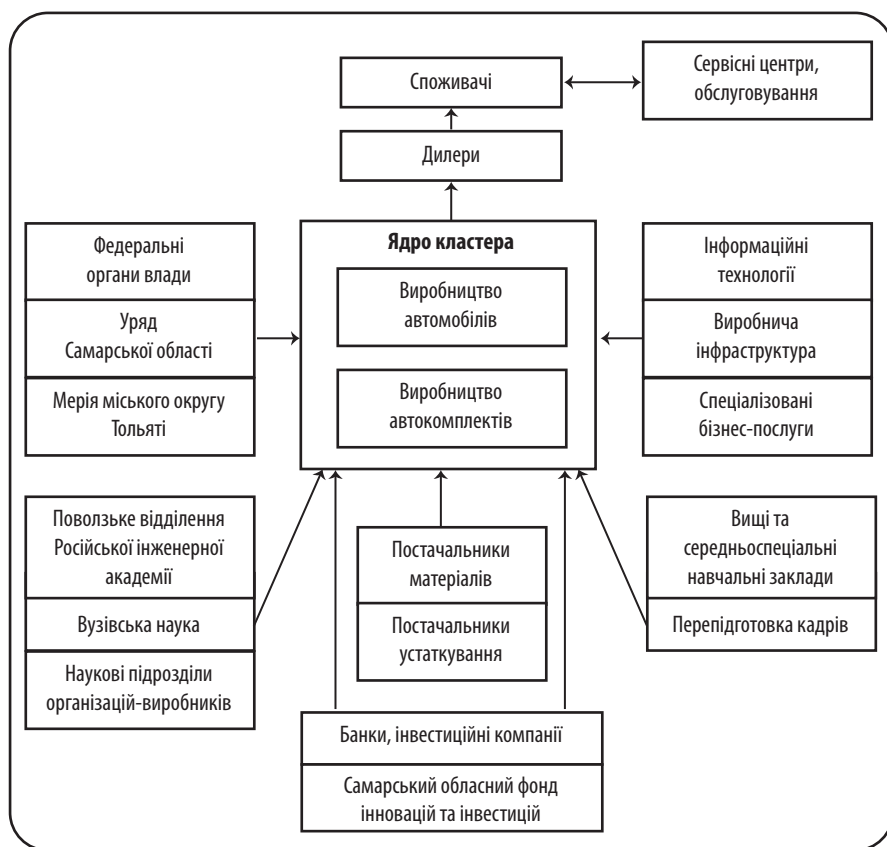


Рис. 2.5. Структура автомобільного кластера Самарської області [4]

На території Самарської області також можна виділити кластери, що сформувалися в авіаційно-космічний, нафтовидобувній та хімічній сферах [4].

У Новосибірській області створюється науково-технологічний парк у сфері біотехнологій. Цьому сприяло те, що область володіє трьома основними конкурентними перевагами: унікальним, навіть у світових масштабах, науково-освітнім потенціалом у вигляді концентрації наукових інститутів Російської академії наук, Російської академії сільськогосподарських наук і Російської академії медичних наук, галузевої та вузівської науки, мережі вищих навчальних закладів, високим рівнем освіти населення; вигідним економіко-географічним положенням [4].

У Липецькій області сформовано промисловий кластер з виробництва побутової техніки на базі ЗАТ «Індезіт Інтернешнл» (підприємство зі 100-відсотковим іноземним капіталом). ЗАТ «Індезіт Інтернешнл» – є найбільшим виробником у Європі з повним циклом виробництва холодильників і пральних машин. У промисловий кластер увійшли підприємства малого та середнього бізнесу Липецької області. Також у цей кластер входить відкритий у жовтні 2005 р. Indesit Company – перший у Росії Центр логістики побутової техніки, який одночасно є найбільшим у Європі у своєму секторі.

Алтайський біофармацевтичний кластер (АБФК) створено в 2008 р. у формі некомерційного партнерства (рис. 2.6). Некомерційне партнерство «Алтайський біофармацевтичний кластер» є добровільним об'єднанням фізичних і юридичних осіб.

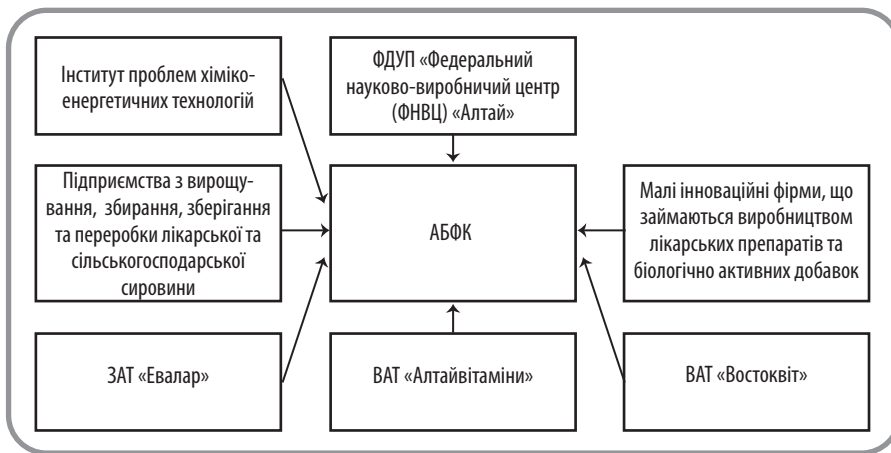


Рис. 2.6. Укрупнена структура Алтайського біофармацевтичного кластера [38]

Структура АБФК з погляду характеру діяльності підприємств, що входять до нього, відповідає європейським полюсам конкурентоспроможності: наукові організації, освітні та виробничі при активній участі та підтримці міської та регіональної влади.

Проект створення біофармацевтичного кластера із центром у наукограді Бійськ обумовлений тим, що низка підприємств міста орієнтована на виробництво фармпрепаратів і має великий науково-дослідний досвід та стійкі взаємозв'язки з постачальниками сировини [38].

У Зеленограді створено Московський нанобіофармацевтичний кластер «Біосіті». Метою діяльності кластера є розробка і реалізація інноваційних проектів у області фармацевтики та медицини, починаючи від отримання результатів фундаментальних досліджень до промислового виробництва готової фармацевтичної продукції.

Структура кластера представлена географічно локалізованими групами взаємопов'язаних організацій (науково-дослідних, освітніх, виробничих – постачальників обладнання, комплектуючих тощо), які поєднані відносинами територіальної близькості та функціональної залежності у сфері розробки, виробництва і реалізації біофармацевтичної продукції.

У Воронежській області формується радіоелектронний кластер, який створюється навколо НДІ зв'язку (м. Воронеж) – головної структури концерну «Сузір'я», в яке входить понад десяти виробників радіоелектронної продукції.

У Росії поширення кластерних структур розглядається як «комплексний механізм розвитку, який забезпечує зростання конкурентоспроможності регіону на основі інновацій та синергетичних ефектів територіальної самоорганізації і партнерства» [39].

Отже, досвід країн перехідного періоду підтверджує той факт, що ідея розвитку кластерів не повинна сприйматися як інструмент державного втручання в економіку. Кластерний підхід в управлінні промисловістю в корені змінює принципи державної промислової політики.

2.4. Український досвід формування кластерних структур

Розробка стратегічних напрямів формування регіональних кластерних структур в Україні обумовлена потребою забезпечення динамічного розвитку економіки країни в складних сучасних умовах. Концептуально кластеризація економіки базується на поєднанні загальнонаціональних і регіональних інтересів і можливостей з метою зміцнення сфери матеріального виробництва і на цій основі підвищення життєвого рівня населення.

Перші шість кластерів в Україні було сформовано в Хмельницькій області в 1998 – 2000 рр. при сприянні Асоціації «Поділля Перший» і міжнародних програм економічного відродження Подільського регіону з відповідною фінансовою підтримкою Агентства міжнародного розвитку США. У цей період

були створені швейні, будівельні, харчові, туристичні, продовольчий кластери й кластер сільського туризму.

Центрами об'єднання підприємницьких структур у кластери стали три різні за розміром й географічним розташуванням територіальні одиниці – м. Хмельницький (обласний центр), м. Кам'янець-Подільський (центр району), с. Гриців Шепетівського району (сільський центр). З метою поширення кластерного досвіду на регіони України Асоціація «Поділля Перший» разом з Інститутом конкурентоспроможності (м. Київ) розробили проект створення в Україні центрів підготовки фахівців, які змогли б поширювати досвід кластеризації у своїх регіонах і впроваджувати його на практиці шляхом створення кластерних об'єднань у пріоритетні для кожного конкретного регіону областях.

Перший центр був створений у м. Хмельницькому за підтримкою Хмельницької облдержадміністрації, Хмельницького національного університету й Асоціації «Поділля Перший». Виконавча дирекція Асоціації разом з Інститутом конкурентоспроможності почала реалізацію нового проекту «Кластеризація промислового сектора – ефективний шлях розвитку регіонів», здійснення якого активно почалося наприкінці вересня 2003 р. Мета проекту – допомогти місцевим адміністраціям і громадським організаціям упроваджувати програми кластерного об'єднання підприємств в інших регіонах України.

Однак, не всі сформовані кластери розвивалися успішно. У Хмельницькій області одні кластери показали досить високу життєздатність (будівельний, швейний, сільського туризму), а життєдіяльність інших виявилася неможливою.

У роботі [40] проаналізовані причини успішних і неуспішних кластерів. Будівельний кластер у м. Хмельницькому був успішним. Він об'єднав в 1998 р. близько 30 підприємств будівельної індустрії регіону. За роки його функціонування вже створені тисячі додаткових робочих місць, кластер посів передові позиції в складній конкурентній боротьбі на ринку будівництва житла, забезпечуючи при цьому мобільність, гнучкість, інноваційність і високу якість робіт при виконанні замовлень населення.

Хмельницький швейний кластер був першим в Україні об'єднанням підприємницьких структур подібного типу. Він почав створюватися в 1997 р. за участі Технологічного університету Поділля (нині Хмельницький національний університет), торгово-промислової палати, головного управління економіки облдержадміністрації, ряду банків і підприємств швейної галузі. Студентський Будинок моди університету став інноваційним центром кластера. Завдяки конструкторським розробкам, моделюванню й дизайну нових виробів, навчанню й стажуванню студентів і підприємців у кластерних структурах Польщі й Італії, учасникам кластера вдалося досягти виробничого й комерційного успіху [41].

Потенційні можливості Подільського регіону України, що має величезні культурно-історичні традиції, унікальні природні ресурси й вигідне географіч-

не розташування, сприяли ефективному функціонуванню туристичного кластера в м. Кам'янець-Подільському, а також успішному розвитку кластера сільського туризму в с. Гриців Шепетівського району, які стали відомими не тільки в Україні, але й далеко за її межами.

Однак є ряд прикладів і невдалого створення й функціонування кластерних структур. Незважаючи на значні зусилля, так і не був створений молочний кластер у м. Хмельницькому. Харчовий кластер у м. Кам'янець-Подільському й продовольчий кластер у м. Хмельницькому, які успішно почали свою діяльність у 1999 – 2000 рр., не змогли витримати конкуренції на ринках виробництва продовольчих товарів і при втраті деяких своїх учасників (через банкрутство окремих підприємств) зіштовхнулися із серйозними проблемами у функціонуванні.

Проте в 2005 р. у Хмельницькій області почався новий етап створення кластерних структур в інноваційно-інвестиційно привабливих галузях економіки, а саме: у виробництві будівельних матеріалів, органічному землеробстві, садово-городньому господарстві, інформаційно-освітній сфері, у сфері використання в комерційних цілях історико-культурної спадщини й ін. [41]

В Івано-Франківській області створено кластери художніх промислів, які почали функціонувати з 2000 р. [42]. Ініціатива з їх формування виходила від учених Прикарпатського національного університету, які об'єднали на добровільних засадах десятки майстрів художніх промислів, окремих виробників, підприємців, посередників, представників науки й державних установ. Ціль об'єднання – підтримка розвитку й захист від конкурентів характерного для зазначеної території виду виробничої діяльності, а саме виготовлення різних видів продукції з овечої вовни.

У Рівненській області було створено деревообробний кластер за ініціативою торгово-промислової палати при активній підтримці ділових кіл регіону й фінансовій підтримці фонду «Євразія». Об'єднання в кластер більше 30 приватних лісопильних і деревообробних підприємств, проектних і дослідницьких інститутів, дизайнерських центрів дозволило досягти більш ефективного використання місцевих лісових ресурсів, перейти від виготовлення простої і примітивної продукції (пиломатеріалів, піддонів) до більш складної, з більшою часткою доданої вартості, а саме меблів для будинків й офісів, сувенірів й інших виробів.

У Житомирській області було сформовано три кластери – в агропромисловому виробництві, машинобудуванні та будівництві.

У Полтавській області розпочато формування кластера зеленого туризму, впроваджується проект зі створення регіонального кластера виробників екологічно чистої продукції.

В Одеській області обласною організацією роботодавців розроблено пілотний проект створення сільгоспвиробничого кластера [43].

У Запорізькій області також створюється інноваційний виробничий кластер у сфері сільськогосподарського машинобудування. Засновниками виробничого кластера є Дніпровський регіональний центр інноваційного розвитку, Придніпровський науковий центр НАН України та МОН України, Таврійський державний агротехнічний університет, Громадська організація «Технологічний парк «Машинобудівні технології»», Громадська організація «Інноваційно-технологічний кластер «АгроБУМ»».

Кластер сільгоспмашинобудування створюється з метою сприяння інноваційному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності продукції суб'єктів сільськогосподарського машинобудування, формування ефективної системи взаємодії між підприємствами-учасниками кластера і споживачами продукції, формування в рамках кластера скоординованої технологічної і ринкової політики розвитку сільськогосподарського машинобудування України на базі кращих інноваційних технологій. Створення такого кластера дозволить прискорити виробництво конкурентоспроможної інноваційної продукції у сфері сільськогосподарського машинобудування, що буде споживатися не лише в країні, а й далеко за її межами [44].

У 2010 р. в Запорізькій області було проведено масштабне кластерне дослідження [52] і на його основі запропоновано створити регіональні кластери, що є генеральним напрямком реалізації конкурентних переваг і підтримки регіональних точок зростання області, а саме: металургійний; енергетики; машинобудівний; транспортно-логістичний; інноваційно-освітній; будівельний; переробки відходів; швейний; агрохарчовий (у його межах можливе створення кластерів – м'ясного, молочного, зернового, садівництва й виноробства та ін.); бджільництва; туристсько-рекреаційний (у його рамках можливе створення кластерів зеленого сільського туризму, етно- і еко-туризму та ін).

Саме ці кластери в даний час і в перспективі формують і будуть формувати основну виробничу спеціалізацію Запорізької області, визначати її позиції в масштабах України, на європейських і світових ринках.

На рис. 2.7 наведено структуру потенційного металургійного кластера Запорізької області.

Потенційними членами металургійного кластера з центром в м. Запоріжжя можуть стати як засновники: ВАТ «Дніпроспецсталь», ТОВ «Дунаєвецький арматурний завод», ТОВ «Запорозький арматурний завод», ВАТ «Запорозький завод феросплавів», ТОВ «Запорозький завод кольорових сплавів», ВАТ «Запорозький сталепрокатний завод», ЗТМК «Запорозький титаномагнієвий комбінат», ВАТ «Запоріжсталь», ТОВ «Інструментальний завод порошкової металургії», ВАТ «Мелітопольський завод Автоцветлит», ТОВ «Пері», ТОВ «Середа Компані», ВАТ «Український графіт», ЗАТ «Феротрейдінг», ТОВ «Енергомашекологія».

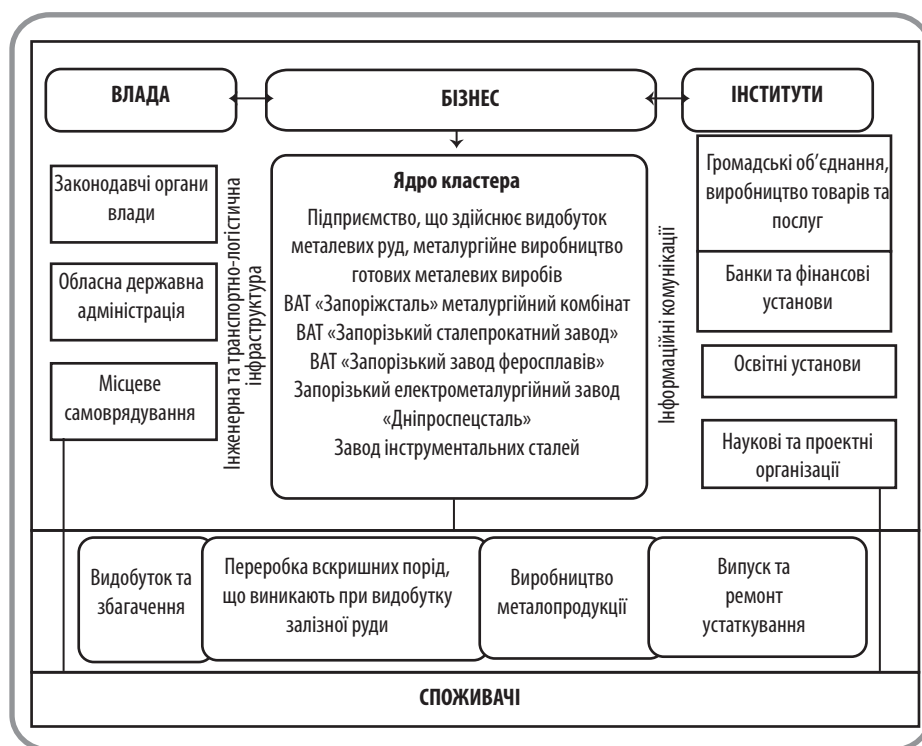


Рис. 2.7. Структура металургійного кластера Запорізької області [52]

На рис. 2.8 наведено структуру потенційного транспортно-логістичного кластера Запорізької області.

Потенційними членами транспортно-логістичного кластера Запорізької області з центрами в м. Запоріжжя, м. Мелітополі та м. Бердянську можуть стати: Придніпровська залізниця, міжнародні аеропорти в м. Запоріжжя та м. Бердянську, міжміські автобусні станції, транспортні фірми «Дизель» та «Автосвіт», підприємство «Мелавтотранс», морські та річкові порти.

З метою реалізації законодавчо визначених пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, а також з урахуванням існуючого потенціалу та регіональних ініціатив Державне агентство України з інвестицій та інновацій працює над створенням 10 національних інноваційних кластерів, а саме: «Нові машини» (м. Запоріжжя), «Нові матеріали» (м. Харків), «Біотехнології» (м. Львів), «Нові продукти харчування» (м. Київ та Київська обл.), «Нові технології природокористування» (м. Донецьк), «Інноваційна культура суспільства» (м. Київ), «Нові силові установки та рушії» (м. Запоріжжя), «Енергетика сталого розвитку» (м. Київ), «Транзитний потенціал України» (м. Одеса), «Технології інформаційного суспільства» (м. Київ), «Сільськогосподарське машинобудування» (м. Мелітополь), «Ракетобудування» (м. Дніпропетровськ),

«Гірниче машинобудування» (м. Кривий Ріг), «Приладобудування» (м. Жовті Води, Дніпропетровська обл.), «Металургійне машинобудування» (м. Дніпропетровськ) [44].

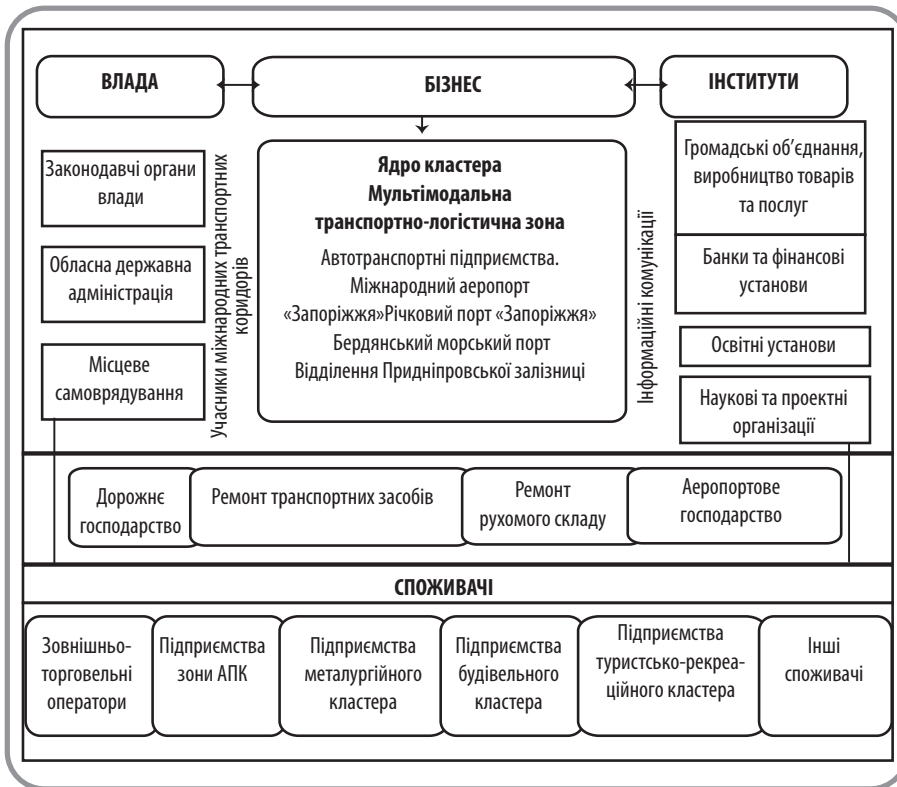


Рис. 2.8. Структура області транспортно-логістичного кластера Запорозької області [52]

Певний досвід у створенні кластерних структур накопичений в Автономній Республіці Крим. Найбільш ефективно поєднуються в кластери підприємства малого та середнього бізнесу за підтримкою громадської асоціації «Аура». За допомогою цієї організації було сформовано сім кластерів. До формування туристично-рекреаційних кластерів «Херсонес» й «Байдартур» підключилися підприємства харчової й місцевої промисловості, медичні установи, навчальні заклади, торгово-промислова палата, транспортні компанії, підприємства комунальної сфери, готельного господарства й ін. У 2005 р. за їхньою підтримкою були створені в м. Севастополі екологічні кластери: «Водні ресурси» й «Вторма-кластер» (з переробки твердих побутових відходів), інноваційні – «Інтелект-ресурс» й «Екоенерго»; соціального підприємництва – «Соціальні ініціативи Севастополя»; інформаційний кластер – «Євростандарт UA» [41].

До кластера «Байдари-тур» увійшли три базові туристичні фірми, три громадські організації й сільська рада. До «Вторма-кластера» – три фірми з переробки твердих побутових відходів, науково-дослідний інститут і дві громадські організації. Кластер «Водні ресурси» було створено у складі закритого акціонерного товариства «Водоканал» і двох громадських організації. Кластер «Інтелект-ресурс» – у складі чотирьох приватних підприємств, НДІ й двох громадських організації.

Звичайно, не всі кластери однаковою мірою зможуть стимулювати інноваційний розвиток окремих галузей і стануть «точками зростання», а також конкурентоспроможними, але їхнє формування позитивно впливає на економічний розвиток Автономної Республіки Крим та м. Севастополь.

У Херсонській області цікавим є досвід створення першого в Україні транспортно-логістичного кластера. З огляду на вигідне географічне розташування Херсонської області, через яку проходять важливі залізничні, річкові й повітряні шляхи, ділові кола, наукові й освітні установи, громадські організації при активній підтримці обласної держадміністрації створили пілотний регіональний транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України». Значну роль у створенні кластера зіграв той факт, що область має вихід до Чорного й Азовського морів, а також розвинене портове господарство [41].

Ціль створення зазначеного кластера – формування сучасних підприємницьких мереж (субкластерів) у транспортно-логістичному комплексі регіону, забезпечення його прогресивного розвитку, створення в області інноваційного транспортно-логістичного й інформаційного мегавузла, здатного використати сучасні технології глобального контролю переміщення вантажів і контейнерів, у тому числі перевірку на гарантію їхньої безпеки, наявність у них шкідливих компонентів і радіації. Крім того, передбачається за рахунок застосування сучасної техніки й програмного забезпечення скоротити час проходження вантажами митних оглядів, спростити процес їхньої обробки, зберігання й документального оформлення вантажів.

Перспективними національними кластерами в Україні можуть стати інноваційні кластери енергетичного машинобудування (ядро кластера – ВАТ «Турбоатом»), фармацевтичного виробництва, нано- та біотехнологій в Харківській області. Роль кластера енергетичного машинобудування можна оцінити за часткою харківських турбін, які працюють в 40 країнах світу. Це – високотехнологічний і наукоємний кластер. Фармацевтичний сектор Харківської області посідає друге місце в Україні після м. Київ. Світовий прогноз комерціалізації нанотехнологічних досліджень у 2010 році у розмірі 1,0 млрд дол. США в порівнянні з 80,1 млн дол. США в 2005 р. свідчить про доцільність створення таких кластерів в Україні. Основою розвитку авіаційної промисловості України є її кластерна побудова. Ядро інноваційного високотехнологічного і наукоємного кластера авіаційної промисловості Харківської області наведено на рис. 2.9.

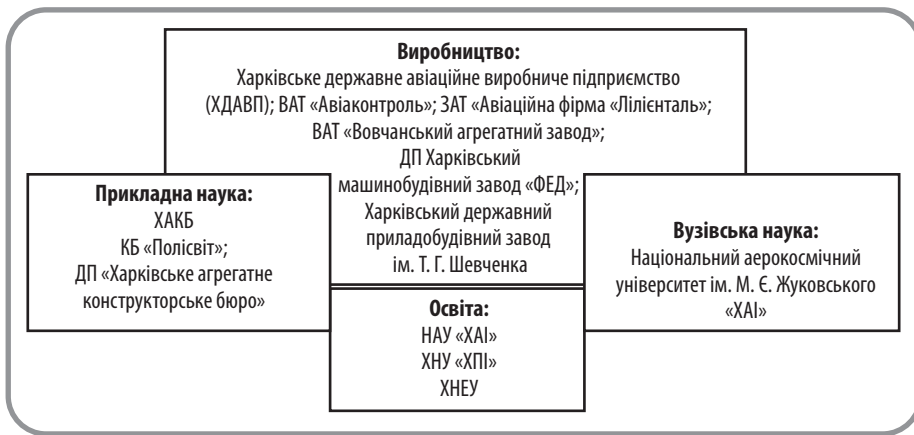


Рис. 2.9. Ядро інноваційного високотехнологічного і наукоємного кластера авіаційної промисловості Харківської області [51]

Провідні підприємства кластера авіаційної промисловості Харківської області характеризуються таким чином.

Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (ХДАВП) – це високотехнологічний комплекс, що має в своєму розпорядженні великі виробничі потужності, постійно освоює нові технологічні процеси і застосовує нові матеріали у виробництві, забезпечує високу якість продукції, що випускається, широко використовує автоматичні системи САПР, а також впроваджує єдину систему управління підприємством. Крім основного виробництва Харківський авіазавод має в своєму складі завод «Сокольники», що займається ремонтом авіатехніки.

Склад інноваційного високотехнологічного і наукоємного кластера космічної галузі Харківської області наведено на рис. 2.10.



Рис. 2.10. Ядро інноваційного високотехнологічного і наукоємного кластера космічної галузі Харківської області [51]

Провідні підприємства кластера космічної галузі характеризує таке.

ВАТ «Хартрон» – комплексне науково-виробниче об'єднання зі створення автоматичних систем управління ракетно-космічними комплексами. Об'єднанням створено чотири покоління систем управління для ракетно-космічних комплексів.

Ракети-носії із системами управління розробки «Хартрону» («Циклон», «Енергія» та ін.) вивели на орбіту близько 1000 космічних апаратів серії «Космос», «Цілина», «Океан», «Коронас», «Купон» та ін. Досвід створення систем управління для модулів «Квант», «Квант-2», «Кристал», «Спектр», «Природа» космічного комплексу «Мир» дозволив «Хартрону» розробити і успішно застосувати системи автоматичної стиковки для функціонального-вантажного блоку «Заря» міжнародної космічної станції «МКС».

ВАТ «Хартрон» бере активну участь в українських, російських і міжнародних космічних проектах, створюючи нові і модифікуючи вже існуючі системи управління ракет-носіїв, які довели свою високу надійність, для забезпечення комерційних запусків (комплекси «Циклон-4», «Дніпро», «Рокот», «Стріла», супутники серії «Січ» і «Спектр»).

У Донецькій області перспективним є кластер з виробництва пива (рис. 2.11).

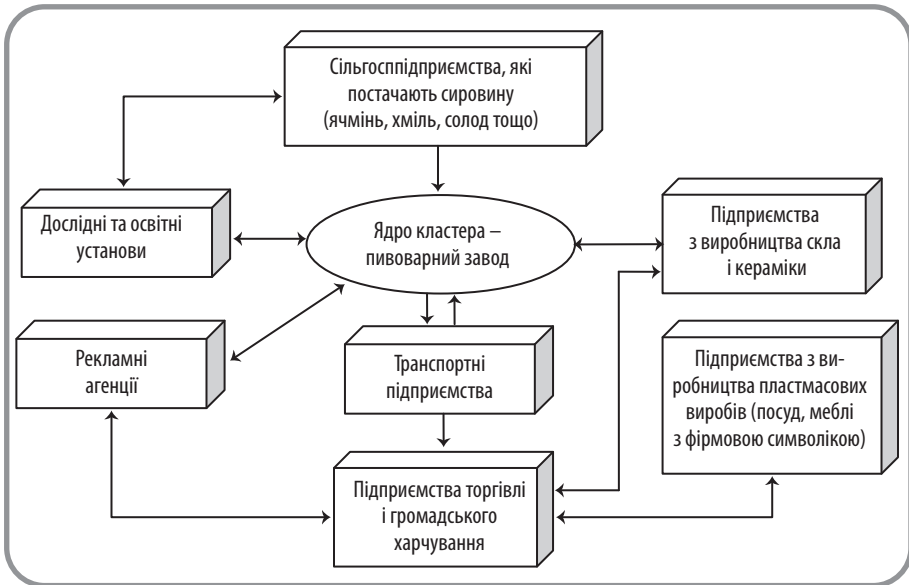


Рис. 2.11. Структура кластера з виробництва пива [45]

Ядро кластера – пивоварний завод, тобто крупний виробник пива. До складу кластера входять дослідні і освітні установи. Доповнюючими і обслуговуючими суб'єктами економічної діяльності в цьому кластері є сільгосп підприємства, які постачають сировину; рекламні агенції; транспортні підприємства; підприємства торгівлі та громадського харчування; підприємства з виробництва скла і кераміки; підприємства з виробництва пластмасового фірмового посуду, меблів, тари, сувенірів тощо.

Доцільність створення кластерних структур та необхідні для цього умови існують і в інших регіонах України, а саме в Тернопільській області потрібно створювати кластер харчової та переробної промисловості; у Чернігівській області – кластери у легкій промисловості та туристичній сфері; суднобудівний кластер у Миколаївській області; рекреаційний кластер в Одеській області, кластери морепродуктів, садівництва, рослинництва тощо – у Криму [40].

Напрямки проектування розміщення кластерів на території мезорайонів України наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Перспективні напрями розвитку господарських комплексів мезоекономічних регіонів [50]

Економічний район	Пріоритетні напрями розвитку
1	2
Донецький (Донецька, Луганська області)	– розміщення кластерів: машинобудівного, гірничошахтного, металургійного, хімічного, харчової і переробної промисловості
Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області)	– розміщення кластерів: High-Tech (аероелектроніка, біотехнології), машинобудівного, металургійного та хімічного, харчової і переробної промисловості; – використання науково-виробничого потенціалу Дніпропетровська, Запоріжжя та інших міст регіону для створення технопарків
Східний (Полтавська, Сумська, Харківська області)	– розміщення кластерів: High-Tech (програмні продукти), хімічного, машинобудівного, металургійного, металообробки, електроенергетики, харчової, паливної промисловості та в агропромисловому секторі, туризму та оздоровчого туризму; – створення технопарків (технополісів) у районі м. Харків на базі використання його науково-технічного потенціалу та переваг прикордонного розташування
Центральний (Київська, Черкаська області, м. Київ)	– розміщення кластерів: High-Tech (нові матеріали), будівельного, машинобудування, продовольчого, туризму; – пріоритетний розвиток наукомістких виробництв, створення на основі науково-технічного потенціалу м. Києва технопарків (технополісів)
Поліський (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська області)	– розміщення кластерів: агропромислового, продовольчого, екотуризму, деревообробки та обробки граніту

1	2
Подільський (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області)	– розміщення кластерів: машинобудування (пріоритетний розвиток підприємств з випуску засобів виробництва для АПК); – підтримка існуючих кластерів (швейного, будівельного, продовольчого, туризму)
Причорноморський (АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області, м. Севастополь)	– розміщення кластерів: High-Tech, суднобудівного, мікроелектроніки, агропромислового, рибного, логістики, оздоровлення і туризму;
Карпатський (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області)	– розміщення кластерів: хімічного, харчового, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейного, будівельного, автобудування.

Питання необхідності кластеризації економіки України систематично розглядаються в Кабінеті Міністрів України, починаючи з 2003 р. Так, в Постанові Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р. №1174 «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 рр.» було передбачено формування технологічних кластерів передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості, забезпечити оптимізацію регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств [46].

У 2008 р. Постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 роки» було передбачено створення за участі місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів у складі науково-дослідних організацій, малих та середніх підприємств, центрів трансферу технологій тощо. В інших постановах і розпорядженнях Кабінету Міністрів України передбачено створення промислових територіально-галузевих виробничих систем (кластерів), екоінноваційних кластерів тощо.

Таким чином, напрями економічного розвитку поступово концентруються саме на кластерах, адже вони найбільш повно враховують форми конкуренції, що постійно змінюються, а також головні джерела конкурентних переваг. Кластери дають змогу реалізувати найбільш важливі взаємозв'язки у технологіях, притаманних цілому комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки впливають на конкурентоспроможність кінцевої продукції, а також на спрямованість і темпи інновацій.

Постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України в напрямі кластеризації економіки за хронологічною послідовністю наведено в табл. 2.12.

Нормативно-правове забезпечення кластеризації економіки країни [46]

Постанова (розпорядження) Кабінету Міністрів України	Регістраційний номер	Короткий зміст Постанови (розпорядження)
Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки»	№1174 від 28.07.2003 р.	Передбачено розробку і впровадження моделі кластерної організації промисловості в межах територіального устрою
Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»	№1001 від 21.07.2006 р.	Передбачено створення науково-виробничих кластерів
Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів на 2008 рік щодо реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»	№745-р від 19.09.2007 р.	Передбачено створення на базі провідних ВНЗ III–IV рівнів акредитації базових наукових осередків транскордонного і прикордонного співробітництва»
Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків»	№14 від 16.01.2008 р.	Передбачено створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, в тому числі – на кластерній основі
Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання у 2008 році національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»	№319 від 22.02.2008 р.	Передбачено поширення досвіду створення промислових територіально-галузевих виробничих систем (кластерів)
Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетів діяльності Кабінету Міністрів України у 2008 році»	№383 від 27.02.2008 р.	Передбачено створення інноваційних та екоінноваційних кластерів
Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки»	№447 від 14.05.2008 р.	Передбачено створення за участю місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів
Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції проекту Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості на період до 2017 року»	№947 від 09.07.2008 р.	Передбачено формування технологічних кластерів у наукоємних і високотехнологічних галузях і виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості
Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік»	№1214 від 10.09.2008 р.	Передбачено розробку регіональної стратегії створення транскордонних кластерів

Особливе значення в останній час Уряд України приділяє створенню транскордонних кластерів. Про це свідчить Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.09.2008 р. №1214 «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік», в якому передбачена розробка стратегії створення регіональних транскордонних кластерів [46].

У Концепції Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007 – 2010 роки (розпорядження КМУ №149-р від 15.03.2006 р.) транскордонне співробітництво розглядається як «комплекс спільних дій, спрямованих на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав в рамках угод, укладених між такими суб'єктами транскордонного співробітництва [46].

На державних кордонах України створено шість єврорегіонів – «Буг», «Верхній Прут», «Нижній Дунай», «Карпатський», «Дніпро» та «Слобожанщина», до функціонування яких залучено Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Одеську, Чернівецьку, Чернігівську та Харківську області.

На основі положень «Європейської конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади» та «Європейської хартії місцевого самоврядування» Волинська, Чернівецька, Закарпатська, Одеська, Івано-Франківська і Львівська області України разом з адміністративно-територіальними общинами Польщі, Білорусі, Румунії, Словаччини, Угорщини, Молдови, Австрії, Німеччини та Франції перейшли до практичного застосування своїх прикордонних можливостей. А саме: розпочалося виконання програм сусідства «Польща – Білорусь – Україна», «Угорщина – Словаччина – Україна» та «Румунія – Україна», метою яких є поліпшення соціально-економічної ситуації у прикордонних регіонах [47].

Основні зусилля в напрямі транскордонного співробітництва держав спрямовуються на розбудову соціальної, інформаційної та прикордонної інфраструктури; розвиток транспортної мережі; наукової і культурної співпраці; обмін досвідом між місцевими органами виконавчої влади; боротьбу зі злочинністю та нелегальною міграцією; охорону навколишнього середовища.

В Україні транскордонне співробітництво повинне розглядатися не тільки в цих напрямках, але й в напрямі спільної кластеризації економік країн, як в Австрії, Німеччині, Франції тощо. В умовах все більш жорсткої конкурентної боротьби країн на глобальному ринку роль кластерів, у тому числі транскордонних, буде збільшуватися, тому що кластери є «районами» або територіями більш ефективного економічного розвитку в порівнянні з можливостями кожної окремої країни.

На підставі досвіду багатьох країн світу можна констатувати, що основним методом формування регіональних кластерних структур є не спонтанне їх виникнення, а керованість цим процесом з боку центральних та регіональних органів державного управління.

У роботі [48] підкреслюється, що кластер «може бути ефективним тільки коли створюється з ініціативи «знизу», коли самі підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності приходять до необхідності об'єднання в кластер». Автори цієї монографії підкреслюють, що вже є накопичений значний досвід та досягнення позитивних результатів кластерами, що сформувався винятково на добровільній приватній ініціативі і за посередництвом та участю центральних органів влади.

У стратегічному плані вирішення проблеми формування регіональних кластерних структур пов'язано з державною політикою, яка повинна сприяти перетворенню індустріальних регіонів країни в активних суб'єктів економічних відносин як в країні, так і за її межами, а державна стратегія регіонального розвитку повинна будуватися на певних принципах. До таких принципів слід віднести такі.

По-перше, принцип програмування, сутність якого полягає у тому, що політика кластеризації економіки країни повинна здійснюватись на основі довгострокових стратегій та програм державної підтримки зі створення та розвитку кластерних структур як на державному, так і на регіональному рівнях.

По-друге, принцип збалансованості, який передбачає відповідність стратегій та програм соціально-економічного розвитку регіонів країни стратегії розвитку певних кластерних структур в країні.

По-третє, принцип партнерства, який пов'язаний з тим, що формування і розвиток кластерних структур вимагають тісного співробітництва центральних та регіональних органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та ін.

По-четверте, доповнюваності. Цей принцип означає, що державна фінансова підтримка в напрямі формування і розвитку регіональних кластерних структур повинна здійснюватись як із державного, так і місцевих бюджетів.

На вирішення проблеми створення та розвитку кластерних структур в регіонах України може суттєво вплинути реалізація Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», який передбачає впровадження двох нових інструментів регіонального розвитку. Перший включає заходи державної підтримки, які направлені на стимулювання розвитку депресивних територій. Другий передбачає договірні відносини між Кабінетом Міністрів України та регіонами шляхом складання угод зі стратегічних напрямів регіонального розвитку. У таких угодах можуть бути узгоджені пріоритети та спільні заходи центральних та регіональних органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання з питань створення ре-

гіональних кластерних структур, а також обсяги і механізм фінансування цих заходів.

Подальші дії в напрямі гармонізації законодавства з питань вирішення соціально-економічних проблем розвитку територій країни, в тому числі на основі створення регіональних кластерів, потребують удосконалення Бюджетного кодексу, прийняття в новій редакції Законів України «Про місцеві державні адміністрації» та «Про місцеве самоврядування в Україні» [49]. Це вкрай необхідно, тому що в умовах посилення конкурентної боротьби країн на глобальному ринку роль кластерів зростатиме.

Таким чином, розглядаючи роль і значення кластерних структур в сучасному світовому економічному просторі, можна констатувати їх ефективність з погляду поширення в різних країнах світу. Слід підкреслити, що кластер не можна характеризувати як об'єднання, яке складається тільки з підприємств. Кластери – це територіально-галузеві об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності, які тісно співпрацюють з науково-дослідними і проектними установами, вищими навчальними закладами, органами місцевої влади.

Світовий досвід формування та ефективного розвитку кластерних структур, в тому числі транскордонних, свідчить про керованість цього процесу в усіх країнах світу з боку державних органів влади та управління.

На жаль, формування і розвиток кластерних структур в Україні в напрямі перетворення регіонів в активних суб'єктів економічних відносин на вітчизняному просторі та за його межами, а також інтеграції соціально-економічної системи країни у світову економіку відбувається повільно. Кластери, які створюються в різних регіонах України, не відносяться до експортоорієнтованих високотехнологічних науково-виробничих кластерних структур. В основному це кластери в будівництві, легкій промисловості, деревообробці, сфері туризму тощо, які не можуть бути ідентифіковані як ефективні кластерні структури.

Література до розділу II

1. Бухвальд Е. М. Укрупнение регионов: перспектива или суррогат формирования федеративных отношений / Е. М. Бухвальд // Федерализм. – 2004. – №4. – С. 135–152.
2. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / Соколенко С. І. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
3. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава: АСМИ, 2005. – 270 с.
4. Меньшенина И. Г. Кластерообразование в региональной экономике : Монография / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина ; Федер. агентство по обра-

зованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.

5. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування інноваційних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slv.com.ua>

6. Наджафов В. Н. Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров / В. Н. Наджафов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Естественные науки. – 2009. – № 4. – С. 36 – 43.

7. Roelandt Theo, Pim den Hertog, Jacobs Dany. «Nederlandse clusters in beeld» // ESB, 1997. – V.12, №2. – P. 124 – 128.

8. Ленчук Е. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин // Проблемы прогнозирования. – 2010. – №5. – С. 38 – 51.

9. Новые формы организации инновационного процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.subcontract.ru>.

10. Van der Linde Claas. «The Demography of Clusters – Findings from the Cluster Meta-Study.» In: Brouker, J. D. Dohse and R. Soltwedel (eds.) Innovation Clusters and Interregional Competition. Berlin, Heidelberg, New York: I 3 pringer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York 2003, P. 130–149.

11. Feser E., Goldstein H., Renski H. Renault Catherine Regional Technology Assets and Opportunities: The Geographic Clustering of High-Tech Industry, Science and Innovation in Appalachia // Office of Economic Development University of North Carolina at Chapel Hill August 2002. – P. 141.

12. Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru>.

13. Örjan Sölvell, Göran Lindqvist, Christian Ketels, The Cluster Initiative Greenbook, Ivory Tower AB, August 2003

14. Рябченко Ю. Автомобильные кластеры в системе региональной экономики [Электронный ресурс] / Ю. Рябченко // Совет национальной конкурентоспособности. – Режим доступа : http://www.naco.ru/publications/autobiznes_ryabchenuk.html

15. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ, 2008. – №2. – 41 с.

16. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров [Электронный ресурс] / В. Бондаренко // Бизнес для всех. – 2005. – № 33. – Режим доступа : <http://www.businesspress.ru>.

17. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>.

18. Новые формы организации инновационного процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.subcontract.ru>.
19. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров [Электронный ресурс] / А. Скоч. – Режим доступа : <http://www.intelros.ru>.
20. Автомобильная промышленность Австрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.export.by>.
21. Эдилерская А. А. Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства / А. А. Эдилерская // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права. [Сборник научных трудов аспирантов]. – М. : МИЭМП, 2008.
22. Горшенева О. В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах / О. В. Горшенева // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2006. – № 4. Ч.2. – С. 75–84.
23. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности – опыт развития кластеров Финляндии [Электронный ресурс] / П. Филиппов. – Режим доступа : <http://www.subcontract.ru>.
24. Пятинкин С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
25. Лавров А. А. Особенности функционирования высокотехнологичных кластеров в Китае и Японии / А. А. Лавров // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 329. – С. 182 – 185.
26. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. – 2008. – №2. – 41 с.
27. Бараболина А. И. Формирование автомобильного кластера в Китае [Электронный ресурс] / А. И. Бараболина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4(24). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>.
28. Кокшаров А. Внутреннее развитие через глобальную экспансию [Электронный ресурс] / А. Кокшаров. – Режим доступа: <http://www.expert.ru>.
29. Федюшин І. Б. Розвиток економіки на основі промислових кластерів / І. Б. Федюшин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 216–221
30. Попов А. А. Развитие малого и среднего бизнеса с учетом принципов сетевого и кластерного взаимодействия [Электронный ресурс] / Попов А. А., Бекетов Н.В. – Режим доступа: <http://www.sokolin.viperson.ru>
31. Справка о фармацевтическом рынке Индии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru>.

32. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах [Электронный ресурс] / Минэкономразвития России. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.

33. Вишнякова І. В. Досвід становлення та розвитку кластерів в окремих країнах Північної, Східної і Центральної Європи / І. В. Вишнякова // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. – №1(9). – С. 184–193.

34. Соколенко С. И. О кластеризации в странах ОЧЭС [Электронный ресурс] / Соколенко С. И. // «Деловой вестник». – 2007. – № 12(163). – Режим доступа: <http://www.ucci.org.ua>.

35. Передовий досвід розвитку кластерів (for the Programme Sustainable Economic Development and Employment Promotion (SEDEP) in the Ukraine) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eep.org.ua/files/Leading-experience-of-clusters-development.doc>

36. Сводная база данных по кластерам России [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.ucci.org.ua>.

37. Роль кластеров в повышении конкурентоспособности региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pertime.ru>.

38. Алтайский биофармацевтический кластер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.frpc.secna.ru/albio/index.shtml>.

39. Кластерная политика в российских регионах справочно-библиографические материалы. // Самара, 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.smr.ru>.

40. Войнарченко М. П. Концепція «кластерів» як альтернатива командно-адміністративній системі управління /М. П. Войнарченко, Л. П. Радецька, В. Р. Філінюк// В кн. «Проблеми реформування економіки України». – К. : Логос, 1999. – С.74 – 75.

41. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів). Підсумки соціально-економічних досліджень / За ред. С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2005. – С. 13.

42. Свірський Р. Впровадження нових виробничих систем – кластерів: досвід Рівненської області. – Рівне: Рівненська торгово-промислова палата, 2004. – 44 с.

43. Концепція кластеризації економіки України (проект) [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

44. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>.

45. Шпак И. А. Кластеры как форма повышения конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК Украины // В сб. науч. тр.: Управление экономикой переходного периода / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Чумаченко Н. Г. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2004. – С. 260–271.

46. Урядовий веб-портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України - www.kmu.gov.ua

47. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія / Мікула Н. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

48. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети. Монографія. За ред. З. С. Варналія. Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.

49. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997. №280/97-ВР.

50. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

51. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008.- 352 с.

52. Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// http://ucluster.org](http://http://ucluster.org).

РОЗДІЛ 3

Економічні теорії підґрунтя

кластерного підходу в промисловій політиці

Проблеми економічного простору почали досліджуватися в економічній теорії тільки у кінці XIX століття. До того часу головні течії економічної думки розвивалися як теорії «точкової економіки» або «замкнутої країни без розмірів» [3]. Ігнорування економічного простору призводило до викривлюючих спрощень. У той же час проблеми економічного простору раніше (починаючи з 20-х р. XIX століття) розроблялися в економічній географії.

На сьогоднішній день можна виділити п'ять основних наукових шкіл, які внесли найбільший вклад у теорію просторової економіки та є підґрунтям кластерного підходу в промисловій політиці країн світу, а саме:

- німецька школа розміщення виробництва (І. Тюнен, В. Лаунгардт, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош);

- теорія англійських індустріальних районів (А. Маршалл) та італійських промислових округів (Дж. Бекаттіні);

- французька школа полюсів зростання та конкурентоспроможності (Ф. Перру, Ж. Будвіль, П. Потье, М. Аглієтта, Р. Буайє);

- американська модель «центр-периферія» (Дж. Фрідман);

- радянська школа територіально-виробничих комплексів (І. Александров, М. Колосовський, М. Бандман, Ю. Саушкін, М. Паламарчук, М. Барановський);

Розглянемо більш детально кожен з наведених вище наукових шкіл просторової економіки.

3.1. Німецька школа розміщення виробництва

Теорія розміщення виробництва зародилася й сформувалася в окремий напрям економічної науки у першій половині XIX ст. у Німеччині.

Початком теорії розміщення виробництва вважається вихід у 1826 р. книги німецького економіста І. Тюнена (1783 – 1850 рр.) «Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства та національної економіки» [1, 2]. Головним змістом цієї роботи було виявлення закономірностей розміщення сільськогосподарського виробництва.

У теорії розміщення сільськогосподарського виробництва І. Тюнена є такі припущення [2]:

- держава – це одне велике місто, розташоване посередині родючої рівнини, не прорізаної ніякими судноплавними річками та каналами;

– це єдине місто постачає всій країні продукти промислового виробництва і, у свою чергу, отримує продукти харчування виключно від оточуючої його родючої рівнини;

– підприємства, які забезпечують всю країну продуктами промислового виробництва, знаходяться поблизу цього єдиного міста.

Усі припущення в теорії розміщення сільськогосподарського виробництва, за І. Тюненом, мають одну мету: чітко визначити роль основних чинників розміщення і взаємозв'язки між ними. До основних факторів розміщення сільськогосподарського виробництва автор відносив:

- відстань від господарства до міста (ринку збуту);
- ціни на різні види сільськогосподарської продукції;
- земельну ренту.

Взаємозв'язки між двома першими факторами виражені таким чином: ціна, яку одержують за одиницю товару, дорівнює ринковій ціні мінус транспортні витрати, пов'язані з перевезенням товару на ринок.

Третій фактор – земельна рента – визначений як віддача на капіталовкладення в земельні ресурси. В «ізолюваній державі» земельна рента залежить від географічного положення ділянки землі щодо ринку збуту продукції. У політичній економії цей вид земельної ренти має назву «диференціальна рента за місцем розташування». У її розмірах звичайно враховується і якість земель.

У межах «ізолюваної держави» просторова диференціація у використанні земель і сільськогосподарському виробництві стала результатом дії трьох факторів:

- номенклатури й обсягів аграрного виробництва, що необхідні місту;
- технології аграрного виробництва та перевезень готової продукції;
- прагнення кожного виробника до максимізації земельної ренти шляхом виробництва таких видів продукції, для яких положення його земель щодо ринку збуту найбільш вигідно.

Взаємодія таких факторів призвела до утворення класичних кіл (зон, поясів), які зображені на рис. 3.1.

За І. Тюненом, кожна сільськогосподарська культура повинна розташовуватися на такій відстані від ринку збуту, щоб вона давала найбільшу користь власникові землі.

Концентричні кола, які наведені на рис. 3.1, І. Тюнен характеризує таким чином.

Перше коло – «вільне господарство» передбачає розвиток овочівництва «ніжних сортів городніх рослин» – цвітної капусти, салату, полуниці, які не витримують далеких перевезень, а також дешевих овочів, перевезення яких на далеку відстань обходиться занадто дорого: білокачанної капусти, картоплі,

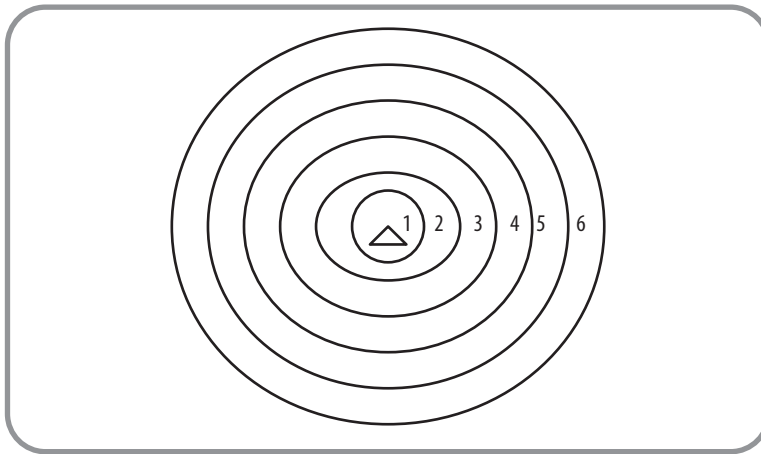


Рис. 3.1 «Концентричні кола» (за І. Тюненом) [2]

ріпи. Приміське городнє господарство вимагає значних вкладень капіталу на одиницю площі, зокрема для влаштування парників. Основна ринкова продукція тваринництва – свіже молоко. Термін «вільне господарство» означає, що тут не повинна існувати певна сівозміна: у землю вноситься багато добрив й інтенсивно використовується земля під ті культури, які забезпечують вищий прибуток.

Друге коло – «лісове господарство» розраховано на розташування господарств, що постачають на центральний ринок (місто) і господарства першого кола паливо, будівельні матеріали та меблевий ліс.

Третє коло – «плодонасінневе господарство» передбачає розташування господарств по завершальній відгодівлі худоби, призначеної для продажу в місті, після її вирощування у поясі тваринництва.

У четвертому колі – «вигінне семипільне господарство» – розміщуються господарства, які спеціалізуються на виробництві зерна та молока на масло. Молодняк тут вирощувати не вигідно, і його купують в колі тваринництва. Частина площ відводиться під луки, які повинні давати основний корм (сіно) худобі.

П'яте коло – «трипільне господарство», в якому господарства спеціалізуються на виробництві зерна. Тут є луки для заготівель сіна на вигоні.

Шосте коло – «тваринництво та вівчарство» передбачає виробництво та поставки на ринок збуту господарствами м'яса, вовни, масла тощо. Тварини випасаються на природних пасовищах. Землеробство розвивається лише для самозабезпечення.

Знаходження відстані (r), що відокремлює зони розміщення тих чи інших видів сільськогосподарської діяльності від центру збуту, І. Тюненом здійснюється за допомогою формули:

$$r = \frac{v_1 m_1 - v_2 m_2}{t(v_1 - v_2)},$$

де v_1 і v_2 – відповідно обсяги виробництва двох видів сільськогосподарських культур;

m_1 і m_2 – відповідно дохідність на одиницю продукції двох видів сільськогосподарських культур;

t – транспортний тариф сільськогосподарської продукції.

Робота І. Тюнена після виходу в світ була критично оцінена цілою низкою вчених, до числа яких входять: П. Хаггет, Ю. Саушкін, К. Маркс, А. Льош, Б. Семевський та інші [5, 6, 7, 8, 9].

Так, за П. Хаггетом, основними недоліками теорії І. Тюнена є значне спрощення передумов і надмірний емпіризм [5]. Він, на думку Б. Семевського, абстрагується не від другорядних, а від основних моментів, які насправді визначають розміщення сільського господарства [9]. Теорія І. Тюнена ігнорує реальні умови розвитку і розміщення сільського господарства: конкуренцію, кризи сільського господарства та ін.

Однак навіть за таких спрощених передумов, на думку А. Льоша, утворення кіл не можна вважати неминучим [6]. Він довів, що для 2-х сільськогосподарських культур можливі 17 комбінацій з перевагою якої-небудь однієї з них або паралельним вирощуванням обох, і що тільки 10 поєднань приводять до утворення кіл.

Недолік теорії І. Тюнена П. Хаггет бачить також у статичності моделі [5]. У ній не враховується ні зростання великого міста, ні зміни систем сільського господарства, які нібито утворюють тюненські «концентричні» пояси, у зв'язку з розвитком виробництва і зміною людським суспільством природних умов.

К. Маркс, у свою чергу, вважав що І. Тюнен, як політеконом, не дав нічого нового науці – він лише повторив теорію диференціальної ренти Д. Рікардо, дійшовши до неї своїм розумом.

Незважаючи на те, що політекономії І. Тюнен не дав нічого нового, його внесок в економічну географію величезний. Справа в тому, що І. Тюнен у своєму творі вперше створив схему, близьку до моделі оптимального розміщення сільськогосподарського виробництва, в якій головним аргументом є відстань (від центру «ізолюваної держави»). Цим він поклав початок розвитку в економічній географії абсолютно нового напрямку – теорії розміщення, у понятійно-термінологічний апарат якої він ввів загальнонаукові уявлення про «ідеальний об'єкт», «економічний простір», його властивості (насамперед однорідності або ізотропності), зональні або поясні структури, градієнти цін і рентних платежів, фактори розміщення і економічні відстані.

Важливо також і те, що сама ідея встановлення просторових закономірностей у розміщенні цілісних систем сільського господарства (а не ізолюва-

них окремих культур і галузей сільського господарства), що висловив І. Тюнен, була для свого часу абсолютно новою.

Інша заслуга І. Тюнена в тому, що він був першим, хто застосував складні математичні розрахунки для обґрунтування розміщення виробництва. Відкритий ним метод математичного моделювання системи просторових економічних зон в значній мірі передбачив сучасні економіко-математичні методи, в тому числі метод лінійного програмування.

Треба відзначити і ще одне значення праці І. Тюнена: у ній наука про географічні (просторові) відносини була нерозривно пов'язана з політичною економією. Що ж стосується приналежності цієї роботи, то вона перебуває на межі політичної економії і тієї галузі науки, яку тепер називають «просторовою або регіональною економікою».

У 1882 р. німецький вчений В. Лаунгардт (1832 – 1918 рр.) у праці «Визначення раціонального місцеположення промислового об'єкта» [10] запропонував методичний підхід до знаходження пункту оптимального розміщення окремого промислового підприємства відносно джерел сировини та ринка збуту продукції.

Головним фактором розміщення виробництва у В. Лаунгардта, так само як і у І. Тюнена, є транспортні витрати, при цьому він виходить з того, що [10]:

- а) в усіх напрямках існують однаково хороші умови транспортування (абсолютна транспортна поверхня – запозичена в І. Тюнена);
- б) вартість транспортування пропорційна масі та відстані перевезення;
- в) місце розташування джерел сировини, палива та пунктів збуту продукції точно задані.

Задача, за В. Лаунгардтом, зводиться до визначення пункту розташування певного промислового підприємства з мінімальними транспортними витратами. Якщо прийнято фіксований стан чисельних факторів, то визначення найвигіднішого місцеположення зводиться до найпростішої геометричної побудови (ваговий трикутник). У цьому разі формулювання задачі є таким: нехай на заданій однорідній транспортній поверхні (всі точки якої однаково доступні) розташовано пункт M_1 , в якому видобувається залізна руда, M_2 – шахта і K – пункт споживання металу. Відомі норми витрат руди (m_1) та вугілля (m_2) на одиницю виплавленого металу. Відстані між пунктами $KM_1 = S_1$, $KM_2 = S_2$ і $M_1 M_2 = S_3$. Тоді, приймаючи тариф за перевезення однієї тонни вантажу за f , отримаємо, що вартість доставки 1 тонни металу споживачу в пункт K відповідно дорівнюватиме:

$$F_{M1} = (S_3 \times m_2 + S_1) \times f \text{ (при будівництві підприємства в } M_1);$$

$$F_{M2} = (S_3 \times m_1 + S_2) \times f \text{ (при будівництві підприємства в } M_2);$$

$$F_K = (S_1 \times m_1 + S_2 \times m_2) \times f \text{ (при будівництві підприємства в } K).$$

Якщо пункт розташування промислового підприємства не збігається з жодною з вказаних вершин (M_1, M_2 і K), а знаходиться в точці P (причому $PM_1 = r_1$; $PM_2 = r_2$; $PM_3 = r_3$), то вартість транспортування однієї тонни становить:

$$F = f \times (r_1 \times m_1 + r_2 \times m_2 + r_3).$$

Мінімальним значенням вартості доставки металу F визначається точка P – оптимальне місце розташування промислового підприємства. На рис. 3.2 наведена графічна ілюстрація описаної ситуації. Ця задача розв'язується і механічно (за допомогою так званої моделі Варіньона) і геометрично (за допомогою побудови трьох кіл, що перетинаються).

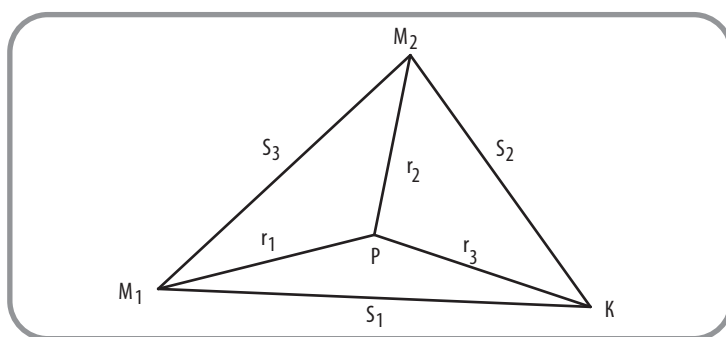


Рис. 3.2. Графічна ілюстрація визначення пункту розташування промислового підприємства (за В. Лаунгардтом) [3]

Механічне розв'язання задачі отримують за допомогою натуральної моделі однорідної транспортної поверхні (наприклад, гладкої поверхні стола, на якій відповідно до прийнятого масштабу нанесено точки M_1, M_2 і K , в яких зроблено наскрізні отвори). Воно полягає в тому, що точка P є точкою рівноваги трьох зв'язаних ниток, що проходять через отвори в точках M_1, M_2 і K , причому до кінцівок ниток прив'язані вантажі, пропорційні m_1, m_2 і l промислового підприємства, за В. Лаунгардтом.

Геометричне розташування полягає в побудові на кожній зі сторін трикутника M_1, M_2 і K трикутника, подібного до вагового (тобто трикутника, сторони якого відносяться $m_1 : m_2 : l$). Точка перетину кіл, які описані навколо побудованих трикутників, і буде точкою мінімуму транспортних витрат.

Однією з особливостей роботи В. Лаунгардта є прагнення перейти від вибору місця розташування підприємства при заданих джерелах сировини та палива (складах) і пункту споживання до дослідження просторової конкуренції вже існуючих промислових підприємств на ринку, що займає певну площу (на відміну від однієї точки І. Тюнена). Значення такого підходу зумовлено специфікою збуту промислової продукції багатьом споживачам, які розміщені на великій території.

Погляди на методи В. Лаунгардта набули подальшого розвитку і лягли в основу доволі популярної та широко відомої «теорії штандорта». У цьому цінність спадщини В. Лаунгардта, оскільки саме «теорія штандорта» отримала найбільше поширення і має досить велику чисельність послідовників-економістів.

У 1909 р. вийшла книга А. Вебера (1868 – 1958 рр.) під назвою «Про розташування промисловості: чиста теорія штандорта» [11, 12], в якій автором викладена теорія розміщення промислового виробництва на основі розгляду ізольованого підприємства. Усі наступні теорії розташування промисловості є або прямим розвитком теорії А. Вебера, або її незначною трансформацією.

За теорією А. Вебера, розташування промислового підприємства визначається такими трьома факторами [12]:

- транспортною орієнтацією, тобто прагненням підприємців будувати свої підприємства в пунктах, що забезпечують найменші витрати на транспорт;
- робочою орієнтацією, тобто прагненням підприємців будувати свої підприємства в пунктах з найдешевшою робочою силою;
- агломерацією, тобто прагненням підприємців будувати свої підприємства в центрах нагромадження інших промислових підприємств з метою скорочення витрат на будівництво транспортних шляхів, енергетичного та комунального господарства – всього того, що прийнято називати інфраструктурою.

Згідно з теорією А. Вебера, величина транспортних витрат промислового підприємства залежить від маси вантажів, які перевозяться для забезпечення його діяльності (тобто сировини, палива і готової продукції) та відстані їх транспортування.

За А. Вебером, стосовно кожного виду продукту повинна бути збудована геометрична фігура, яка утворена з'єднанням пунктів споживання з оптимальними матеріальними складами. Це зображення він називає штандортною фігурою, а лінії, що з'єднують місце штандорта з матеріальними складами, – «матеріальними компонентами».

У такому випадку отримуємо штандортну фігуру, на «матеріальних компонентах» якої пересуваються (транспортуються) ваги у s та S , тоді як «споживча компонента» важить одиницю (рис. 3.3).

На рис. 3.3: В – місто споживання готового продукту, M_1 – матеріальний (за термінологією А. Вебера, місце, з якого вивозиться сирий матеріал) того матеріалу, якого потрібно s т для виробництва 1 т продукту, а точка, в якій перетинаються три лінії всередині трикутника, – «місце штандорта», тобто та точка, в якій повинно розташовуватися підприємство, що виробляє цей продукт.

Звідси, згідно з прийнятим припущенням, єдиними факторами, які визначають транспортні витрати, є вага та відстань, А. Вебер робить висновок:

«Ваги, які відповідають різним компонентам, саме становлять ті сили, з якими різні кутові вершини штандортної фігури притягують до себе виробничі штандорти» [12].

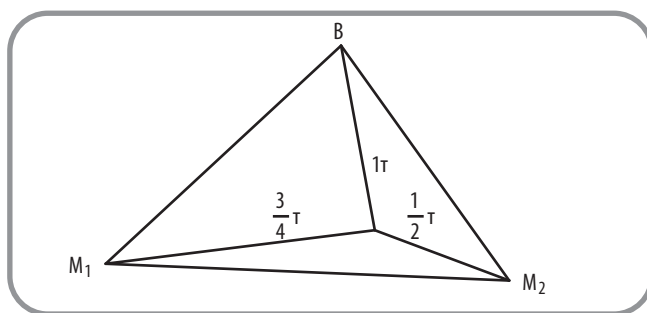


Рис. 3.3. Штандортна фігура компонент (за А. Вебером) [3]

Розглянувши низку інших випадків, А. Вебер обґрунтував закономірності розташування промислового підприємства, які зумовлені транспортною орієнтацією, і звів їх до таких [12]:

– використовуючи один чи декілька повсюдних матеріалів, виробництво орієнтується на пункт споживання:

– при використанні одного чистого локалізованого матеріалу штандорт може знаходитися в будь-якому місці між матеріальним складом і пунктом споживання. Додаванням до чистого локалізованого матеріалу повсюдного матеріалу штандорт зміщується до місця споживання;

– найчастіше зустрічаються випадки, коли використання ваговтратних локалізованих матеріалів йде у поєднанні з повсюдними. Тоді задача розв'язується так:

- а) використання одного ваговтратного локалізованого матеріалу веде до збігу центра виробництва з матеріальним складом;
- б) якщо поєднати використання ваговтратного локалізованого матеріалу з повсюдним, штандорт буде залишатися в матеріальному складі, поки матеріальний індекс буде більшим за одиницю, і зміщуватиметься до пункту споживання, якщо матеріальний індекс буде меншим за одиницю.

Робоча орієнтація А. Вебера вимагає передусім визначення, за його термінологією, «робочих пунктів», під якими він розуміє місцевості з найнижчими робочими витратами, тобто місця з найнижчим рівнем зарплати при високих трудових навичках робітників. Ці «робочі пункти» будуть перетягувати до себе штандорт промисловості від пунктів мінімальних транспортних витрат лише у тих випадках, коли економія на робочих витратах перевищить перевиразу на транспортування, що утворюється внаслідок переміщення виробни-

цтва. А. Вебер графічно зображує (рис. 3.4) порівняння економії на робочих витратах і на відхиленнях у транспортних витратах.

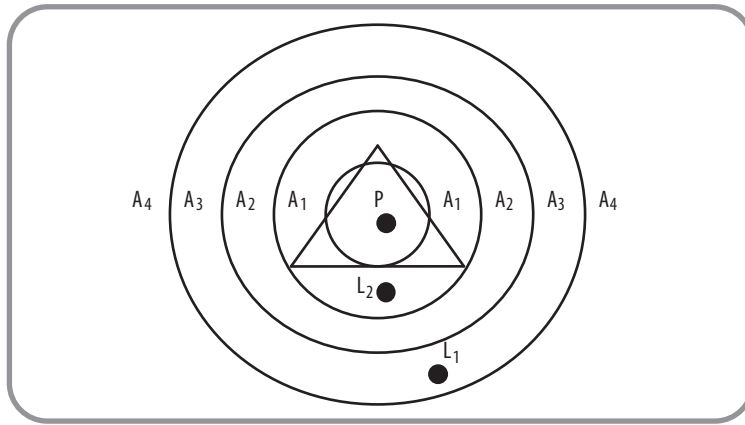


Рис. 3.4. Порівняння економії на робочих витратах і на відхиленнях у транспортних витратах (за А. Вебером) [3]

Він будує довкола пункту транспортного мінімуму (P) замкнуті лінії, які з'єднують пункти однакових відхилень у транспортних витратах при перенесенні виробництва до «робочих пунктів» (L_1 і L_2). Ці лінії А. Вебер називає «ізодапанами», а ту з них, яка проходить через точки, в яких відхилення транспортних витрат та економії робочих витрат однакові, він називає «критичною ізодапаною».

Якщо робочий пункт лежить всередині критичної ізодапани, тобто коли підвищення витрат на транспортування при переміщенні в нього з транспортного штандорту буде меншим за вигреш на зарплаті, то «робоча орієнтація» перемаже. Якщо ж «робочій пункт» виявиться за межами критичної ізодапани і заощадження на робочих витратах виразиться меншою величиною, порівняно з ростом транспортних витрат, то промислове підприємство залишиться в точці транспортного мінімуму.

Вплив пунктів з дешевою робочою силою на різні галузі є різним. Це залежить, з одного боку, від витрат живої праці на одиницю їх продукції і, з іншого, – від темпу зростання транспортних витрат при віддаленні від транспортного оптимуму. Першу величину А. Вебер характеризує індексом робочих витрат, тобто величиною зарплати, що припадає на 1 т готового продукту, другу – штандортною вагою певного виробництва. Відносну силу тяжіння робочих пунктів автор пропонує вимірювати для кожного виробництва за допомогою «робочого коефіцієнта» за такою формулою:

$$k = \frac{a}{m+1},$$

де k – робочий коефіцієнт;

a – індекс робочих витрат, тобто їх величина, яка припадає на 1 т продукції;

m – матеріальний індекс.

При цьому радіус критичної ізодопани розраховується таким чином:

$$Q = \frac{l \cdot a}{(m+1) \cdot h} = \frac{l \cdot k}{h},$$

де Q – радіус критичної ізодопани;

l – величина заощадження (у відсотках) на зарплаті, що досягається в робочому пункті;

h – ставка тарифу.

Аналіз впливу агломераційних чинників на розміщення промислового підприємства А. Вебер провів на базі оцінки змін, які викликає процес агломерації в оптимальній схемі розміщення виробництва, що отримана на основі транспортної і робочої орієнтації. Для цього він увів додаткове поняття – індекс заощаджень.

Проведений аналіз впливу фактора агломерації на розміщення виробництва передбачає відсутність впливу всіх інших факторів, крім транспортного. Виходячи з транспортної орієнтації відшукуються відхилення виробництва транспортних пунктів, обумовлені дією чинника агломерації. Такі відхилення доцільні, якщо витрати відхилення перебиваються заощадженнями в агломераційних пунктах.

Для визначення місця розміщення агломераційного виробництва довкола транспортних пунктів проводяться ізодопани, серед яких виділяється критична ізодопана, тобто геометричне місце точок, де перевитрата транспортних витрат дорівнює економії від агломерації виробництва. А. Вебер стверджує, що відхилення ізольованих виробництв від транспортних пунктів має сенс тільки тоді, коли виробництва, що відхиляються, не виходячи за межі своїх критичних ізодопан, з'єднуються в якомусь одному місці. Таким місцем є площа загального сегмента, який утворений критичними ізодопанами, що перетинаються, оскільки тільки всередині цього сегмента витрати відхилення для кожного виробництва не перевищують тієї вигоди, яка створюється від з'єднання, тобто не перевищує агломераційних заощаджень. Ілюстрацією цього міркування є рис. 3.5.

Виробництва, які агломерують, повинні розміщуватися в заштрихованому сегменті. Вибір точки розміщення промислового підприємства відбувається з урахуванням транспортного фактору. У більш загальному випадку кілька промислових підприємств утворюють не один, а декілька сегментів.

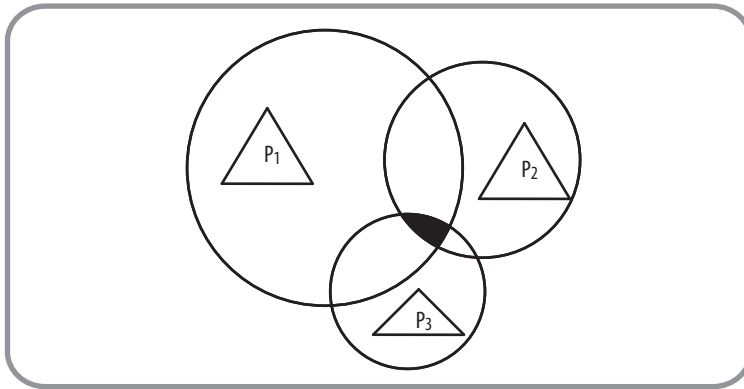


Рис. 3.5. Транспортні пункти та площа агломерації виробництв (за А. Вебером) [3]

А. Вебер розглядає різні ситуації при здійсненні агломерації, конкретизуючи методикку знаходження штандорта. Він пропонує формули агломерацийних ефектів, остаточно з яких має такий вигляд:

$$f(M) = AS \sqrt{\frac{M}{\pi p}},$$

де $f(M)$ – функція заощадження (величина заощаджень від агломерації в розрахунку на одиницю продукту);

A – штандортна вага;

S – ставка транспортного тарифу;

M – виробнича маса будь-якого великого виробництва;

$\pi = 3,14$;

p – виробнича щільність (обсяг продукції, який припадає на одиницю площі R , при рівномірному розподілі виробництва на даній площі).

А. Веберу першому вдалося розробити багатофакторну теорію розміщення промислового підприємства, що спирається на методи кількісного аналізу (математичне моделювання), але так само як і його попередник В. Лаунгардт, він не вийшов за рамки проблеми розміщення окремого підприємства. Проте дослідження А. Вебера стали потужним стимулом для створення більш загальних теорій розміщення.

У 1933 р. німецький вчений В. Крісталлер (1893 – 1969 рр.), учень А. Вебера, у книзі «Центральні місця Південної Німеччини» [13] висунув «теорію центральних місць». Під центральним місцем автор розуміє велике місто, центр для інших населених пунктів зазначеного району, який забезпечує їх головними товарами та послугами.

Теорія В. Крісталлера пояснює, чому одні товари та послуги мають вироблятися (надаватися) в кожному населеному пункті (продукти першої необхідності), інші – середніх поселеннях (звичайний одяг, основні побутові послуги тощо), треті – тільки у великих містах (предмети розкоші, театри, музеї тощо).

Кожне центральне місце має тим більшу зону збуту, чим вище рівень ієрархії, до якого воно належить. Крім продукції, необхідної для зони свого рангу (свого шестикутника), центр виробляє (надає) типові товари і послуги для всіх центрів нижчих рангів (рис. 3.6).

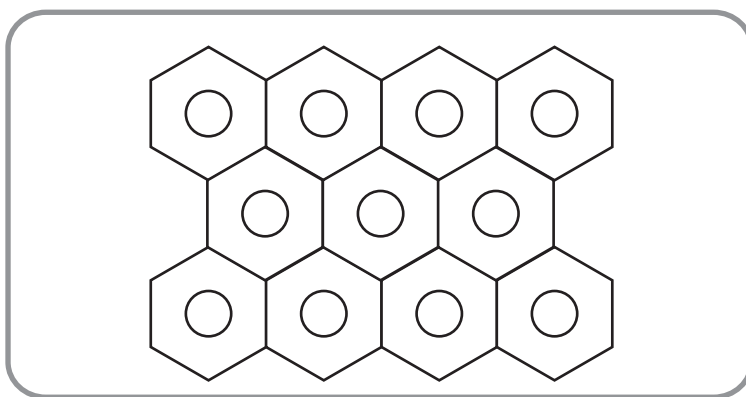


Рис. 3.6. Розміщення зон обслуговування і населених пунктів на території (за В. Крісталлером) [4]

Прийнявши геометричне коло, центр якого збігається з даним центральним місцем, за оптимальну форму для доповнюючого району, В. Крісталлер показав, що група центральних місць одного рангу буде мати систему доповнюючих районів, що утворюють правильну решітку. Однак у процесі формування цих решіток кругові форми доповнюючих районів залишать при суцільному заповненні території «порожні» ділянки, або зони перекриття двох сусідніх доповнюючих районів. Тому оптимізація геометричних властивостей решіток призведе до заміни кругових форм шестикутниками – гексагональними структурами.

Виникнення подібних правильних структур обумовлено п'ятьма основними припущеннями теорії центральних місць [13]:

- формування структур йде на плоскій необмеженій поверхні з ізотропними властивостями і рівномірним розподілом купівельної спроможності населення;
- купівля центральних товарів повинна здійснюватися в найближчому центральному місці даного рангу;
- доповнюючі райони займають повністю розглянуту територію, де формується система центральних місць;

- поїздки за товарами і послугами повинні бути зведені до мінімуму;
- жодне з центральних місць не повинне отримувати надлишковий прибуток.

Серед неявних припущень основне місце, як і в попередніх теоретичних побудовах, посідає «економічна рівновага». У теорії центральних місць її можна трактувати як рівність попиту і пропозиції як для системи в цілому по всій сукупності товарів і послуг, так і для кожного центрального місця по кожному товару і кожній послугі.

Друге припущення виключає конкуренцію між центральними місцями одного рангу і кругову форму доповнюючих районів, оскільки зони перекриття потрібно буде якось ділити між двома місцями. Менш щільній укладці цих районів перешкоджає допущення третє. Тому гексагональна структура строго відповідає прийнятним припущенням і може гарантувати, що споживачі товарів і послуг можуть обмежитися в своїх поїздках найближчими центральними місцями.

Система припущень дозволяє розглядати кілька варіантів розміщення центрального місця в ієрархії розселення при зміні розміру доповнюючого району та кількості обслуговуючих населених пунктів.

Тип ієрархії визначається числом центральних місць даного рівня. Число підлеглих центральних місць, збільшене на одиницю, позначається буквою K . Будь-який центр завжди має залежну від нього однакову кількість поселень, що займають більш низьку ступінь.

Розглянемо, наприклад, випадок, коли є трьохступенева ієрархія поселень: місто – селище – село. Тоді при $K = 7$ навколо кожного міста буде розташовано 6 селищ, а навколо кожного селища – 6 сіл, тобто навколо міста буде всього 6 селищ і 36 сіл. При чотирьохступеневій ієрархії (місто – селище – поселення – село) навколо міста розмістяться 6 селищ, 36 поселень і 216 сіл і т. д. Загальна формула для відображення цієї залежності має такий вигляд:

$$M_n = (K - 1)^n,$$

де M_n – число залежних місць на тій чи іншій ступені ієрархії;

n – ступінь ієрархії;

Кількість можливих типів ієрархії в принципі може бути будь-яким. Однак найбільшу увагу В. Крісталлер і його послідовники приділяли аналізу трьох типів, або варіантів, ієрархії при $K = 3, 4, 7$. Ці варіанти ієрархії систем розселення інтерпретуються таким чином.

Варіант при $K = 3$ забезпечує оптимальну конфігурацію ринкових зон (територій, населення яких купує товари і послуги в даному центральному місці). Обслуговування території досягається найменшим можливим числом центральних місць. При цьому кожне центральне місце обслуговується трьома центральними місцями наступного, більш високого рівня ієрархії і знаходиться на рівних відстанях від них.

Варіант при $K = 4$ створює найкращі умови для будівництва транспортних шляхів, оскільки в цьому випадку найбільше число центральних місць буде розташовано на одній трасі, яка сполучає більші міста, що забезпечує мінімальні витрати на будівництво дороги, тобто дане центральне місце знаходитиметься на найкоротшій відстані до двох найближчих центрів більш високого рівня ієрархії.

Варіант при $K = 7$ здається доцільним, якщо необхідний чіткий адміністративний контроль. У цьому випадку всі центральні місця, які залежать від даного місця, повністю входять в його зону.

З наведених прикладів видно, що функції поселень різні, кожне з них має свій радіус впливу і тягіння. Відповідно до цього можливі і різні способи територіальної організації систем розселення, при яких створюються найбільш сприятливі умови для виконання тих або інших їх функцій. Розглянуті три випадки, які відповідають значенням показника K , можна інтерпретувати як ринкову, транспортну і адміністративну орієнтації у формуванні територіальної структури розселення.

У результаті проведеного дослідження В. Крісталлер виявив ряд просторових закономірностей [13]:

– група тотожних центральних місць має шестикутні доповнюючі райони (тобто території, які обслуговуються центральними місцями), а самі центральні місця утворюють правильні трикутні решітки. Це забезпечує оптимальне переміщення споживачів, оптимізацію ринкової, транспортної інфраструктури та адміністративного устрою.

– ідеальне розміщення населених пунктів може існувати тільки на абстрактній території – однорідного рівня з однаковою щільністю і купівельною спроможністю населення, рівномірним розміщенням ресурсів, однаковим транспортним сполученням. При цьому передбачається також, що купівля та надання товарів і послуг здійснюється тільки в найближчому центральному місці і не одне з центральних місць не отримує додаткового прибутку.

Робота В. Крісталлера піддавалася численній критиці, яка пов'язана з тим, що ніде не існує ідеальної гексагональної решітки. Однак ця робота має велике значення для зіставлення реальних і абстрактних моделей розміщення населених пунктів, що дозволяє прогнозувати майбутні зміни системи розселення. Побудови В. Крісталлера необхідні також для вирішення практичних задач географії невиробничої сфери.

Розвитком теорії «центральных місць» є робота іншого німецького вченого А. Льоша (1906 – 1945 рр.) «Просторовий порядок господарства» [6, 7], що вийшла в 1940 р.

У своїй книзі А. Льош висвітлює досить широке коло теоретичних проблем та конкретних досліджень в області географічного розміщення господарства.

На противагу І. Тюнену і А. Веберу А. Льош розглядає розміщення не однієї якої-небудь галузі, а усієї економіки в цілому – промисловості, сільського господарства, міст і т. д. Проблема розміщення він пов'язує з економікою районів, зовнішньою торгівлею та іншими факторами.

На відміну від своїх попередників, А. Льош вважає головним і по суті єдиним фактором, що визначає вибір місця для спорудження нового підприємства, отримання максимального прибутку.

Поклавши в основу своєї концепції розміщення підприємств погоню підприємців за максимальним прибутком, А. Льош критикує теорію найменших витрат виробництва у розміщенні промисловості, висунуту А. Вебером. Він вважає невірними положення А. Вебера, що тільки витрати виробництва визначають розміщення промисловості. На противагу А. Веберу, А. Льош поряд з витратами виробництва надає великого значення ринкам збуту готової продукції, як одного з головних чинників розміщення підприємств.

У роботі А. Льоша наведена більш складна модель розміщення населених пунктів, максимально наближена до реальності. Автор вважає, що в міру зростання з відстанню транспортних витрат ціни на товари та послуги в периферійних частинах ринкових зон підвищуються, а попит падає. У результаті цього утворюється «конус попиту» – радіус зони збуту товарів і послуг центральних місць, нижня межа якого визначається граничним значенням ринку, верхня – відстанню, на яку доцільно збувати товар (рис. 3.7).

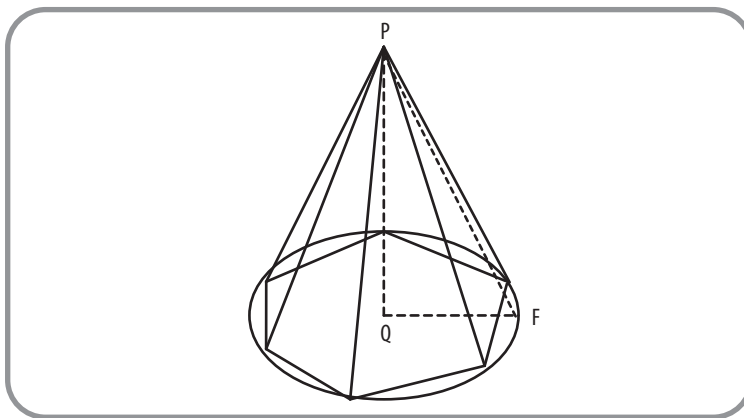


Рис. 3.7 Конус попиту з шестикутною основою (за А. Льошем) [7]:

PQ – розмір попиту в центрі ринкової зони; PF – напрям зниження попиту і зростання цін; FQ – відстань до центрального місця

За допомогою розрахунків А. Льош доводить, що при повному розподілі території на ринкові зони і прямої лінії попиту (PF) сумарний обсяг конусів попиту максимальний, коли їх підстави мають шестикутну форму.

Домагаючись збігу максимально можливого числа центрів при $k = 3$, $k = 4$, $k = 7$ (оптимізуючи таким чином відразу ринкову, транспортну і адміністративну структури), А. Льош обертає накладені один на одного ринкові зони різних розмірів навколо центрального місця. Райони, що обертаються, він називає «економічними ландшафтами». У результаті виділяються 6 «багатих» секторів, і 6 «бідних» населених пунктів. При такому розміщенні, на думку А. Льоша, сумарна відстань між населеними пунктами мінімізується, а асортимент товарів і послуг, який можна придбати на місці, розширюється. При цьому в межах секторів з великим числом населених пунктів їх розміри зростають у міру віддалення від головного міста, і малі населені пункти розташовані приблизно на півдорозі між двома більш великими.

Модель А. Льоша, порівняно з побудовами В. Крісталлера, відрізняється більшою гнучкістю, що впливає з припущення, що значення k можуть вільно мінятися. З цього слідує, що центральні місця створюють майже безперервну послідовність центрів, а не строгу вертикальну ієрархію, як це у В. Крісталлера. Тому поселення більш високого рангу необов'язково виконують всі функції, характерні для місць нижчого рангу, а населені пункти з однаковою кількістю функцій не завжди здійснюють одні й ті ж функції.

Подібність цієї теорії з теорією А. Льоша очевидна, однак вона не настільки значна, як це здається на перший погляд, до того ж праця В. Крісталлера вийшла у світ на сім років раніше робіт А. Льоша. Утім, ці німецькі вчені були сучасниками і добре знали один одного (вони навіть публікували свої праці в одному видавництві), а А. Льош широко популяризував роботи В. Крісталлера, аналізуючи їх і критикуючи.

У їх схемах є і фундаментальна відмінність: у той час як шестикутники А. Льоша становлять межі ринків збуту і зачіпають в першу чергу промислове виробництво, шестикутники В. Крісталлера пов'язують між собою центральні місця (і виконують, отже, іншу роль, навіть якщо одночасно вони і утворюють межі зон впливу для центрів нижчого порядку); вони визначені з урахуванням торгової та адміністративної діяльності. А. Льош свідомо робить упор на поділ території на зони, в той час як В. Крісталлер підкреслює значення полюсів впливу, якими є центральні місця.

Крім того, у розмірах шестикутників А. Льоша відображені умови виробництва кожного виду продукції, тоді як В. Крісталлер визначає розмір шестикутних зон на основі простого розрахунку, що виходить з найменшої відстані в 4 км, яка встановлює масштаб для всієї схеми.

Мережа шестикутників А. Льоша багатоліка (для кожного виду продукції центри утворюються шляхом угруповання в одному місці виробничих об'єктів, що володіють ринками збуту), в той час як центри В. Крісталлера завжди кратні один одному за розмірами. Саме розташування шестикутників у А. Льоша неоднакове, оскільки їх орієнтація виявляє сектори «багаті містами»,

де є щільні транспортні артерії, тоді як розташування шестикутників В. Крісталлера незмінне, і напрями транспортних шляхів не зумовлюються самою схемою. Транспортні шляхи, як це відзначає В. Крісталлер, не можуть проходити скрізь всі головні центри, якщо не вдаватися до повороту елементів мережі, як це робить А. Льош. Для створення ефективної транспортної мережі доводиться деформувати мережу шестикутників. В. Крісталлер вважає, що існує суперечність між організацією за принципом зон збуту і організацією, що диктується транспортною мережею. Залежно від їх відносного значення на практиці буде переважати одне або інше, якщо не буде знайдено компромісне рішення.

Модель В. Крісталлера не підкріплена теорією: на противагу А. Льошу, що спирався на теоретичну базу (хоча й тендітну, оскільки він виходив з дуже жорстких гіпотез). В. Крісталлер створив модель (що вимагає, однак, стільки ж обмежуючих передумов: однорідності та ізотропії простору) чисто інтуїтивно, виходячи виключно з аналізу видів діяльності у сфері послуг.

Базова відстань (година ходьби пішки, або 4 км), що встановлює масштаб схеми, довільна (як і число ступенів, яке визначено цифрою 7). Якщо, наприклад, розглядати мережу міст в умовах розвиненого автосполучення, то основою всієї схеми стане одна година (або інша тривалість часу).

Таким чином, німецька школа розміщення виробництва заклала перші підвалини теорії просторової побудови економіки та її кластеризації, розглядаючи в основному такі фактори, як: транспортні витрати, відстань до ринків збуту продукції та сировини, ефективність виробництва, залежність від робочої сили; агломераційний ефект та інші.

3.2. Теорія англійських індустріальних районів та італійських промислових округів

Найбільш вагомий внесок, що мав згодом вирішальний вплив на розвиток кластерів, був зроблений в кінці ХХ століття англійським економістом А. Маршаллом (1842 – 1924 рр.), який, ґрунтуючись на положеннях теорії А. Сміта про переваги спеціалізації, включив у свої «Принципи економічної науки» (1890 р.) главу про «Концентрацію спеціалізованих виробництв в окремих районах» [16, 73].

А. Маршалл відокремив економічні структури, які «часто можуть бути стійкими завдяки концентрації безлічі схожих малих бізнесів у певному місці» [16]. Він трактує такі обставини як «ефекти оточення» і вважає їх особливо істотними для малого бізнесу. Під ефектами оточення фактично розуміються незаплановані вигоди, іншими словами, ненавмисні та випадкові побічні продукти діяльності (ефекти синергії).

А. Маршалл характеризував концентрації спеціалізованих виробництв в термінах тріади зовнішніх економій [16]:

- доступністю необхідної кваліфікованої праці;
- зростанням підтримуючих і допоміжних галузей;
- спеціалізацією різних фірм на різних стадіях і сегментах виробничого процесу.

Він зробив висновок про взаємозв'язок між спільним розташуванням фірм і їх економічною ефективністю, оскільки фірми будуть групуватися з метою отримання прибутків від позитивних екстерналій, характерних для даної місцевості. Подібне групування фірм він називає індустріальними районами.

Найбільш важливими характеристиками індустріальних районів А. Маршалла є:

- присутність невеликих високоспеціалізованих фірм переважно місцевого походження;
- істотні обсяги угод між контрагентами в межах цих районів;
- високий ступінь кооперації між фірмами усередині району;
- невисока економічна активність між фірмами району та фірмами поза ним;
- загальні джерела фінансів, технічної експертизи і бізнес-послуг для всіх фірм у межах району;
- високий рівень динамічності ринку праці.

Головне досягнення А. Маршалла в тому, що йому вдалося побачити синергетичний ефект близькорозташованих підприємств, що досягається за рахунок таких чинників, як безперешкодний доступ до постачальників, обмін знаннями та досвідом, інноваціями між підприємствами, а також наявністю кваліфікованих трудових кадрів, що володіють знаннями специфіки галузі.

А. Маршалл сформулював три причини того, чому групи компаній певної галузі, розташовані поруч, будуть більш продуктивні, ніж окремо. Ці причини отримали назву «маршалліанської трійці» (Marshallian Trinity) [16]:

- формування пулів на ринку праці (*labor market pooling*): концентрація схожих фірм формує пул на ринку праці з працівників зі схожою кваліфікацією і отримує від цього перевагу. Працівники також мінімізують власний економічний ризик, перебуваючи в місці, де розташовано безліч їхніх потенційних роботодавців. Особливо важливо це для висококваліфікованих працівників, що можна проілюструвати такою цитатою з робіт самого А. Маршалла: «Локалізована галузь отримує більшу перевагу, надаючи постійний ринок кваліфікованої праці. Роботодавці схильні частіше звертатися туди, де є найбільший вибір кваліфікованих працівників з певною спеціалізацією, в той самий час, люди, які шукають роботу, природним чином приходять туди, де багато роботодавців, яким потрібні саме їхні навички і, отже, де існує ринок для них.

У даному випадку соціальні зв'язки працюють одночасно з економічними: часто між роботодавцями і працівниками виникають дружні відносини. Але при цьому жодна із сторін не бажає відчувати, що в разі розбіжностей вони будуть мати тертя один з одним: обидві сторони хочуть мати можливість легко розривати старі союзи, як тільки вони вичерпають себе » [16];

– спеціалізація постачальників: концентрація схожих фірм створює ринок для постачальників і забезпечує масштаб для посилення їх спеціалізації. Це, в свою чергу, сприяє зростанню продуктивності їх споживачів;

– перелив знань: швидке поширення ідей між фірмами в промислових районах.

Дослідження промислових районів, проведене А. Маршаллом, в цілому, визначило те, що сьогодні економісти називають «зовнішні економії», або «позитивні екстерналії», вигоди від зростання продуктивності, які не повністю поглинаються компаніями, що їх створюють, та опосередковано впливають на інших суб'єктів.

Інтерес до концепцій промислових районів А. Маршалла був відроджений групою італійських економістів на чолі з Дж. Бекаттіні [17], які досліджували особливості розвитку італійських промислових округів в «третій Італії», що відрізнялися в 1970-х роках підвищеною конкурентоспроможністю в порівнянні з такою, що потрапила в кризу, промисловою Північчю – «першою Італією», і відсталим Півднем – «другою Італією». Під індустріальним районом вони розуміли географічно висококонцентровану групу одногалузевих організацій, які працюють прямо або опосередковано на одному і тому самому кінцевому ринку, спільно використовують ресурси і знання настільки важливі, що вони формують культурне середовище і певним чином пов'язані одна з одною конкуренцією і співпрацею, складаючи соціально-економічні мережі. Основною особливістю індустріальних районів є наявність закритих соціально-економічних відносин між організаціями та підприємцями, що розвиваються спільно, з взаємною адаптацією до мінливих умов. Вони часто базуються на спільних цінностях, що розділяються і організаціями, і підприємцями; важливу роль відіграють також історичні й інституційні аспекти, засновані на звичках, співпраці та взаємодії, колективних послугах, загальних послугах освітніх і професійних установ.

Така форма організації обумовлюється, як правило, історично – розвитком конкретної галузі в конкретному регіоні, як, наприклад, промислового округу Італії, спеціалізованому на випуску керамічних виробів.

Серед умов, необхідних для зародження такого промислового округу, Дж. Бекаттіні виділив дві головні [17]: існування місцевої пропозиції і існування загального попиту, під яким він розумів зростаючу диференціацію попиту в міру розвитку країн Заходу. При цьому італійські промислові округи володіють трьома особливими характеристиками:

– існування сімейного бізнесу. Фірми, засновані на сімейних взаєминах, – це частина загальної історії розвитку Італії. Сімейний бізнес передбачає велику кількість горизонтальних зв'язків між фірмами, спеціалізацію кожної окремої фірми на певній стадії виробництва і підпорядкування дрібних фірм більшому кінцевому виробникові, який, у свою чергу, контактує із зовнішнім ринком. Таку організацію Дж. Беккатіні назвав соціо-економічною ідентичністю;

– існування цін, що підтримуються системою малих підприємств, які, з одного боку, відповідають світовим цінам на ті самі товари, а з іншого боку, враховують рівень доходів населення в регіоні Італії;

– наявність промислових округів лише в певних галузях промисловості, таких як текстильне виробництво (Капрі, Прато), шкіряна промисловість (Арціньяно), виробництво керамічної плитки (Сассуоло), меблева промисловість (наприклад, виробництво крісел в Манцано). Ці галузі належать до традиційних галузей промисловості, де, однак, виробництво виявляється більш ефективним не в рамках великих фірм, а в мережі малих і середніх підприємств.

Італійський інститут статистики ІСТАТ дав їм таке визначення: це соціо-економічна одиниця на локальній територіальній основі, де взаємодіють співтовариства людей і деяке число середніх і дрібних підприємств, що беруть участь в одному і тому самому виробничому процесі [21].

Інститут промислового розвитку виділив дві основні класифікації округів: виконану ІСТАТ і самими регіонами. ІСТАТ виділив округи з використанням такого критерію, як «локальна робоча система» – географічного району, в межах якого живуть і займаються трудовою діяльністю люди в схожих галузях промисловості. У результаті було виділено 199 промислових округів, на території яких в 2002 р. проживало 14,3 млн осіб (25% від загального населення країни), працювало 2,2 млн осіб і функціонувало 239 тис. підприємств (у середньому по 9 осіб на підприємство). 13 з 20 регіонів Італії ідентифікували на своїй території в цілому 133 промислові округи, в межах яких у 2002 р. проживало 12,2 млн осіб, а 1,7 млн осіб було зайнято на 194 тис. підприємств (також в середньому по 9 осіб на підприємство) [21]. Спеціалізація промислових округів наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Спеціалізація промислових округів Італії [21]

Ідентифікація округів ІСТАТ			Ідентифікація округів регіонами Італії		
Спеціалізація	Кількість округів	%	Спеціалізація	Кількість округів	%
1	2	3	4	5	6
Текстильна промисловість, одяг	70	35,0	Текстильна промисловість, одяг	46	35,0

Закінчення табл. 3.1

1	2	3	4	5	6
Виробництво меблів та кераміки	37	19,0	Виробництво меблів і кераміки	27	20,5
Виробництво механічного обладнання	33	17,0	Шкіряна та взуттєва промисловість	23	17,0
Шкіряна та взуттєва промисловість	28	14,0	Виробництво механічного обладнання	20	15,0
Харчова промисловість	17	9,0	Харчова промисловість	7	5,0
Виробництво паперу та друкована промисловість	6	2,0	Виробництво музичних інструментів та іграшок	6	4,5
Інша спеціалізація	8	3,0	Інша спеціалізація	4	3,0
Усього	199	100	Усього	133	100

При цьому необхідно відзначити, що вони разом з італійськими ТНК формують майже весь експорт країни, визначаючи її конкурентне становище в світовому господарстві. Так, у 1998 р. на промислові округи приходилося 43,3% експорту Італії. За деякими галузям (шкіряної та текстильної промисловості, виробництва взуття та керамічної плитки), цей показник перевищував 50% (рис. 3.8).

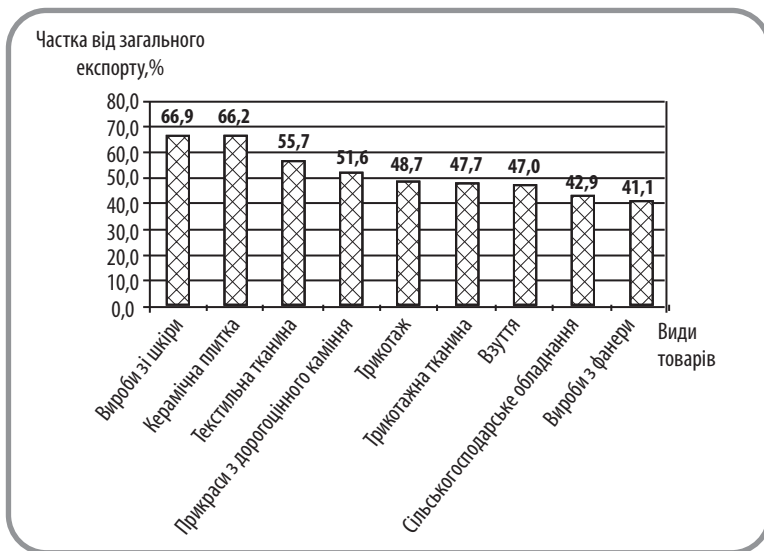


Рис. 3.8. Внесок промислових округів у загальний експорт Італії в 1996 р. [21]

Теоретичні підсумки досліджень учених італійської школи промислових округів активно використовувалися американськими економістами при розробці концепції регіональних і локальних кластерів.

Популярність концепції «гнучких» виробництв та італійських промислових округів могла навести на думку, що такий тип організації виробництва розвивається повсюдно. Однак це було спростовано американським економістом Е. Маркусен [22].

Для позначення регіонів зосередження промислового виробництва Е. Маркусен ввела поняття «притягуючих» міст в однорідному просторі. Такі міста розташування, на думку автора, повинні були мати такі характеристики [22]:

- забезпечувати зростання регіону вище середнього по країні протягом тривалого часу;
- оберігати регіон від безробіття, фірми – від банкрутства в коротко- та середньостроковій перспективі, а також від політичної нестабільності;
- забезпечувати нові робочі місця й уникати по можливості ситуації з нерівномірним розподілом доходів;
- стимулювати участь простих співробітників фірм у процесі прийняття рішень;
- сприяти взаємодії між фірмами та регіональним урядом.

Потім Е. Маркусен показала, що лише деякі приклади відповідають італійській моделі розвитку, виділивши 5 типів просторової організації виробництва. Порівняння характеристик 4-х основних типів районів наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Характеристика різних типів промислових районів (за Е. Маркусен) [20, 22, 23]

Характеристика	Маршаллови промислові райони (італійські промислові округи)	Райони типу «центр-мережа»	Промислові платформи для дочірніх підприємств	Промислові райони, що орієнтовані на державу
1	2	3	4	5
Структура	Місцеві малі та середні підприємства	Одна-дві великі компанії та їх постачальники	Великі компанії, які володіють підприємствами в районі	Одна-дві державні організації, які забезпечують інфраструктуру
Економія на масштабах виробництва	Зовнішня, висока	Внутрішня, висока	Внутрішня, висока	Внутрішня, висока
Ступінь активності місцевих фірм	Висока	Низька, за виключенням фірм, що надають послуги	Низька / середня	Низька

Продовження табл. 3.2

1	2	3	4	5
Внутрірайонна торгівля	Високо розвинена	Між великими компаніями та їхніми постачальниками	Мінімальна	Висока між організаціями та їхніми постачальниками
Центр прийняття рішень	Місцевий	Місцевий у великій компанії	Поза районом	Місцеві держструктури або поза районом
Взаємодія виробник-покупець	Важлива, особливо в Італії	Низька	Низька або відсутня	Низька
Регулювання умов торгівлі	Довгострокові контракти	Довгострокові контракти	Короткострокові контракти	Довгострокові контракти
Кооперація з зовнішніми компаніями	Низька	Висока	Висока з материнською компанією	Висока з контролюючою організацією
Ринок робочої сили	Внутрішній, високоспеціалізований	Внутрішній, спеціалізований	Зовнішній, але внутрішній, по відношенню до материнської компанії	Національний
Ротація кадрів	Висока	Середня	Висока (іноземні громадяни)	Середня / висока
Ідентифікація співробітників	1 – з районом, 2 – з підприємством	1 – з великою компанією, 2 – з районом, 3 – з малим підприємством	1 – з великою компанією, 2 – з районом, 3 – з малим підприємством	1 – з держструктурами, 2 – з районом, 3 – з малим підприємством
Приток робочої сили	Високий	Високий	Високий для менеджменту, низький для персоналу	Високий
Відтік робочої сили	Низький	Середній	Високий для менеджменту, низький для персоналу	Низький, з дозволу держструктур
Місцева культурна ідентичність	Розвинена	Розвинена	Майже відсутня	Розвинена
Джерело фінансування і технологій	Внутрішній	Великі компанії	Зовнішній	Зовнішній (держструктури)
Фінансування довгострокових ризиків	Існує	Невелике, поза великими компаніями	Не існує	Не існує

Закінчення табл. 3.2

1	2	3	4	5
Роль місцевого держуправління	Важлива	Важлива	Важлива	Важлива в інфраструктурі, низька в виробництві
Перспективи довгострокового зростання	Гарні	У залежності від великих компаній і динаміки галузі	Під загрозою в разі переміщення замовлень і виробництва	У залежності від держструктур

Перший тип – Маршаллови нові райони в їх італійській інтерпретації.

Другий – райони типу «центр-мережа», де вся структура розвивається навколо кількох головних корпорацій, що працюють в одній або декількох галузях промисловості. Такий тип районів розвинувся в автомобільній промисловості, наприклад, у м. Тойота (навколо заводу корпорації «Тойота мотор»), Детройті («Велика трійка» автомобільних корпорацій). Схожа просторова організація виробництва спостерігається і в авіаційній і космічній промисловості (найбільш яскравий приклад – м. Сіетл, де розташовуються основні потужності корпорації «Боїнг»). У довгостроковій перспективі райони такого типу дуже залежні від стійкого фінансування районоутворюючих компаній, які забезпечують досить рівномірний розподіл доходів між співробітниками.

Третій тип промислових районів – промислова платформа для дочірніх підприємств, на якій працюють тільки філії або дочірні підприємства великих ТНК, формується в різних країнах незалежно від рівня їхнього розвитку. Так, у США зона парку «Дослідницький Трикутник», яка створена в штаті Північна Кароліна в 1950-х рр. і розрослася до цього часу до великого промислового району з непов'язаними між собою філіями великих ТНК. Представниками цього типу районів є такі вільні економічні зони, як Шеннон в Ірландії, Манаус в Бразилії, а також південнокорейські міста – Куми, де створена «платформа» для текстильних підприємств і складальних виробництв електронної промисловості. Промислові платформи не розвиваються за рахунок синергетичного ефекту, що виникає на основі взаємодії між фірмами, оскільки головне джерело фінансування нових технологій, менеджменту та ідей розташований ззовні – в штаб-квартирах корпорацій, які володіють заводами «платформи».

Четвертий тип – район, орієнтований на державу, в якому провідну роль відіграють державні організації. Вони забезпечують район інфраструктурою, фінансами, технологіями, у багатьох випадках контролюють міграцію робочої сили, є замовниками та покупцями виробленої продукції. Підприємства-суміжники при цьому виконують державні замовлення, забезпечуючи високу внутрішню економію на масштабах виробництва. Це в більшості своїй райони, пов'язані з військово-промисловим комплексом (Альбукерка, Санта-Фе,

Колорадо-Спрінгс в США) або з освітньо-науковою сферою (наприклад, зона навколо технопарку Цукуба в Республіці Кореї).

Звичайно, існують також райони змішаних типів. До цього типу просто-рорової організації виробництва Е. Маркусен віднесла Силіконову долину, що відрізняється від італійських округів за своїм генезисом (цілеспрямоване створення технопарку в Стенфордському університеті), структурі працюючих фірм (наявність великих філій ТНК) і принципами володіння компаніями (відсутність сімейних фірм). У Силіконовій долині можна виділити «маршаллов» промисловий район в електроніці, фірми якого також співпрацюють з великими центрами – ТНК «Хьюлетт-Паккард» і Стенфордським університетом, а також «платформу» для філій великих ТНК («АйБіЕм», «Окі», «Хюндай», «Самсунг» і т. ін.).

Інший американський економіст-географ М. Сторпер, вивчаючи причини високої конкурентоспроможності товарів з країн Тріади на початку 1990-х рр., прийшов до висновку про існування особливих технологічних районів, в яких створюються оптимальні умови для випуску високотехнологічної продукції [24]. Він розглянув 50 провідних товарів США, Італії та Франції за їх часткою в світовому експорті і виявив, що 82 товари з трьох країн відносилися до групи традиційних, виробництво яких базувалося на використанні природних ресурсів та економії на масштабах виробництва, а 68 товарів відносилися до групи інноваційних товарів. Але за вартістю експорту перша група товарів поступалася другій майже в 2 рази – 42 млрд дол. проти 73 млрд дол. При цьому виробництво інноваційних товарів було зосереджено в декількох регіонах зі специфічними місцевими технологіями, які М. Сторпер і назвав технологічними промисловими районами. У результаті він виділив два типи конкуренції в світовому господарстві [25]:

- сильну конкуренцію між якісно-конкурентними фірмами, що працюють як в нових, так і в традиційних галузях з активним використанням інновацій;
- слабку конкуренцію між ціно-конкурентними фірмами.

По М. Сторперу, фірмам з розвинутих країн необхідно зосередитися на сильній конкуренції, оскільки фірми країн, що розвиваються, мають переваги в слабкій конкуренції – виробництві стандартизованої продукції.

Італійські вчені П. Гуер'єрі і К. Пьетробеллі вивчили можливості еволюції різних типів промислових районів, запропонованих Е. Маркусен у зв'язку з їх технологічним розвитком [26]. Так, на початку ХХ ст. райони Детройта (автомобільна промисловість) і Пітсбурга (металургія) в США перетворилися з «маршаллового» в райони типу «центр-мережа» (вар. 1 на рис. 3.9).

«Платформа» для дочірніх підприємств за рахунок розвитку горизонтальних зв'язків між фірмами може трансформуватися в «маршаллов район» (варіант 3), а у випадку злиття кількох фірм – в район типу «центр-мережа» (ва-

ріант 4). Варіант зміни просторової структури району типу «центр-мережа» в «маршалов» є найменш вірогідним і непідтвердженим емпіричним дослідженням (варіант 2).

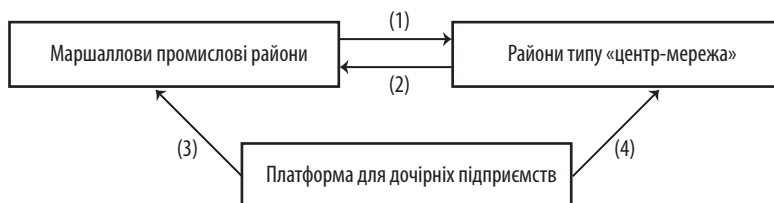


Рис. 3.9. Можливі трансформації типів промислових районів [23]

Таким чином, теорії англійських індустріальних районів А. Маршалла та італійських промислових округів Дж. Беккатіні зробили певний внесок у розвиток теорії просторової економіки і у подальшому – кластерної теорії, оскільки вони розглядали розташування промислових підприємств з позицій: спеціалізації різних фірм на різних стадіях і сегментах виробничого процесу, наявності підтримуючих і допоміжних галузей, ступеня кооперації в межах району та ін.

3.3. Французька школа полюсів зростання та конкурентоспроможності

У 1950 р. в роботі «Економічний простір: теорія і застосування» [28] французький вчений Ф. Перру (1903 – 1987 рр.) привернув увагу до регіонального розвитку своєю концепцією «полюсів зростання».

Теорія полюсів зростання Ф. Перру підсилює теорію центральних місць В. Крісталлера, використовуючи більш сучасні досягнення економічної науки (зокрема, метод «витрати – випуск» В. Леонтьєва). З іншого боку, вона в багатьох відношеннях стикається з теорією виробничо-територіальних комплексів М. Колосовського [45].

Центри прийняття рішень і генерування прибутку названі Ф. Перру «полюсами зростання», які в ході свого розвитку надають сприятливий ефект на свою периферію (підлегли фірми і території). Завданням державного регулювання економіки є не макроекономічне стимулювання, а політика, спрямована на створення і підтримку «полюсів зростання» і розширення зони їх впливу.

Ф. Перру класифікував галузі виробництва за тенденціями їх розвитку і виділив такі їх групи [28]:

– галузі, що розвиваються повільно чи деградують з тенденцією постійного зниження їх питомої частки в структурі економіки;

– галузі з високими темпами розвитку, які, однак, не справляють суттєвого впливу на розвиток інших галузей економіки країни;

– галузі, які не тільки швидко зростають, але й спричиняють розвиток інших галузей, забезпечують загальний індустріальний розвиток країни.

Цю останню групу галузей Ф. Перру назвав профілюючими, чи динамічними, галузями. Там, де отримують розвиток динамічні галузі, виникає і «полюс зростання».

В основі теорії «полюсів зростання» Ф. Перру лежить ефект домінування, який показує, що для розуміння економічного зростання необхідно зосередитися на ролі «рушійних галузей», тобто таких галузей, які домінують в силу свого величезного розміру, великої ринкової сили або ролі провідного виробника інновацій. Рушійні галузі (або навіть окремі фірми) є «полюсами зростання», які приваблюють, фокусують і направляють різноманітні економічні ресурси, оскільки забезпечують найбільш ефективне їх використання. Таким чином, під «полюсами зростання» розуміються галузі чи підприємства, що компактно розміщені і динамічно розвиваються, які породжують ланцюгову реакцію виникнення і зростання промислових центрів.

В основі ідеї «полюсів зростання», висунутої Ф. Перру, лежить уявлення про провідну роль галузевої структури економіки і, в першу чергу, лідируючих галузей, які створюють нові товари та послуги. Центри і ареали економічного простору, де розміщуються підприємства лідируючих галузей, стають полюсами тяжіння факторів виробництва, оскільки забезпечують найбільш ефективне їх використання. Це призводить до концентрації підприємств та формування «полюсів зростання».

У зв'язку з тим, що профілюючі галузі часто знаходяться в тісних контактах між собою (взаємозв'язках), Ф. Перру запровадив термін «комплекс галузей». Більшість регіоналістів сходяться на тому, що, з економічного погляду, «полюс зростання» включає три основні елементи:

– провідна галузь, що має високу спроможність до нововведень;

– серію галузей місцевого та районного значення, пов'язану з нею через систему відносин типу «затрати-випуск». Ці відносини і слугують засобом передачі провідного ефекту на все господарство;

– згусток просторових сил, що забезпечує підприємствам отримання агломераційної економії. У результаті виникає джерело, в ідеалі спроможне справляти досить сильний вплив на навколишнє господарське середовище.

Лише нова галузь, яка швидко розвивається, має місткий і зростаючий ринок збуту, спроможна відігравати роль «двигуна» полюса. Подібна галузь («рухаюча», чи «пульсуюча» у загальноприйнятій термінології), що швидко збільшує обсяг виробництва та масштаби найму місцевої робочої сили, дуже сильно впливає на господарство полюса. За рахунок міжгалузевих зв'язків

вона стимулює розвиток суміжних виробництв шляхом придбання на місці матеріалів, палива, сировини та оплати послуг, а також найму робочої сили.

Наступний крок у логічному розгортанні категорій Ф. Перру робить через теорію макроодиниці і макрорішень. Якщо «ефект домінування» – вихідний пункт загальної теорії економічної діяльності, то макрорішення – її центральна найбільш важлива частина.

Деформація економічного простору навколо домінуючої одиниці означає зміну форми і змісту відносин між економічними одиницями, що входять у простір. Якщо в моделях досконалої конкуренції кожна фірма діє самостійно, керуючись тільки рівнем єдиної ціни на ринку її продукції і величиною своїх витрат, то, потрапивши в поляризоване простір, вона повинна при прийнятті рішень врахувати прямий чи непрямий примус, що виходить з полюса – від домінуючої одиниці. Це змінює всі умови рівноваги (тобто співвідношення між рівнем витрат, випуском і цінами) у цьому просторі. Його параметри відхиляються від параметрів в інших місцях загальнонаціонального (або загальносвітового) економічного простору, стають частково незалежними. У поляризованому просторі економічні одиниці ведуть себе вже не як взаємозалежні партнери, а як члени єдиного, системно організованого цілого. Таку сукупність Ф. Перру називає макроодиницею.

Вища економічна одиниця, приймаючи рішення, керується більшим числом відомих параметрів, ніж інші одиниці. Їй відомі, як правило, вже на стадії прийняття рішень плани своїх молодших партнерів-конкурентів. Володіючи в достатку здатністю до примусу, вища одиниця може вже на стадії вироблення планів вплинути на них таким чином, щоб забезпечити найбільшу економічність всього угруповання.

Таке групування стає системно організованим і перетворюється в макроодиницю. Сукупна ефективність дій партнерів підвищується. Можна навіть підрахувати ступінь збільшення економічності шляхом порівняння витрат на конкурентну боротьбу до і після перетворення даної сукупності в систему.

Ф. Перру висунув тезу про те, що всередині макроодиниці змінюється природа і зміст конкуренції. Зі стихійної, агресивної, неорганізованої вона стає «колективною», перетворюється на «боротьбу-змагання»; зміна природи конкуренції впливає на весь механізм розподілу ресурсів, тобто – на рух капіталів усередині галузі і між галузями. У його основі лежить тепер не тільки прагнення забезпечити максимальний індивідуальний прибуток для кожного підприємства, а й максимальний прибуток для макроодиниці в цілому. А це означає, що норма прибутку в окремих підприємств не регулюється величиною їх власного капіталу.

Домінуюча макроодиниця є своєрідним «полюсом зростання». Вона породжує «ефект агломерації», об'єднуючі та доповнюючі види діяльності в одне ціле. «Полюса зростання», під якими можна розуміти і фірму, і галузь, і комп-

лекс галузей, що володіють сильним «ефектом захоплення», утворюють «зони розвитку», «осі розвитку» в регіоні або країні. Ф. Перру вважає, що найважливіше завдання економічної політики держави полягає у створенні таких «полюсів зростання» і свідомому управлінні середовищем поширення їх ефекту.

Базуючись на концепції «домінуючої економіки» і понятті неоднорідності зростання, Ф. Перру робить такі висновки щодо практики планування в умовах капіталізму: *по-перше*, збалансоване зростання не здійснимо, політика зростання – це завжди політика нерівномірного зростання незалежно від того, чи досягається вона свідомо або відбувається стихійно; *по-друге*, політика зростання, що здійснюється як структурна політика, спрямована не на пристосування до існуючих структур, а на активне перетворення структур в бажаному напрямку; *по-третє*, оскільки зростання нерівномірне, структурна політика є обов'язково політика виборча, а не глобальна, як в рекомендаціях кейнсіанців.

Французький вчений Ж. Будвіль [3] показав, що як «полюси зростання» можна розглядати не тільки сукупності підприємств лідируючих галузей, а й конкурентні території (населені пункти), які виконують в економіці країни чи регіону функцію джерела інновацій і прогресу. За визначенням Ж. Будвіля, регіональний «полюс зростання» становить низку розвиваючих і розширюючих галузей, розміщених в урбанізованій зоні і здатних викликати подальший розвиток економічної діяльності в усій зоні свого впливу. Таким чином, «полюс зростання» можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст, які мають комплекс виробництв, що швидко розвиваються.

Ж. Будвіль, наприклад, запропонував такий варіант ієрархії «полюсів розвитку» [3]:

– *центральні місця* – дрібні та середні за розмірами «класичні» міста, що спеціалізуються на традиційних поширених галузях й обслуговують навколишню сільську місцевість;

– *полюси зростання* – промислові міста з диверсифікованою структурою господарства, як правило, середнього розміру. Для них характерні високі темпи зростання, тому що в них розміщені підприємства нових галузей промисловості. Їх зростання, однак, не можна вважати автономним, бо воно генерується за рахунок зовнішніх впливів;

– *полюси розвитку* – великі міські агломерації з розвиненою структурою господарства. Вони мають пропульсивні фірми, генерують нововведення; їх зростання можна розглядати як автономне. Полюси розвитку впливають на увесь процес територіального розвитку;

– *полюси інтеграції* – зони зростання, що охоплюють дві чи більше міських систем. Це значні концентрації продуктивних сил, де поступово форму-

ються прямі та зворотні пропульсивні зв'язки, що багато в чому визначають еволюцію просторових структур.

Х. Ласуен [3] деталізував уявлення про «полюси зростання». *По-перше*, «полюсом зростання» може бути регіональний комплекс підприємств, пов'язаний з експортом регіону (а не просто з провідною галуззю); *по-друге*, система полюсів і кожен з них окремо зростають за рахунок імпульсів, які породжені загальнонаціональним попитом, що передається через експортний сектор регіону; *по-третє*, імпульс зростання передається другорядним галузям за посередництвом ринкових зв'язків між підприємствами, а також географічної периферії.

Теорію «полюсів зростання» розвинув французький учений П. Потье [3] в роботах про «осі розвитку». Основна ідея автора полягає в тому, що території, розташовані між «полюсами зростання» і забезпечують транспортний зв'язок, отримують додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню вантажопотоків, поширенню інновацій, розвитку інфраструктури. Тому вони перетворюються на «осі (коридори) розвитку», що визначають разом з «полюсами зростання» просторовий каркас економічного зростання великого регіону чи країни.

У 1982 р. співробітники Центру перспективних економічних досліджень в сфері планування (Франція) М. Аглієтта та Р. Буайє написали роботу «Полюси конкурентоспроможності, промислова стратегія та макроекономічна політика» [31]. Автори під «полюсом конкурентоспроможності» розуміють підсистеми економічної системи, що складаються з підприємств, які мають домінуючі позиції в національній і міжнародній конкуренції, завдяки яким можуть запускатися «ефекти залучення», що розповсюджуються на багато інших видів діяльності.

На думку Е. Черноуцан, важливими особливостями «полюсів конкурентоспроможності» (ПК) є [30]:

– ПК розглядаються як ключовий інструмент нової державної промислової та інноваційної політики в справі досягнення високого рівня конкурентоспроможності Франції на світових ринках високотехнологічної продукції;

– ПК – інструмент реалізації науково-технічної стратегії держави.

Держава спрямовує дію полюсів відповідно до окреслених науково-технологічних пріоритетів;

– у розвитку ПК провідну роль відіграє держава, вона визначає ключові напрями розвитку кластерів, затверджує спільні проекти, виділяє фінансування, офіційно реєструє географічну зону кластера;

– для ПК характерна концентрація зусиль на розвитку нових технологій, орієнтація на освоєння нових, перспективних ринків високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю. У першу чергу, отримують офіційний статус полюси у стратегічно важливих для Франції секторах;

– ПК – відкриті системи, які включають до свого складу всіх бажаючих працювати за даною темою. Вони дозволяють спільно працювати навіть тим учасникам, які погано або зовсім не знають один одного;

– ПК націлені на розвиток співробітництва між підприємствами, науково-дослідними установами, установами вищої школи та професійної освіти;

– стрижень співпраці в рамках ПК – науково-технологічні та інноваційні проекти. За суттю, ПК – це кластер, орієнтований головним чином на НДДКР та інновації;

– ПК мають інституційне оформлення та офіційний титул «поліус конкурентоспроможності», який надає, зокрема, право на державне фінансування проектів. Більшість ПК підпорядковані режиму асоціації;

– фінансування учасників ПК здійснюється здебільшого державою;

– ПК – головна рушійна сила, яка визначає інноваційну стратегію різних регіонів країни.

Слід зазначити деякі відмінності «поліусів зростання» від «поліусів конкурентоспроможності». Як резюмував В. Пекьор, «поліуси конкурентоспроможності» відрізняються від «поліусів зростання» як засіб, що демонструє перехід від позапросторового капіталізму до капіталізму контекстуального, де когнітивні ресурси, які черпаються в певних місцях, мають свою специфіку [32].

На думку А. Планкета та А. Торра, по відношенню до політики «поліусів конкурентоспроможності», на відміну від політики «поліусів зростання», держава не є «генеральним підрядником», хоча і відіграє іноді дуже значну рушійну роль; вона скоріше виконує роль ініціатора або того, хто спонукає до прояву ініціативи [33].

У 2004 р. уряд Франції почав реалізовувати ідеї «поліусів конкурентоспроможності» на практиці.

У документах Міжміністерського управління з благоустрою та конкурентоспроможності територій (DIACT) Франції дано офіційне визначення «поліусів конкурентоспроможності» як «об'єднання на певній території підприємств (від великих до малих), державних і приватних науково-дослідних лабораторій та освітніх установ навколо спільних проектів з сильною інноваційною складовою та загальною стратегією розвитку. Дане партнерство тісно пов'язане з ринком, прив'язане до певного науково-технологічного напрямку та націлене на пошук тієї критичної маси, яка веде до конкурентоспроможності та міжнародної значущості» [33].

Основні завдання, що стоять перед «поліусами конкурентоспроможності», такі:

– розвиток конкурентоспроможності економіки Франції на основі посилення процесу нововведень з особливою увагою до нововведень проривного характеру;

- створення на територіях Франції сприятливих умов для розвитку промислової діяльності з потужною технологічною складовою;
- посилення привабливості території Франції;
- стимулювання зайнятості та економічного зростання. Боротьба з процесом переміщення промислового виробництва в інші країни.

Для отримання статусу «полюсу конкурентоспроможності» заявка повинна задовольняти 4-м основним критеріям:

- стратегія розвитку, яка пов'язана з планом економічного розвитку території полюса;
- міжнародна значущість в промисловому або технологічному плані;
- партнерство між учасниками;
- здатність до спільних дій в галузі НДДКР та створення за допомогою цього нових благ з високою доданою вартістю.

Для підтримки розвитку «полюсів конкурентоспроможності» держава створила цілий арсенал спеціальних фінансових механізмів:

- кредити на пільгових умовах для закупівлі обладнання;
- фінансування зі спеціалізованих державних фондів: Національного агентства з наукових досліджень, Агентства з промислових інновацій, Єдиного міжміністерського фонду;
- зниження податкового та соціального навантаження (звільнення від податку на прибуток, щорічного податку на сукупну суму доходів, професійного та поземельного податку).

На сьогоднішній день у Франції діє 71 «полюс конкурентоспроможності», з яких 17 отримали міжнародне визнання, з них 7 є вже визнаними лідерами в своїх секторах на світовому рівні, а 10 – на шляху до світового лідерства (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Полюси конкурентоспроможності Франції [33]

Назва полюсу	Сектор діяльності
Світові лідери	
1	2
Aerospace Valley	літакобудування
Finance Innovation	фінанси, страхування
Lyonbiopole	вірусологія
Medicen Paris Region	охорона здоров'я, інфекційні хвороби, онкологія
Minalogic	нанотехнології
SCS: Solutions Communicantes Securisees	матеріали та програмне забезпечення для комунікацій

1	2
Systematic Paris Region	програмне забезпечення
На шляху до світового лідерства	
Alsace Biovalley Innovations therapeutiques	біотехнології, охорона здоров'я, фармацевтика
Axelera	хімія, навколишнє середовище
Cap Digital Paris Region	телекомунікаційні та інформаційні технології
Images et reseaux	електроніка та телекомунікації
i-Trans	залізничний транспорт
Industries et Agro-Ressources	біоенергетика, біоматеріали, харчові компоненти
Innovations Therapeutiques	медицина
MOVEO	автомобілебудування
Pole Mer Bretagne	технології в галузі морепродуктів
Pole Mer PACA	технології в галузі морепродуктів
Vegepolys	біотехнології рослин

Для більшості з 54 полюсів національного значення розвиток експортної діяльності є найважливішим пріоритетом.

Таким чином, теорія «полюсів конкурентоспроможності» є одним із останніх досліджень у розвитку французької просторової економіки і є одним із різновидів кластерного підходу зі своїм національним колоритом.

3.4 Американська модель «центр-периферія»

Одним із напрямків розвитку теорії «полюсів зростання» є модель «центр-периферія» розроблена Дж. Фрідманом у 1966 р. [34, 36]. У цій моделі невеликий за розміром території центр, який об'єднує найбільш передові технологічні і соціальні досягнення, протиставляється величезній периферії – сукупності віддалених і слабкорозвинутих територій із сповільненою модернізацією, яка є джерелом ресурсів і споживачем інновацій. Виділяють також полупериферійні райони, які мають проміжне становище, – колишні центральні з застарілою технологічною базою, або близько розташовані до центру периферійні райони, які більш ефективно взаємодіють з центром. Модель «центр-периферія» застосовується на різних рівнях: глобальному, регіональному, локальному.

У табл. 3.4 приведена методика А. Руденко побудови системи «центр-периферія» регіону.

Методика побудови системи «центр-периферія» регіону [37]

Етапи	Зміст етапу
1	
Первинне визначення системи «центр-периферія» регіону	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір та обґрунтування міста як центру системи, на основі адміністративного положення та культурно-історичних особливостей формування; 2. Виділення полупериферії або центрів другого порядку шляхом оцінки конкурентних позицій центру в системі, що розглядається; 3. Виділення периферії для центрів усіх рівнів людських потоків між об'єктами системи
2	
Обчислення ситуаційного статусу об'єкта та оцінок обслуговування	<ol style="list-style-type: none"> 1. На основі системи аналітичних показників визначається бальна оцінка важливості офісу; 2. Проводиться побудова матриці «об'єкт (міста та райони) – організації» V_{ij} де i – місто або район, $i = 1, n$, j – організація, $j = 1, m$, v – бал важливості офісу; 3. Визначається міра ситуаційного статусу об'єкту в межах регіональної системи. На основі розрахованих заходів будується картограма, що дозволяє виявити начальну структуру системи «центр-периферія». Вторинне визначення системи центр-периферія
3	
Аналіз напрямів товаропотоків	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проводиться розділення товарів на дві групи – промислові та сільськогосподарські; 2. Проводиться бальна оцінка міст та районів по напрямкам товаропотоків; 3. Підсумовування балів по містам та районам окремо і ранжирування міст та районів за величинами бальних оцінок товаропотоків; 4. Аналіз об'ємів і напрямків товаропотоків; 5. Групування міст та районів на основі підсумків ранжирування за бальними оцінками товаропотоків
4	
Визначення індексу положення об'єкту в системі «центр-периферія»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розділення показників на дві групи: перша – значення показників свідчить про наближення об'єкту до рівня периферії, друга – про наближення об'єкту до рівня центру; 2. Підрахунок індексів рівня розвитку об'єкту в системі «центр-периферія»
5	
Узагальнення результатів попередніх етапів та висновки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Складання таблиці, що відображає, скільки разів даний елемент системи (город або регіон) мав статус певного рівня ієрархії; 2. Уточнення статусу елементів системи «центр-периферія» регіону на основі визначених на першому етапі зон впливу центрів і даних складеної таблиці

Зміна стадій просторової структури, як зазначає М. Барановський [38], відбувається паралельно з поширенням нових явищ від центрів їх зародження до периферії. Досліджуючи еволюцію відносин «центр периферія», спочатку

Д. Фрідман, а потім і його послідовники, виділили на національному рівні чотири стадії регіонального розвитку: система локальних ядер, єдиного сильно-го національного центру, сильного центру та сильних субцентрів, утворення функціонально взаємозв'язаних місць. Таким чином, процес просторового структурування територій у відповідності до рівня їх диференціації описує теорія «центр-периферія». Серед основних моделей територіальної диференціації в рамках цієї теорії виділяють такі (рис. 3.10).

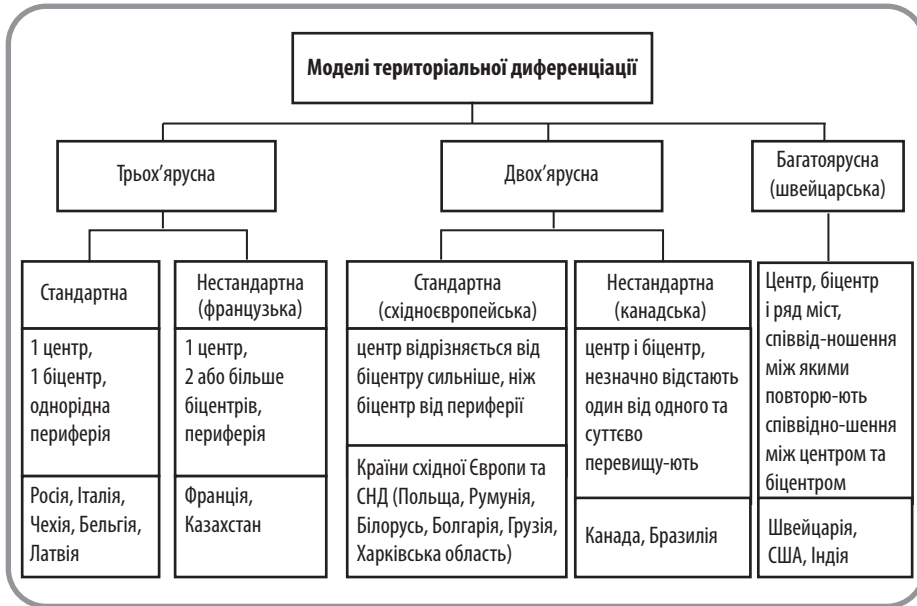


Рис. 3.10. Класифікація моделей територіальної диференціації «центр-периферія» [35]

Порівняльна характеристика моделей розвитку територій за теорією «центр-периферія» наведена в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Порівняльна характеристика моделей розвитку територій за теорією «центр-периферія» [39]

Модель	Особливості	Приклади
1	2	3
Стандартна трьох'ярусна модель	Чітке виділення одного центру та одного біцентру, від яких, у свою чергу, відрізняється більш-менш однорідна периферія	Італія (Рим - Мілан) Чехія (Прага - Брно) Бельгія (Брюссель - Антверпен) Латвія (Рига - Даугавпілс)

Закінчення табл. 3.5

1	2	3
Нестандартна трьох'ярусна модель (французька)	Чітке виділення центру та двох або більше претендентів на роль біцентру, які за рівнем розвитку значно відрізняються від периферії	Франція (Париж – Марсель; Ліон)
Стандартна двох'ярусна модель (східноєвропейська)	Центр відрізняється від біцентру суттєвіше, ніж центр від периферії. Потенціал зростання центру, сформований ще за планової економіки непропорційно вищий, ніж всіх інших точок території	Польща (Варшава - Лодзь) Румунія (Бухарест – Клуж – Напока) Білорусь (Мінськ - Гомель)
Нестандартна двох'ярусна модель (канадська)	Виділяються центр та периферія, які незначно відстають за рівнем розвитку один від одного і суттєво перевищують периферію. Характерна для великих за розміром територій	Канада (Монреаль – Торонто) Бразилія (Сан-Паулу – Ріо-де-Жанейро) Росія (Москва – Санкт-Петербург)
Багаторярусна модель (швейцарська)	Виділяються центр, біцентр та ряд міст, співвідношення між якими за чисельністю населення приблизно повторюють співвідношення між центром та біцентром	Швейцарія (Цюрих – Базель – Женева – Берн-Лозанія) США (Нью-Йорк – Чикаго – Лос-Анджелес – Філадельфія – Детройт) Індія (Калькутта – Бомбей – Делі – Мадрас – Хайдарабад)

Стандартна трьох'ярусна модель передбачає чітке виокремлення одного центру та одного біцентру, які суттєво відрізняються від більш-менш однорідної периферії. Ця модель спостерігається в більшості країн та територіальних утворень (областей, країв, республік та ін.). Нестандартна трьох'ярусна модель часто утворюється на територіях, де конкурують між собою «старий» та «новий» біцентри. Наприклад, у Республіці Північна Осетія – Аланія функції старого біцентру Моздоку, який суттєво віддавлений від центру (Владикавказу) в значній мірі переходять до нового центру – Беслану, який зрівнявся з Моздоком за чисельністю населення й перетворився на великий транспортний вузол, де розташовані промислові підприємства, продукція яких спрямована, в першу чергу, на задоволення потреб столиці. Аналогічна ситуація склалася в Казахстані, де швидко зростаючі нові біцентри наздогнали старий біцентр Караганду за чисельністю населення та значущістю в господарському житті країни [39].

Стандартна двох'ярусна модель характерна для багатьох країн Східної Європи та СНД. Так, в Болгарії має місце більш ніж трикратна різниця в чисельності населення між Софією та Пловдивом, що набагато перевищує різницю між біцентром та містами «периферії». У Білорусії, слідом за Мінськом, з великим відривом від нього, знаходяться Гомель, Вітебськ, Могилев та Гродно. У Румунії за Бухарестом слідує практично рівні один одному Клуж-Напока,

Тимішоара та Ясси, до яких наближається Галац. У Грузії спостерігається багатократна різниця між Тбілісі та Кутаїсі, від якого трохи відстають Руставі, Сухумі, Батумі. Має місце чотирикратна різниця між Харковом та Ізюмом, Куп'янськом і Лозовою, що слідує за ним. Це можна пояснити умовами, які склалися в плановій економіці та дозволяли центрові мати потенціал зростання непропорційно вищий ніж в інших точка території. Така ситуація рідше зустрічається в країнах, де в економічній системі важливу роль відіграє конкуренція, а в системі управління переважають ліберально-ринкові цінності. Нестандартна двох'ярусна (канадська) модель на практиці характерна для значних за площею територій, таких як Росія, Канада, Бразилія.

Багатоярусна (швейцарська) модель характеризується територіальною диференціацією високоорганізованого типу й найчастіше спостерігається там, де розвиток територій відбувається дуже інтенсивно, або має давню історію. Частіше за все біцентр розташований далеко від центру, іноді – на протилежному боці території (Вільнюс – Каунас в Литві; Братислава – Кошице в Словаччині; Любляна – Марибор у Словенії; Ярославль – Рибінськ в Ярославській області Росії). У деяких випадках на противагу центрові на протилежному боці утворюється ціла група міст, кожен з яких претендує на роль біцентру, проте можливе й близьке розташування центру й біцентру, як то відбувається у Волгограді-Волжському (Росія).

Таким чином, у процесі свого розвитку будь-які територіальні утворення різняться між собою за рівнем соціально-економічного розвитку та іншими характеристиками, частіше за все при цьому утворюються центр (головний елемент), один або декілька біцентрів, які створюють відповідні осередки зростання та периферію, яка включає в себе всі слабкорозвинуті територіальні одиниці. Під час дослідження регіонального розвитку, як зазначає І. Пилипенко [40], головним атрибутом виступає саме «територіальність» будь-яких процесів, явищ, природних чи суспільних об'єктів, їх систем. При цьому територія розглядається з трьох позицій:

- носій різноманітних ресурсів та умов;
- осередок виконання різноманітних функцій;
- специфічний атрибут простору, що впливає на впорядкованість об'єктів, розташованих у ньому.

У своєму розвитку території проходять певні етапи. За Г. Гольцом [41], ці етапи є еволюційними та змінюють один одного за схемою: історичний етно-адміністративний – ринковий – класичний економічний – сучасний соціально-економічний район. Зміна історичних етапів пов'язана з поширенням певних соціально-економічних процесів, наприклад, прискоренням науково-технічного прогресу чи проведенням реформи адміністративно-територіального устрою. Ці процеси зазвичай відбуваються неодноразово та мають точковий характер, завдяки чому формуються передумови для існування просторової

нерівності між центрами, де зароджуються зрушення, й периферією, яка виступає середовищем поширення цих процесів. Таким чином, різниця між рівнями соціально-економічного розвитку генерує різні динамічні та структурні характеристики центру, напівпериферії та периферії (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Основні динамічні та структурні характеристики центрів, напівпериферії та периферії [40]

Характеристика	Центр	Напівпериферія	Периферія
Динаміка розвитку	Невисокі але стійкі темпи розвитку	Динамічний але нестійкий розвиток	Нестійкий розвиток при його низькому початковому рівні
Економічна структура	Висока й зростаюча частка невиробничої сфери. Концентрація функцій прийняття рішень і науково-дослідних розробок (генерація науково-технічного прогресу). Структурна перебудова й «вимивання» старих галузей	Висока частка зайнятих у промисловості. Концентрація виконавчих функцій, пов'язаних з науково-технічним прогресом при сильній залежності від центру. Розвиток сучасних галузей з готовою технологією (формування «безголової» економіки)	Підвищена частка зайнятих у традиційних галузях первинного сектору й сфери послуг. Участь у територіальному поділу праці через галузі, що не визначають науково-технічний прогрес. Слабка внутрішня інтеграція і обмеженість участі в різних формах поділу праці
Соціальна структура	Бюрократизація структури робочих місць (зростання невиробничих підрозділів у всіх сферах). Поляризація соціальної структури населення. Орієнтація населення на підвищення свого статусу	Перевага робітників з традиційними навичками індустріальної праці. Відносно гомогенний соціальний склад населення. Орієнтація на підвищення заробітків при посиленні соціальної нерівності	Перевага працівників з традиційними навичками аграрної праці. Гомогенний або різко контрастний склад населення. Орієнтація на збереження традиційних життєвих цінностей, їх конфлікт з новими вимогами
Територіальна структура	Урбанізований район, що має тенденції до розширення. Висока територіальна концентрація населення і господарства. Моноцентризм і концентричність (поліцентрична структура як виключення)	Активна урбанізація поліцентричного або агломерацийного характеру. Висока або середня територіальна концентрація	Прискорена поляризація території, варіанти: збереження традиційних соціально-економічних укладів; їхня деградація поза полюсами росту; опосередковане освоєння нових районів
Загальна орієнтація	Посилене значення креативних та інноваційних функцій. Орієнтація на розвиток з максимальним ресурсозбереженнями	Періодичне посилення інноваційних або консервативних функцій при сталості адаптивних механізмів. Орієнтація на зростання при можливості з розвитком і збереженням ресурсів	Збереження консервативності, часткове впровадження адаптивних функцій. Орієнтація на зростання і максимальне використання ресурсів

Розмір та масштаб територіального охоплення центру та периферії можуть змінюватися за рахунок поглинання частини напівпериферії, що поглиблює соціально-економічні диференціації територій.

На будь-якому просторовому рівні можна виділити соціально-економічний центр (ядро) та залежну від нього периферію. Проте в основному дослідження проводилися на рівні світу з метою групування країн на центральні, напівпериферійні та периферійні. Як зазначає І. Пилипенко, на теперішній час теоретично-методологічний інструментарій побудови просторових схем із застосуванням положень теорії «центр-периферія» на рівні регіону країни розроблений недостатньо [40].

У даній роботі будемо базуватися на запропонованих цим автором визначеннях центру та периферії.

Отже, за І. Пилипенком, суспільно-географічний центр – це частина регіону, яка має функціональні зв'язки зі своєю базою розвитку (перш за все, периферією) і, на відміну від інших частин регіону, виділяється суспільною атрактивністю, високою концентрацією суспільних процесів і явищ, які постійно ускладнюються.

Під суспільно-географічною периферією запропоновано розуміти частину суспільного простору, в межах якого швидкість суспільно-географічних процесів мінімальна або їх вектор не співпадає з вектором розвитку ядер суспільного життя, до яких відносяться, перш за все, великі та середні міста.

Диференціація соціально-економічного розвитку центру та периферії пояснюється тим, що зародження технологічних, соціальних та інших нововведень відбувається нерівномірно. Центр виступає місцем їх генерування, а периферія – місцем їх поширення (рис. 3.11).

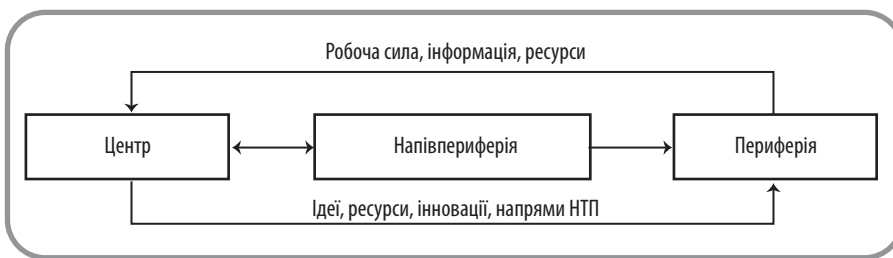


Рис. 3.11. Взаємозв'язок між центром та периферією

Механізм функціонування територіальних систем типу «центр-периферія» пов'язаний, як зазначають О. Гріцай, Г. Іоффе та А. Трейвіш [15], з постійними якісними перетвореннями соціально-економічних відносин в межах ядра, де, паралельно із розвитком науково-технічного прогресу, виникають нові функції, концентруються новітні наукоємні види діяльності та виробництва, утво-

уються нові зв'язки. Усе це забезпечує процес безперервної перебудови економічної системи, який супроводжується зростанням кваліфікаційного рівня трудових ресурсів та зміною соціальної структури суспільства.

Постійна інноваційна діяльність створює умови для прискорення соціально-економічного розвитку всередині центру, адже в ньому є максимальний доступ до інформації та капіталу, в результаті центр стає осередком науково-технічного прогресу. У центрі виникають наукомісткі галузі, відбуваються зрушення в кваліфікаційному та соціальному складі населення. Центр витісняє на периферію галузі, що не відповідають статусу ядра, і це закріплює залежність периферії від центру, при цьому центр споживає ресурси, що надходять від периферійних районів. Унаслідок цих процесів соціально-економічна диференціація між центром та периферією поглиблюється. Однак, впродовж тривалих періодів часу розвиток центру співпадає з прогресом на периферії. Для більш коротких часових відрізків характерним є наростання міжрайонних контрастів. На рис. 3.12 схематично відображений механізм впливу розвитку центральних територій на периферійні та напівпериферійні.

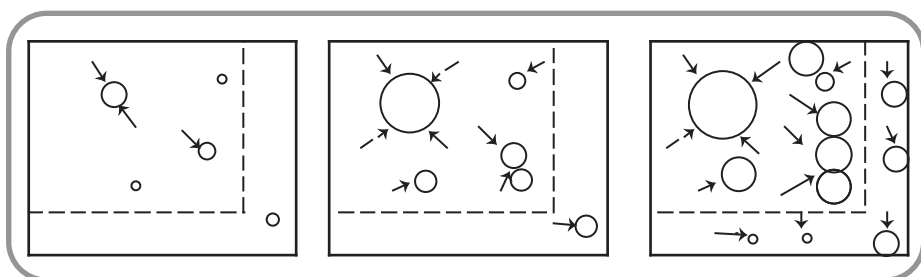


Рис. 3.12. Схема розвитку напівпериферійних та периферійних територій під впливом центру [15]

Ця схема базується на концептуальному положенні теорії «центр-периферія», що в рамках будь-якого макрорегіону можна виокремити територію, яка становить реальне чи потенціальне ядро або центр. На початкових етапах розвитку вона мало чим відрізняється від інших територій, проте має певний потенціал розвитку. Науково-технічний прогрес сприяє розширенню сфери впливу центру та утворенню нових промислових районів. Одночасно в деяких транспортних вузлах, в ареалах відносного аграрного перенаселення та в місцях видобутку ресурсів створюються нові центри промисловості. Експансія промисловості відбувається в значній мірі за рахунок відтоку трудових та матеріальних ресурсів з периферійних та напівпериферійних територій.

Е. Аласв [42] навіть такі специфічні ознаки відношень в системі «центр-периферія»:

– наявність кількісного та якісного (структурного) розриву між центром та периферією будь-якого рівня. Такий розрив пов'язаний з різночасовим та хвилеподібним розповсюдженням інновацій;

– переважання відцентрових тенденцій для центру та доцентрових для периферії;

– домінування для центру диверсифікації суспільної структури, ускладнення соціально-економічних функцій та компонент, а для периферії – симпліфікація, спрощення взаємозв'язків та відносин, як правило, за рахунок спрощення самої структури;

– висока суспільна атракція центру та концентрація об'єктів, процесів та явищ. Для периферії характерна децентрація суспільної діяльності;

У межах центру переважають процеси інтеграції, посилення зв'язків між географічними утвореннями та соціальними групами. Для периферії притаманна дезінтеграція, яка в певних випадках призводить до повної самоізоляції утворень. Саме такі процеси сприяють формуванню «периферійної» ментальності, яка ускладнює процес сприйняття інновацій.

Таким чином, теорію «центр-периферія» можна вважати потужним інструментом державної регіональної політики, застосування якого дозволяє згладити диференціацію соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць в регіоні завдяки формуванню специфічних осередків зростання (біцентрів). Біцентри мають знаходитися на території напівпериферії, їх метою є формування навколо себе зон прискорення економічного розвитку внаслідок створення нових ринків збуту та модернізації виробництва.

Модель «центр-периферія» Дж. Фрідмана обґрунтувала необхідність розвитку регіональних кластерних структур з метою вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, які відносяться до різних територіальних утворень.

3.5. Радянська школа територіально-виробничих комплексів

Термін «територіально-виробничий комплекс» (ТВК) було введено в науковий обіг радянськими вченими на початку 1920-х рр. Серед перших вчених, які заклали підґрунтя теорії ТВК потрібно назвати І. Александрова [44], працівника Держплану СРСР.

У 30-х рр. ХХ ст. дослідження в галузі промислового комплексотворення розпочав М. Колосовський, якого вважають піонером цього наукового напрямку. У 1947 р. основні положення теорії ТВК автор виклав у роботі [45], де вперше було визначене це поняття і доведено, що ТВК є основою районоутворювального процесу.

У подальшому М. Колосовський запропонував в основу встановлення закономірності формування ТВК покласти матеріально-виробничий базис у вигляді типових масово повторюваних у ряді районів енерговиробничих процесів [46, 47]. А потім ці типові енерговиробничі процеси автор розширив до генералізованого енерговиробничого циклу (ЕВЦ).

Зауважимо, що концепція ЕВЦ М. Колосовського схожа на концепцію ланцюжка доданої вартості М. Портера. Відмінність між цими двома концепціями полягає в тому, що ЕВЦ орієнтований на задоволення потреб промисловості, а ланцюжок накопичення доданої вартості – на задоволення потреб людей. М. Колосовський виділив вісім генералізованих ЕВЦ і їх сукупностей, а саме: п'ять ЕВЦ (пірометалургії чорних металів, кольорових металів, нафтогазохімічний, лісоенергопромисловий і гідромеліоративний аграрно-індустріальний); дві сукупності (гідроенергопромислова, індустріально-аграрна) і одне групування циклів переробної індустрії [47].

І. Нікольський, розвиваючи теорію ЕВЦ, запропонував виділяти такі групи [64]:

- пірометалургійні;
- цикли з переробки паливних ресурсів;
- цикли з переробки нерудних ресурсів;
- цикли електротепломістких виробництв;
- цикли з переробки рослинної і тваринної сировини;
- цикли індустріально-аграрні;
- цикли переробної індустрії.

Ю. Саушкін, розглядаючи ЕВЦ як «енерговиробничі ланцюжки» виділив 14 таких утворень [8].

У загальному вигляді О. Топчієв запропонував таку структуру і складові одиниці ЕВЦ: 1) елемент; 2) стадія; 3) ланка; 4) елементарний цикл; 5) сукупність енерговиробничих циклів (рис. 3.13).

С. Іщук, у свою чергу, виділив такі структурні елементи ТВК, представивши їх цілісними блоками (групами) (рис. 3.14).

М. Бандманом була розроблена типова територіально-виробнича регіональна модель, яка має вигляд, наведений на рис. 3.15:

Багато вчених, ґрунтуючись на наведених вище структурних схемах ТВК, пропонують розширювати їх класифікації і типологізації.

А. Омаровський всі види ТВК поділяв за територіальною ознакою на комплекси промислових центрів, економічних адміністративних районів, великих екологічних районів і економічних зон [57].

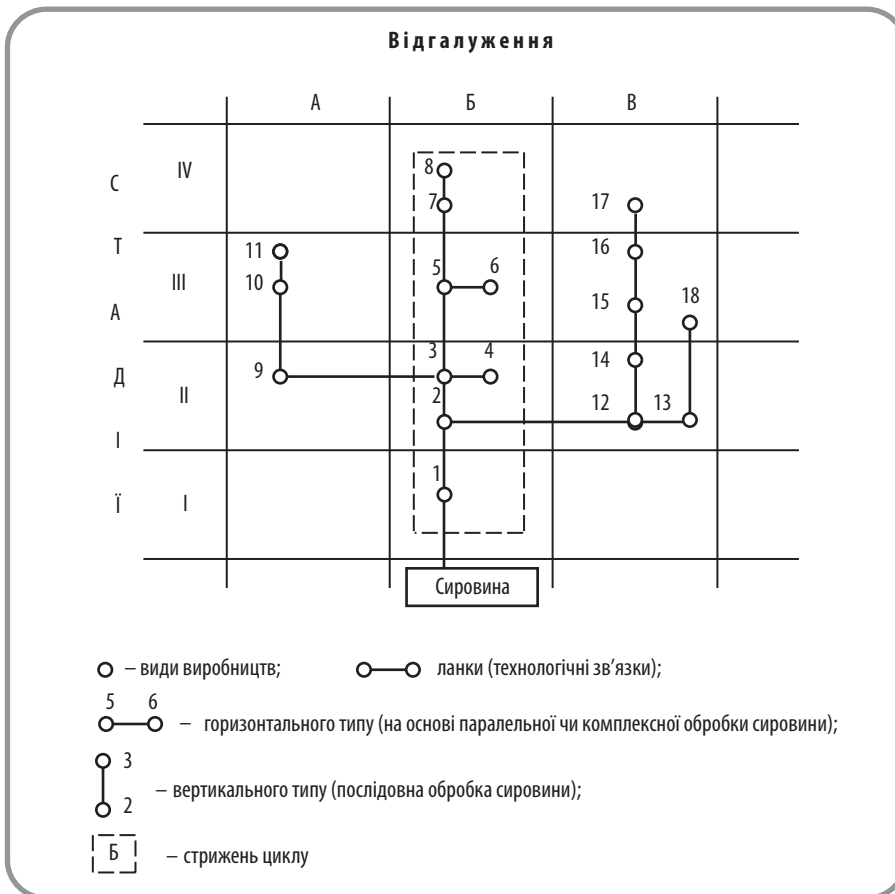


Рис. 3.13. Структурні елементи енерговиробничого циклу [65]

С. Ішук серед ознак класифікації ТВК виділяє такі [57]:

- величини території, в межах якої функціонує ТВК;
- повнота комплексності, під якою розуміється наявність всіх елементів виробництва, об'єктивно необхідних на даній стадії формування комплексу для виконання його відтворювальної функції;
- рівень урбанізації (питома вага міського населення);
- характер виробництва (основного виробничого процесу);
- структура виробництва (рис. 3.16).

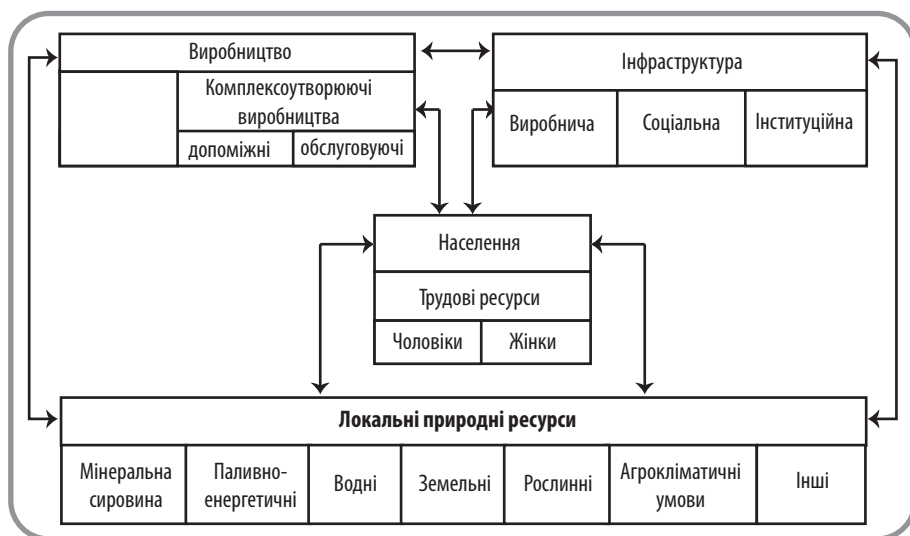


Рис. 3.14 Основні структурні елементи ТВК [57]

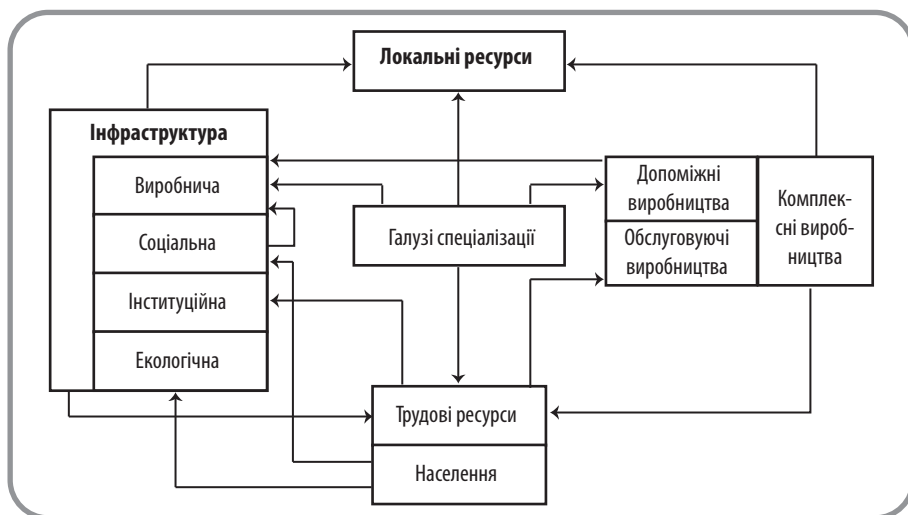


Рис. 3.15. Типова територіально-виробнича регіональна модель [62]

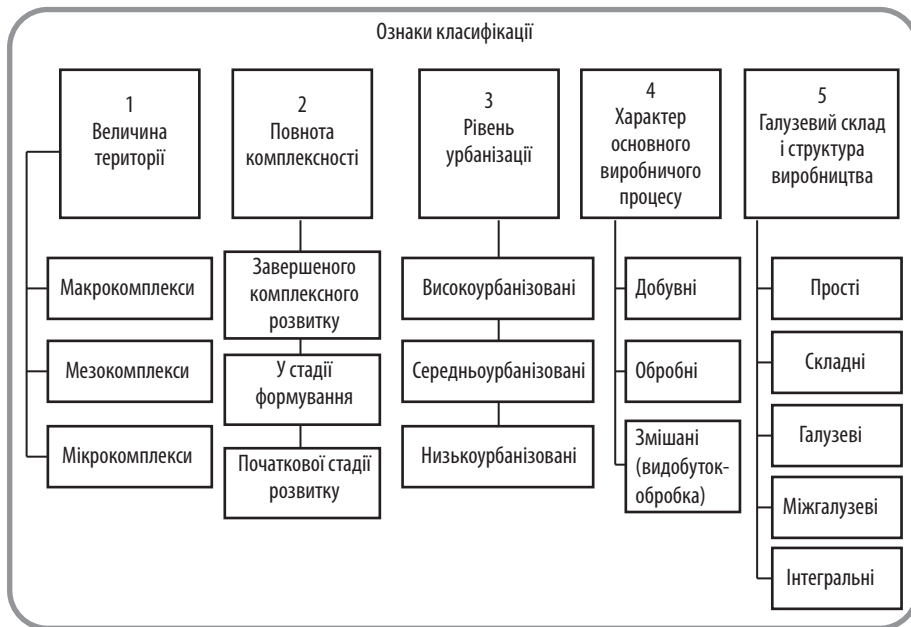


Рис. 3.16. Класифікація територіально-виробничих комплексів [57]

С. Іщук демонструє ще одну типологію промислових комплексів за найважливішими ознаками: розміром території; походженням і типами промислової сировини, основною спеціалізацією (рис. 3.17).

М. Шраг запропонував класифікувати ТВК за чотирма основними ознаками: територіальною; визначальними факторами розвитку; структурою і рівнем розвитку комплексів; основною спеціалізацією [66].

У науковій літературі є й інші підходи до класифікації ТВК [42, 48, 54, 56].

Важливою проблемою у теорії ТВК є визначення закономірностей територіальної організації промисловості.

На думку С. Іщука та О. Гладкого, основні закономірності територіальної організації промисловості такі [58]:

- комплексно-пропорційне розміщення промислового виробництва з метою найбільш раціонального й ефективного використання природних, матеріальних і трудових ресурсів;

- наближення промислових підприємств до джерел сировини, палива й енергії, місць зосередження трудових ресурсів та районів споживання готової продукції;

- розміщення промислових підприємств з урахуванням можливостей розвитку форм суспільної організації виробництва – концентрації, спеціалізації, кооперування і комбінування;

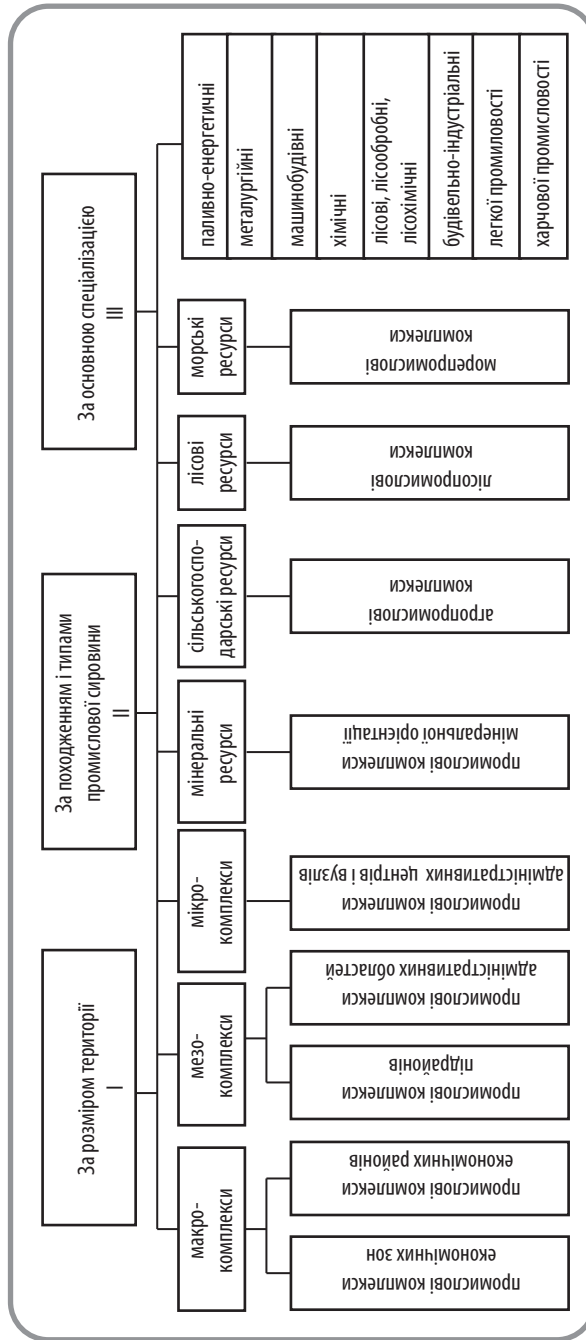


Рис. 3.17. Типологія промислових комплексів за найважливішими ознаками [57]

– формування раціональної структури промисловості, всебічний розвиток і вдосконалення функціонування промислових утворень комплексного характеру – галузевих, міжгалузевих, локальних і регіональних промислових комплексів;

– розташування промислових підприємств відповідно до вимог охорони навколишнього середовища, найраціональнішого використання природних ресурсів та ефективного розв'язання екологічних проблем;

– розміщення промислових підприємств з урахуванням об'єктивного процесу внутрішнього і міждержавного поділу праці та спеціалізації промисловості сусідніх країн і економічних районів держави.

До додаткових закономірностей територіальної організації промислових комплексів належать [58]:

– приядерна та примагістральна територіальна концентрація виробництва;

– посилення диверсифікації та спеціалізації виробництва;

– зростання регіональної конкурентоспроможності промислових підприємств;

– спадна економічна ефективність виробництва від центру до периферії промислового району (вузла, агломерації), що пов'язана із законами територіальної концентрації та конкурентоспроможності;

– зростання модульності та інноваційності промислового виробництва.

Розглянемо більш детально деякі з наведених вище закономірностей.

Так, на розміщення ТВК впливає процес суспільного поділу праці, який поділяється на: міжнародний і внутрішньодержавний; територіальний і галузевий (рис. 3.18).

На розташування ТВК різного масштабу здійснює вплив чисельність населення міст і населених пунктів того чи іншого регіону.

У табл. 3.7 наведено дані щодо фактичного розташування підприємств різних галузей у населених пунктах різних категорій.

Як видно з табл. 3.7, у містах з чисельністю населення понад 1,0 млн осіб найчастіше розташовуються підприємства таких галузей промисловості, як: поліграфічна; медична; виробництва музичних інструментів, забавок, ювелірна, а у селах – харчова, лісова, деревообробна та целюлозно-паперова.

У свою чергу потрібно зазначити, що підприємства та організації ТВК інноваційної спрямованості розташовуються у більшості своїй у великих агломераціях (табл. 3.8).

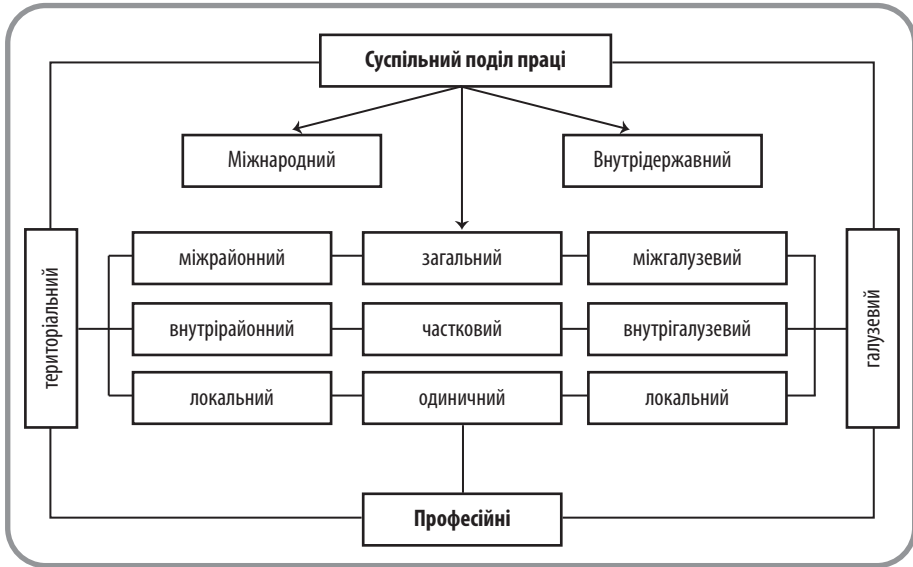


Рис. 3.18. Галузевий і територіальний поділ праці в системі суспільного поділу праці [50]

Таблиця 3.7

Промисловий профіль населених пунктів різних категорій [67]

Галузь промисловості	Міста з населенням, тис. осіб								Селища	Села
	Понад 1000	Приміська зона	500 – 1000	Приміська зона	250 – 500	100 – 150	50 – 100	До 50		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Поліграфічна	++		+							
Медична	++	+	+		+					
Виробництво музичних інструментів, забавок, ювелірна промисловість	++	+	+							
Машинобудування та металообробка	++	+	+		+	+				
Легка	+	++			+		+			
Промисловість будматеріалів		++		+		+	+			+
Фарфорово-фаянсова		++						+	+	
Кольорова металургія		++						+	+	

Закінчення табл. 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чорна металургія			+	++	+			+		
Нафтохімічна		+	+	++	+					
Паливна			+	++			+	+	+	
Електроенергетична		+		++		+	+	+	+	
Хімічна		+	+	+	+	++	+			
Мікробіологічна					+		++	+		
Борошномельнокруп'яна та комбікормова					+	+	++	+		
Скляна		+					+		++	
Харчова					+	+		+	+	++
Лісова, деревообробна та целюлозно-паперова								+	+	++

«+» — профільні галузі; «++» — категорії населених пунктів, в яких галузь має найбільший коефіцієнт локалізації за валовою продукцією.

Таблиця 3.8

Концентрація науково-експериментальної бази [3]

Наукові заклади	Відсоток наукових закладів, розташованих	
	у великих міських агломераціях	за межами великих міських агломерацій
Науково-дослідні інститути	91,4	8,6
Лабораторії	89,4	10,6
Конструкторські бюро	100	—
Дослідні заводи	100	—
Експериментальні бази	64,7	35,3
Обчислювальні центри	100	—
Адміністративні заклади	83,3	16,7

Значна концентрація наукового потенціалу у великих містах і міських агломераціях – об'єктивна закономірність. Аналогічне явище спостерігається в багатьох країнах світу. Наприклад, у районі Парижа дислокується близько 70 % наукових кадрів Франції. У Лондоні та довкола нього зосереджена переважна більшість урядових і 50 % всіх приватних дослідницьких закладів Англії. У Варшаві розташовано близько 60 % галузевих НДІ і 70 % НДІ АН Польщі [68].

Великий вплив на розташування ТВК здійснює ефективне використання природних матеріальних і трудових ресурсів, наближення їх до районів споживання готової продукції.

Так, біля запасів сировини в першу чергу потрібно розташовувати промислові підприємства таких видів виробництва, як: маслоробна промисловість, сироварна промисловість, гідролізна промисловість, мідеплавильна промисловість, легка промисловість (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Матеріаломісткість окремих видів виробництва [69]

Ступінь матеріаломісткості	Вид виробництва	Відношення маси сировини до маси готової продукції
Низький	Нафтопереробка	1:1
	Сталь (переділ)	1:1
	Домашні холодильники	0,8:1 (витрати металу)
	Випікання хліба	0,6:1 (витрати борошна)
Середній	Будматеріали	1,5:1 (витрати цементу)
	Сільгоспмашини	1,2:1 (витрати металу)
	Прокат (переділ)	1,4:1
Високий	Чорна металургія (повний цикл)	2,5:1
	Цукрова промисловість	7:1
	Мідеплавильна промисловість	7,5:1
	Гідролізна промисловість	7,7:1
	Калійні добрива	3:1
	Віскозний шовк	3,5:1
	Синтетичний каучук	2,6:1
	Легка промисловість (первинні галузі)	7:1
	Олійна промисловість	2,5:1
	Сироварна промисловість	9:1
	Маслоробна промисловість	15:1
	Чавунне литво	4:1

У свою чергу, виробництва: титану, магнію, алюмінію, віскозного шовку та капронового волокна тяжіють до територій, які достатньо забезпечені потужностями електроенергії (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Електромісткість окремих видів виробництва [69]

Ступінь електромісткості	Вид виробництва	Електромісткість, кВт·год/т
Низький	Домашні холодильники	600
	Сільгоспмашини	400
	Цукор-пісок	550
	Цемент	100
	Сталевий прокат	570
	Хліб	130
Високий	Виробництво міді	2400
	Електросталь	3000
	Синтетичний каучук	3400
	Капронове волокно	7000
	Віскозний шовк	12600
	Алюміній	16000
	Магній	20000
	Титан	60000

Разом з тим біля великих водоймищ і річок потрібно розміщати такі виробництва, як: віскозного шовку, синтетичного каучуку, целюлози, сталі, очищених бавовнику та вовни (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Водомісткість деяких видів виробництва [69]

Ступінь водомісткості	Вид виробництва	Питома витрата води, м. куб/т
Низький	Суперфосфат	3
	Чавунне литво	7
	Текстильні машини	12
	Сода	15
Середній	Глинозем	20
	Кормові дріжджі	26
	Алюміній	34
Високий	Очищення вовни	81
	Очищення бавовнику	100
	Сталь	115
	Целюлоза	200
	Синтетичний каучук	220
	Віскозний шовк	500

Великий вплив на розташування ТВК біля районів споживання готової продукції здійснюють витрати на її транспортування та вид транспорту, яким можлива її доставка.

Так, підприємства з виробництва будівельних матеріалів, гірничовидобувної промисловості найбільш ефективно розташовувати у районах її споживання (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Ранжування продукції окремих галузей економіки за рівнем транспортних витрат у вартості виробництва [70]

Галузі економіки	Частка транспортних витрат, %
Виробництво будматеріалів	40,8
Гірничовидобувна промисловість	39,0
Чорна металургія	11,6
Нафтопереробка	11,2
Лісопильна та деревообробна промисловість	9,2
Целюлозно-паперова промисловість	5,2
Хімічна промисловість	5,0
Керамічна промисловість	4,6
Харчова промисловість	4,2
Скляна промисловість	4,0
Кольорова металургія	3,2
У середньому за галузями економіки	5,6

Як свідчить узагальнююче дослідження у роботі [3], на локалізацію підприємств ТВК у галузі хімічної і нафтохімічної промисловості найбільший вплив здійснюють усі основні фактори розташування: сировинні, паливно-енергетичні, трудові ресурси, а також райони споживання готової продукції.

У свою чергу, рівень впливу факторів розташування на локалізацію підприємств інших галузей, які входять до складу того чи іншого ТВК, подано у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Визначення рівня впливу факторів розташування на локацію підприємств [3]

Галузі промисловості і виробництва	Сировинні ресурси	Паливно-енергетичні ресурси	Трудові ресурси	Райони споживання готової продукції
1	2	3	4	5
Електроенергетика	–	++	–	++
Чорна металургія	++	++	–	+

Закінчення табл. 3.13

1	2	3	4	5
Кольорова металургія	+++	-	-	-
Машинобудування	++	-	++	++
Хімічна й нафтохімічна промисловість	++	++	++	++
Промисловість будматеріалів	++	-	-	++
в т.ч. – цементу	+++	+	-	-
– залізобетону	-	-	-	+++
Лісова промисловість	+++	-	-	++
Легка промисловість	+	-	++	+++
Харчова промисловість	++	-	-	++

В іншому дослідженні М. Шраг здійснив оцінку 14 факторів розташування за 10-бальною системою за 40 галузями промисловості (табл. 3.14).

Як видно з табл. 3.14, у половині всіх галузей визначальним (більше 3-х балів) є матеріальний фактор (наявність сировинної бази), в одній (виробництво електроенергії на теплових електростанціях) – паливні ресурси, у трьох (поліграфічна, електро- та радіотехнічна, приладобудування) – трудові ресурси, в усіх інших – різноманітні фактори, значення яких сильно варіюється в субгалузях, у залежності від сировини та матеріалів, які споживаються, технології виробництва та техніки, що використовується, а також інших умов виробництва.

Серед вчених не згасає суперечка щодо ступеня схожості кластерної концепції та концепції формування ТВК.

Деякі дослідники стверджують, що ТВК та кластери – це явища одного порядку, інші – протиставляють умови створення та практику їх функціонування.

На думку А. Шаланди, у діяльності ТВК та кластерних структур є спільні риси [71]:

- ТВК – сукупність стало взаємопов'язаних і взаємообумовлених об'єктів різних галузей народного господарства, які пропорційно розвиваються та створені для спільного розв'язання однієї чи декількох народногосподарських проблем;

- ТВК виокремлюються розмірами виробництва та чіткою спеціалізацією в масштабі країни та свого економічного району;

- ТВК сконцентровані на обмеженій, обов'язково компактній території, яка володіє необхідним набором і розмірами ресурсів;

Таблиця 3.14

Оцінка основних факторів розміщення найголовніших галузей промисловості [66]

Галузі промисловості	Основні фактори оцінки												
	природні ресурси, сировина та матеріали	паливні ресурси	електроенергетичні ресурси	водні ресурси	трудові ресурси	можливості кооперування та комбінування	умови транспорту та зв'язку	умови збуту та потреба районів у продукції галузі	фондомісткість	географічне середовище – природні, кліматичні й інші умови	стратегічні умови та зміцнення обороноспроможності	суттєво-історичні й інші умови	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Чорна металургія	3	2	1	0,5	1	-	0,5	-	2	-	-	-	
Кольорова металургія	3	1	3	1	0,5	-	-	-	1	-	-	0,5	
Вугільна	4	-	1	1	2	-	-	1	1	-	-	-	
Нафтодобувна	5	-	2	-	-	-	1	-	1	1	-	-	
Нафтопереробна	1	2	1	-	1	1	1	2	1	-	-	-	
Газова	5	-	-	-	-	-	4	-	1	-	-	-	
Виробництво електроенергії на теплових електростанціях	-	5	-	2	0,5	-	1	-	1	-	0,5	-	
Те ж саме на гідроелектростанціях	-	-	-	5	-	-	-	-	2	2	1	-	
Важке машинобудування	2	-	1	-	2	1	3	-	1	-	-	-	
Електро- та радіотехнічна промисловість	-	-	2	-	4	2	-	1	-	-	-	1	

Продовження табл. 3.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Верстатобудівна й інструментальна	-	-	2	-	3	2	-	1	1	-	-	1
Автомобільна	-	-	1	-	3	3	1	1	0,5	-	0,5	-
Тракторне та сільськогосподарське машинобудування	-	-	1	-	2	3	1	2	1	-	-	-
Машинобудування загального призначення	-	-	1	-	2	2	1	2	1	-	-	1
Приладобудування	-	-	2	-	4	2	-	-	1	-	-	1
Суднобудування	1	-	1	-	2	2	2	-	1	-	-	1
Хімічна та резино-азбестова	2	1	2	1	0,5	1	-	1	0,5	0,5	0,5	-
Лісна, паперова та деревообробна	3	-	-	-	2	1	2	1	1	-	-	-
Лісозаготовча	5	-	0,5	0,5	1	0,5	2	-	-	0,5	-	-
Будівельних матеріалів	4	1	1	0,5	1	-	1	-	1	0,5	-	-
Скляна та фарфоро-фаянсова	4	1	1	-	2	-	1	1	-	-	-	-
Легка (у цілому)	2	1	1	0,5	3	-	0,5	2	-	-	-	-
Текстильна	4	-	0,5	0,5	3	-	-	2	-	-	-	-
Очищення бавовни	6	-	-	1	1	-	-	-	-	1	-	1
Швейна	3	-	1	-	3	-	-	2	-	-	-	1
Шкіряно-хутряна	5	-	-	1	1	1	1	1	-	-	-	-
Взуттєва	4	-	1	-	2	1	-	2	-	-	-	-
Інші галузі легкої промисловості	2	-	1	-	2	1	-	2	-	-	-	2

Закінчення табл. 3.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Харчосмакова (у цілому)	3	1	1	1	1,5	-	1	1	0,5	-	-	-
Рибна	6	-	-	1	2	-	-	1	-	-	-	-
М'ясо-молочна	5	0,5	0,5	3	1	-	-	-	-	-	-	-
Цукрова	5	1	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-
Хлібопечення	1	1	1	2	1	-	2	1	-	-	-	1
Кондитерська	1	0,5	0,5	1	2	-	1	3	-	-	-	1
Спиртова	5	1	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-
Чайна	5	-	0,5	0,5	2	-	-	-	-	2	-	-
Соляна	7	1	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
Тютюново-махоркова	3	-	1	-	2	-	1	2	-	1	-	-
Парфумово-косметична	-	-	1	2	2	-	1	3	-	-	-	1
Поліграфічна	-	-	1	-	5	-	2	1	-	-	-	1

Розділ 3. Економічні теорії підґрунтя кластерного підходу в промисловій політиці

- ТВК ефективно використовують місцеві й одержані ззовні ресурси та забезпечують охорону навколишнього середовища;
- ТВК мають єдину виробничу та соціальну інфраструктуру;
- ТВК функціонують в умовах інтенсивної кооперації їх підрозділів на основі щільної міжгалузевої взаємодії;
- розвиток ТВК багато в чому визначається рівнем розвитку його інфраструктури.

Разом з цим автор виділяє й відмінні риси ТВК і кластерів (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Основні відмінності кластерів і територіально-виробничих комплексів [71]

Критерій для порівняння	Кластери	ТВК
1	2	3
Тип економіки	Ринкова економіка	Планове господарство
Генезис	Утворились самостійно в результаті просторового прояву ринкових сил	Створені штучно урядовими рішеннями, виключно дирижистськими методами за допомогою теоретичних розробок вчених
Методика дослідження моделей	Основоположники кластерного підходу йшли від виділення точок просторової концентрації конкурентоспроможності до формування кластерної теорії	Для радянських вчених (М. Казанський, П. Степанов) з самого початку ТВК ототожнювалися з економічними районами Держплану СРСР, пізніше М. Бандман виокремив три ранги ТВК: економічний район в цілому; великі комплекси підрайонів та промислові вузли
Умови формування системи	Утворюються в староосвоєних районах у межах агломерацій. Не рекомендується створювати кластери з нуля	Переважно райони нового освоєння з низькою щільністю населення та, зазвичай, складними природними умовами
Галузі спеціалізації, орієнтація виробництва	Інноваційні в промисловості та сфері послуг, традиційні кластери орієнтовані на споживача. Ціллю найбільш успішних кластерів є присутність в глобальній економіці	Важка промисловість, орієнтація на виробника. Діяльність ТВК була спрямована в першу чергу на покриття внутрішнього попиту СРСР та країн СЕВ
Структура системи	Малі та середні підприємства, вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, що надають основним фірмам сервісні послуги. У разі розвитку кластерної ініціативи є орган, контролюючий розвиток кластера	Великі вертикально інтегровані підприємства, управління якими здійснюється з єдиного центру (главки, міністерства, Держплан)

Закінчення табл. 3.15

1	2	3
Територіальна локалізація	Для галузевих (промислових, поза-просторових) кластерів межі розмиті; для територіальних (регіональних, просторових) кластерів локалізація важлива, але їх межі нерухомі	Чітко окреслені межі
Орієнтація на ринковий попит	Максимальна	Мінімальна: держава є основним замовником
Конкурентні умови діяльності	Наявність як зовнішньої конкуренції, так і внутрішнього конкурентного середовища, які провокують об'єднання підприємств у кластерні структури	Жорсткі обмеження на економічну діяльність підприємств. Функціонували в умовах відсутності конкуренції (проявлялись здебільше під час боротьби за державні замовлення)
Інноваційна активність	Один з найголовніших факторів успішного розвитку, враховуючи наявність як зовнішньої конкуренції, так і внутрішнього конкурентного середовища	Відсутність конкуренції виключала виникнення інновацій усередині системи або зводило їх до мінімуму. Технологічний розвиток та технічні умови визначались з ініціативи спеціалістів науково-дослідних інститутів, які знаходяться у віддаленні від виробництва
Роль інформації	Ключова роль з ціллю розповсюдження неявного знання. Єдине внутрішнє інформаційне середовище, яке пов'язане та взаємодіє з зовнішнім середовищем	Ускладнене розповсюдження інформаційних потоків в умовах вертикальної інтеграції
Роль людського фактору	Ключова роль як носія неявного знання. Кластери стимулюють накопичення соціального капіталу через оптимальні умови праці, підвищену заробітну плату	Другорядна роль. Розглядається як один з факторів розвитку виробничих сил

І. Пилипенко стверджує, що моделі ТВК та кластерних утворень не суперечать одна одній, а існують паралельно [72]. Кожна з них розв'язує завдання, поставлені часом у відповідності до характеристик економік, де вони розроблялись: концепція ТВК відповідала соціалістичному та в більшій мірі індустріальному періоду; концепція кластерів – капіталістичному та в значній мірі постіндустріальному періоду. При цьому концепція ТВК може застосовуватись і в умовах ринкової економіки для регіонів нового освоєння.

Література до розділу 3

1. Thünen Johann Heinrich von Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. – 1826.

2. Тюнен И. Г. Изолированное государство: пер. с нем. – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 326 с.
3. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / [Долішній М. І., Стадницький Ю. І., Загородній А. Г., Товкан О. Е.]: навчальний посібник; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Інтелектуальний захід, 2003. – 256 с.
4. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для ВУЗов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
5. Хаггет П. Пространственный анализ экономической географии : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1968. – 390 с.
6. Losch A. Die raumliche Ordnung der Wirtschaft: eihe. Untersuchung uber Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalem Handel. – Jena: Fisher, 1940.
7. Лёш А. Географическое размещение хозяйства: пер. с англ. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 455с.
8. Саушкин Ю. Г. Экономическая география: история, теория, методы, практика: монография. – М.: Шпиль, 1973. – 558 с.
9. Семевский Б. Н. Теоретическая экономгеография. – Л.: Наука, 1981. – 171с.
10. Launhardt Carl Wilhelm Friedrich Die Bestimmung des Zweckmässigsten Standortes einer Gewerblichen Anlage, Zeitschrift des Vereines Deutscher Ingenieure, 1882.
11. Weber A. Uber den Standort der Industrie. Bd. 1 : Reine Theorie des Standorts, 1909.
12. Вебер А. Теория размещения промышленности: пер. с нем. – М., Л., 1926. – 223 с.
13. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland, 1933.
14. Friedmann J. Regional Development Policy: A Case Study of Venesuela: MIT Press, 1966. – 279 p.
15. Грицай О. В. Центр и периферия в региональном развитии: монография / О. В. Грицай, Г. В. Иоффе, А. И. Трейвиш. – М.: Наука, 1991.–168 с.
16. Маршалл А. Основы экономической науки: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.– 832 с.
17. Becattini G. Riflessioni sue Distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomic // Stato e mercato. –1989. – №25. – P. 111 – 128.
18. Caroboli G. Economic development, organization of production and territory// Revue d'economie industrielle. – 1993. – Vol.64. – P 22 – 37.
19. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці: монографія. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

20. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы: монография. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
21. The Italian experience of industrial dusters: [Электронный ресурс] / IPI, November 29, 2002. – Режим доступа :
http://www.ipi.it/en_inside.asp?id=306&id_modu=234&id_serv=25&id_mode=26. – Назва з екрану.
22. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts// Economic Geography, Vol. 72, Insue 3, July 1996. – P. 293 – 313.
23. Guerrieri P. Models of Industrial Districts' Evolution and Changes in Technological Regimes / P. Guerrieri. C. Pietrobelli. Paper preparece for the DRUID Summer Conference, Aalborg University, 2000. – P.19
24. Storper M. The Limitations to Globalization: Technology Districts and International Trade // Economic Geography, Vol. 68, Issue 1, January 1992.– pp. 60 – 93.
25. Storper W. The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth. – NY.: Basie Blackwell, 1989. – 292 p.
26. Pietrobelli C. Italy and Taiwan. March 25, 2003. – 21p.
27. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма в политической экономии: на примере Франции: монография. – М.: Наука, 1999. –174 с.
28. Perroux F. Economic Space: Theory and Applications.// Quarterly Journal of Economics. – 1950. – Vol.64. – P.89 – 104.
29. Буркинский В. Н. Французская пространственная экономика: от промышленных округов до полюсов конкурентоспособности // Пространственная экономика. – 2011. – №3. – С.71 – 99.
30. Черноуцан Е. М. Полюса конкурентоспособности как важнейший инструмент реализации нового курса промышленной и региональной политики Франции / Проблемы государственной политики регионального развития России. Материалы Всероссийской научной конференции. — М.: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2008: [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/03/%D1%87%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%BE%D1%83%D1%86%D0%B0%D0%BD_2368_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA_%D0%BA%D0%B0%D1%87_%D1%80%D0%B5%D0%B3_0.doc .– Название с экрана.
31. Aglietta M. Poles de competitive, strategie industrielle et politiques macroeconomique / M. Aglietta, R. Boyer. – Paris: Courerture Orange CEPREMAP. – 1982. – №8223.
32. Pecqueur B. Des poles de croissance aux pjles de competitivite: un nouveau partage des ressources cognitives // Annales des Mines. Serie «Realites industrielles». – 2007.– Mai. – P. 38 – 43.

33. Plunket A. Les poles de competitivite ou le retour ambigu des declinaisons locales de la politique industrielle francaise / A. Plunket, A. Torre // *Economia e politica industriale*. – 2009. – № 3. – P. 159 – 177.

34. Friedmann J. *Regional Development Policy: A case study of Venezuela*: MIT Press, 1966. – 279 p.

35. Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2010 года / Авт. Коллектив. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 118 с.

36. Сапожников А. Д. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил: критический анализ: монография / А. Д. Сапожников, М. В. Смольников, В. А. Васильев. – М.: Мысль, 1981. – 252 с.

37. Руденко А. В. Система «центр-периферия» региона (на примере республики Татарстан): автореф. дис. канд. экон. Наук. – М., 2008. – 26 с.

38. Барановський М. Методологічні засади аналізу процесів регіональної депресивності. // Часопис соціально-економічної географії: зб. наук. праць. – Харків, 2008. – Вип. 5(2) – с. 61 – 68.

39. Мощицька Т. О. Теоретичний підхід до визначення ролі та місця регіональних територіальних підсистем в системі національної економіки // *Бізнес Інформ*. – 2011. – № 4. – С. 20 – 22.

40. Пилипенко І. О. Історичні аспекти становлення та розвитку концепції «центр-периферія»: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2008_15/istoruchni%20aspektu.pdf. – Назва з екрану.

41. Гольц Г. А. Стадии развития, структурные уровни и константы территориальных общностей расселения и хозяйства // *Изв. АН СССР. Сер. геогр.*, 1986. – №2. – с. 34 – 48.

42. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.

43. Валлерстайн И. *Миросистемный анализ: Введение*: пер. с англ. – М.: Территория будущего, 2006. — 248 с.

44. Александров И. Г. Производственное районирование и его методология // *Плановое хозяйство*, 1928. – № 4. – P. 46 – 65.

45. Колосовский Н. Н. Производственно-территориальное сочетание (комплекс) в советской экономической географии // *Вопр. географии*, 1947. – Сб. 6. – С. 133 – 168.

46. Колосовский Н. Н. *Основы экономического районирования*: монография. – М.: Госполитиздат, 1958. – 433 с.

47. Колосовский Н. Н. *Теория экономического районирования*: монография. – М.: Мысль, 1969. – 336 с.

48. Агафонов Н. Т. Территориально-производственное комплексобразование в условиях развитого социализма: монография. – Ленинград: Наука, 1983. – 188 с.
49. Паламарчук М. М. Територіальна структура промислового комплексу економічного району / М. М. Паламарчук, К. О. Ташук. – К.: Наукова думка, 1974. – 125 с.
50. Бугаев В. К. Территориальная структура экономического района Теоретико-методологические аспекты: монография. – Ленинград: Наука, 1986. – 168 с.
51. Шраг Н. И. Промышленные комплексы (теоретические очерки): монография. – М.: Экономика, 1969. – 158с.
52. Ващенко А. Т. Моделирование территориально-производственных комплексов: монография. – Львов: Издательство при ЛГУ издательского объединения «Вища школа», 1981. – 134 с.
53. Белоусов И. И. Основы учения об экономическом районировании. — М.: Издательство Московского университета, 1976. – 320 с.
54. Заставный Ф. Д. Территориально-производственные комплексы: монография. – К.: Наукова думка, 1979. – 222 с.
55. Барышников А. С. Проблемы формирования и развития межотраслевых комплексов и объединений / А. С. Барышников, Ю. А. Гранаткин: монография. – Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 1988.
56. Коваленко Ю. Н. Научные основы территориальной организации промышленных комплексов: монография. – Киев: Наукова думка, 1977. – 174 с.
57. Іщук С. І. Територіально-виробничі комплекси і економічне районування (методологія, теорія): навчальний посібник. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1996. – 244 с.
58. Іщук С. І. Географія промислових комплексів / С. І. Іщук, О. В. Гладкій: підручник. – К.: Знання, 2011. – 375 с.
59. Баранский Н. Н. Становление советской экономической географии: избранные труды. – М.: Мысль, 1980. – 288 .
60. Алымов А. Н. Методологические вопросы размещения производительных сил и развития регионального хозяйства / А. Н. Алымов, Ф. Д. Заставный. – К.: СОПС Украины АН УССР, 1975. – 68 с.
61. Пробст А. Е. Вопросы размещения социалистической промышленности: монография. – М.: Наука, 1971. – 379с.
62. Бандман М. К. Территориально-производственные комплексы как объект планирования и управления // Территориально-производственные комплексы : планирование и управление. – 1984. – №5. – С. 61 – 69.

63. Шаблій О. И. Межотраслевые территориальные системы. – Львов : Вища школа, 1990. – 200 с.
64. Никольский И. В. Теоретические основы региональной экономической географии. – Минск: Издательство БГУ, 1976. – 79 с.
65. Топчиев А. Г. Производственная организация географических комплексов и систем. – К.: Вища школа, 1988. – 187с.
66. Шраг М. И. Промышленные комплексы (теоретические очерки). – М.: Наука, 1968. – 158с.
67. Ильин И. А. Экономика городов: региональный аспект развития. – М.: Наука, 1982.
68. Бочаров Ю. П. Город и производство. – М.: Стройиздат, 1980.
69. Ковалевський В. В. Розміщення продуктивних сил: підручник / В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов та ін. – К.: Знання, 1998.
70. Карелин В. С. Концентрация производства строительных материалов. – М.: Стройиздат, 1977. – 113 с.
71. Шаланда А. В. Агробиотехнологический энергосберегающий кластер замкнутого цикла по производству экологически чистых продуктов питания: [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.cbio.ru/modules/mydownloads/cache/files/bioclusters.doc. – Название с экрана.
72. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы: монография. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
73. Marshall A. Principles of Economics. – London: Macmillan and Co., 1890. – 754 p.
74. Marshall A. The Economics of Industry / A. Marshall, Mary (Paley) Marshall. – London: Macmillan and Co., 1879. – 232 p.

РОЗДІЛ 4

Теоретичні аспекти кластерного підходу в економіці України

4.1. Сутність поняття «кластер» та його відмінність від інших просторових термінів

У науковій літературі та практиці господарювання країн світу використовуються такі поняття просторової економіки як: «кластер», «територіально-виробничий комплекс», «мережа», «інтегрована бізнес-група», «технопарк» та інші.

Ці терміни, частково різні за своїм значенням, інколи використовуються як рівнозначні, що створює плутанину. Спробуємо розмежувати деякі з цих понять.

Спочатку розглянемо термін «кластер», який в останні 20 років найчастіше використовується в теорії та практиці при описі просторової регіональної економіки і визначенні промислової політики у тій чи іншій країні світу.

У Вікіпедії кластер (англ. *cluster* – скупчення) визначається як «об'єднання декількох однорідних елементів, котрі можна розглядати як самостійну одиницю, яка має певні властивості» [1].

Використання терміну «кластер» почалося з монографії професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера «Конкурентні переваги країн» (*Competitive Advantage of Nations*) у російській редакції «Международная конкуренция» [4], яку було опубліковано в 1990 р. У цій монографії автор визначив кластер як «вертикальний ланцюг, що складається з великої кількості послідовних ступенів галузей, які забезпечують обладнанням й іншими спеціалізованими ресурсами» [4, с. 186].

У наступній своїй праці «Конкуренція» [5], яка вийшла у світ у 1998 р., М. Портер дав цілий перелік визначень поняття «кластер», як то:

1. Кластери, або промислові групи, – це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері та характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна одну.

2. Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників

послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій у певних галузях, які конкурують і разом з тим ведуть спільну діяльність.

3. Кластери становлять одну з граней ромбу детермінант конкурентних переваг країни – «споріднених та підтримуючих галузей».

4. Кластер можна визначити як систему взаємопов'язаних фірм і організацій, значимість яких як цілого перевершує просту суму складових частин.

5. Кластер становить просторову організаційну форму.

6. Кластери – це комбінація конкуренції та кооперації.

Таким чином, як видно з наведеного вище, М. Портер не дав чіткого визначення поняття «кластер».

Серед науковців поняття «кластер» також не має єдиного визначення. Так, Р. Мартін та П. Санлі визначили десять відмінних одне від одного визначень кластерів [6].

У табл. 4.1 подано найбільш відомі визначення поняття «кластер», які наведені у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі.

Таблиця 4.1

Визначення поняття «кластер» у працях зарубіжних і вітчизняних вчених

Автор / Джерело	Рік	Визначення поняття
1	2	3
H. Schmitz [7]	1992	Кластер – група підприємств, що належать одному сектору і діють у тісній близькості одне до одного
G. Swann and M. Prevezer [8]	1996	Кластери – група фірм у межах однієї галузі, які розташовані в одній географічній області
S. Rosenfeld [10]	1997	Кластер – концентрація фірм, які спроможні створювати синергетичний ефект через їх географічну близькість і взаємозалежність, навіть при тому, що їх масштаб зайнятості може не бути значним або помітним
E. Feser [11]	1998	Економічні кластери – не тільки пов'язані і підтримуючі галузі та інститути, а швидше пов'язані і підтримуючі інститути, які більш конкурентоспроможні на підставі їх взаємозв'язків
G. Swann, M. Prevezer and D. Stout [12]	1998	Кластер – велика група фірм у пов'язаних галузях в окремій місцевості
W. Elsner [13]	1998	Кластер – група фірм, які функціонально пов'язані як вертикально, так і горизонтально
M. Steiner and C. Hartmann [14]	1998	Кластер – ряд взаємодоповнюючих фірм (у виробничому або обслуговуючому секторах), громадських, приватних та напівгромадських дослідних інститутів та інститутів розвитку, які пов'язані ринком праці та / або зв'язками витрат випуску, та / або технологічними зв'язками
T. Roelandt and P. Hertog [15]	1999	Кластери можуть бути охарактеризовані як мережі виробників сильно взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників), пов'язаних один з одним у доданій вартості ланцюга виробництва

1	2	3
T. Egan [18]	2000	Кластер – форма промислової організації, яка залежить від мереж високоспеціалізованих взаємопов'язаних фірм приватного сектора та установ громадського сектора, чия кінцева продукція проникає на ринки за межі центрального регіону
М. Войнаренко [30]	2000	Кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють з науковими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону
L. Van den Berg, E. Braun and W. Van Winden [20]	2001	Кластер – локалізовані мережі спеціалізованих організацій, чії процеси виробництва – тісно пов'язані через обмін товарами та / або знанням
E. Visser and R. Boshma [21]	2002	Кластери визначаються як географічні концентрації фірм, залучених у подібну і пов'язану діяльність
A. Мігранян [27]	2002	Кластер – співтовариство фірм, щільно пов'язаних галузей, які взаємно сприяють зростанню конкурентоспроможності одна одній
T. Andersson, S. Schvaag-Serger, J. Sorvir, E. Hansson [22]	2004	Кластеризація в загальному вигляді визначається як процес спільного розташування фірм та інших дійових осіб усередині концентрованої географічної області, кооперації довкола певної функціональної ніші й установленні тісних взаємозв'язків і робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності
С. Соколенко [40]	2004	Кластер – це добровільне об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов'язаних між собою технологічно і, як правило, за ознакою географічної близькості
М. Ярошук [24]	2004	Кластери, або локальні виробничі системи, – територіально-галузеві добровільні об'єднання підприємницьких структур, головною метою яких є підвищення конкурентоспроможності, якості продукції і сприяння економічному розвитку регіону
І. Шпак [25]	2004	Кластер – це упорядкована, відносно стійка сукупність спеціалізованих підприємств, які випускають конкурентоспроможну продукцію
В. Пономаренко, А. Кривцов [28]	2004	Кластер – група розташованих у регіоні взаємозалежних або доповнюючих одна одну промислових компаній і організацій, які діють у певній сфері і характеризуються тим, що вироблений ними продукт однієї галузі використовується для потреб декількох інших
М. Четирбок [26]	2005	Під кластером розуміється мережа незалежних виробничих та (або) сервісних фірм, включаючи постачальників, авторів технологій та ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), об'єднуючих ринкових інститутів (брокери, консультанти) та споживачів, які взаємодіють один з одним в межах єдиного ланцюжка створення вартості
Р. Марков [35]	2005	Кластер – об'єкт економічної агломерації взаємопов'язаних підприємств на певній території
З. Варналій [29]	2007	Кластер – індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників

1	2	3
		і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком і виступаючих альтернативою секторальному підходу
Б. Мухамбетов [33]	2007	Кластери є територіальним зосередженням незалежних виробничих та інфраструктурних підприємств однієї або більше галузей, часто взаємопов'язаних, а також пов'язаних ринкових інститутів, які проводять спільну господарсько-економічну діяльність, але в той же час конкурують один з одним, використовують ресурси і активи, характерні для даної місцевості
Методичні рекомендації по реалізації кластерної політики [47]	2008	Кластер – група однорідних взаємопов'язаних економічних об'єктів (корпорацій, галузей або підприємств)
Г. Сташевська [32]	2009	Під кластером слід розуміти концентрацію в рамках певної функціональної ніші на обмеженому географічному просторі промислових та інших підприємств, професійних громадських організацій, інших інститутів, які обслуговують за допомогою співпраці створення розподіленого виробництва з метою досягнення максимальної ефективності та конкурентоспроможності
Г. Хасаєв, Ю. Міхеєв [34]	2009	Під кластером будемо розуміти стійке територіальне партнерство підприємств і організацій, об'єднане інноваційної програмою впровадження передових виробничих, інжинірингових та управлінських технологій з метою підвищення конкурентоспроможності учасників кластера
Н. Ягодіна [31]	2010	Кластери – це об'єднання підприємств провідної галузі, що випускають основні види продукції та організацій супутніх і підтримуючих галузей, що виконують допоміжні та обслуговуючі функції

Сучасні офіційні інтерпретації поняття «кластер» також неоднозначні.

Так, UNIDO у «Програмі розвитку кластерів і мереж» визначає кластери як «галузеві та географічні скупчення підприємств, котрі виробляють і продають пов'язані або взаємодоповнюючі товари і, таким чином, стикаються із загальними проблемами та можливостями» [23].

Основою розуміння кластерів в рамках OECD є традиційне їх визначення М. Портером [15].

Для уточнення поняття «кластер» використаємо методику, яка наведена у роботах [59 – 62], та алгоритм, поданий на рис. 4.1.

Використовуючи алгоритм, наведений на рис. 4.1, сутність поняття «кластер» можна сформулювати таким чином: кластер – це мережа підприємств та організацій взаємопов'язаних і підтримуючих галузей економіки, яка концентровано розташована на певній території (країна, регіон) і має своєю метою отримання синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкурентно-кооперативної взаємодії.

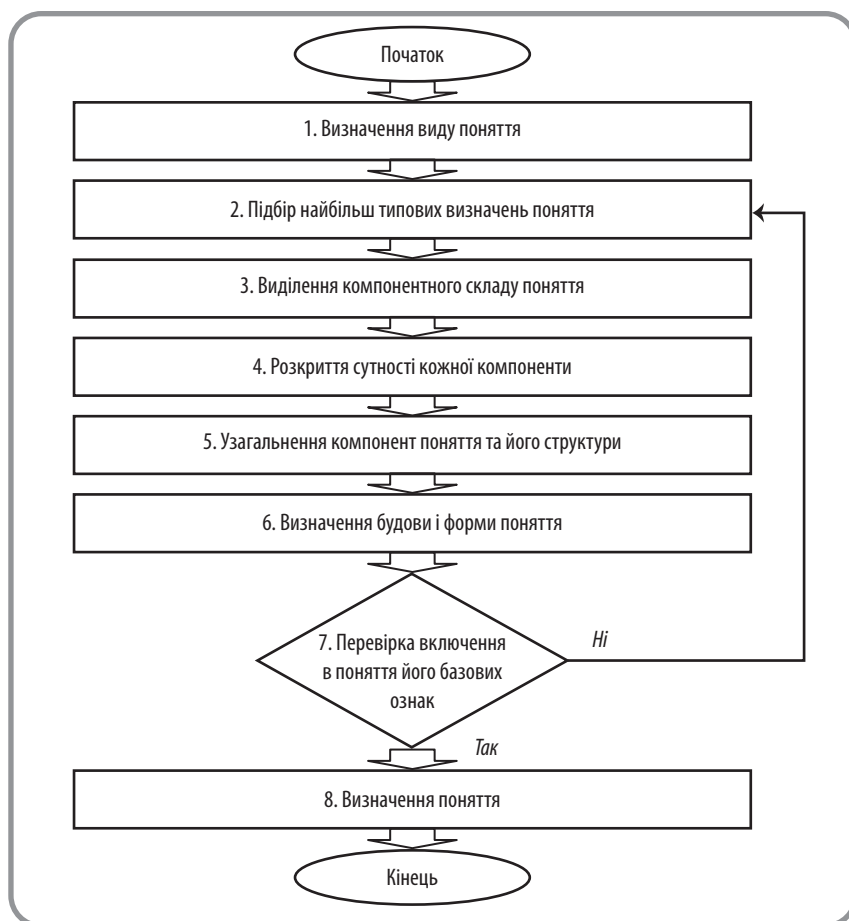


Рис. 4.1. Алгоритм визначення поняття

Крім загального поняття «кластер» у науковій літературі використовуються такі терміни, як: «промисловий кластер», «регіональний кластер», «інноваційний кластер» та інші. У табл. 4.2 наведені деякі з визначень цих понять.

Як і у попередньому випадку, для уточнення наведених у табл. 4.2 понять будемо використовувати методику, яка наведена у роботах [59 – 62], та алгоритм, поданий на рис. 4.1.

Виходячи з цього алгоритму сутність понять, які наведені у табл. 4.2, можна сформулювати таким чином:

Промисловий кластер – це мережа, в першу чергу, промислових підприємств та організацій взаємопов’язаних і підтримуючих галузей економіки, яка концентрована розташована на певній території (країна, регіон) і має своєю метою отримання синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкурентно-кооперативної взаємодії.

Визначення специфічних понять «кластера» у науковій літературі

Автор / Джерело	Рік	Визначення поняття
1	2	3
M. Enright [42]	1993	Регіональні кластери – це промислові кластери, в яких фірми-учасники знаходяться в тісній близькості одна до одної
E. Bergman and E. Feser [17]	1999	Регіональні кластери – це промислові кластери, які сконцентровані географічно, зазвичай всередині регіону, які створюють столичний район, ринок праці та інші функціональні господарчі одиниці
K. Дудкіна [43]	2003	Регіональні кластери – це кластери, які забезпечують важливе бачення внутрішніх властивостей виробничого потенціалу регіону та обмежень, що існують для їх майбутнього розвитку
C. Соколенко [40]	2004	Регіональний промисловий кластер – це група фірм, які сконцентровані географічно в регіоні, що входить до складу метрополії з активними каналами для ділових трансакцій, комунікацій і діалогу, що спільно використовують спеціалізовану інфраструктуру ринку праці і послуг і будь-які інші економічні структури
H. Волкова, Т. Сахно [41]	2005	Регіональний (локальний) кластер – група географічно сконцентрованих компаній із однієї або суміжних галузей та підтримуючих їх інститутів, які розташовані у певному регіоні (штандарті), виробляють подібну та взаємодоповнюючу продукцію і характеризуються наявністю інформаційного обміну між фірмами-членами та їх співробітниками, за рахунок якого підвищується конкурентоспроможність кластера в світовому господарстві
H. Волкова, Т. Сахно [41]	2005	Промисловий кластер – це група географічно сусідніх і інтеграційно взаємодіючих компаній та пов'язаних з ними організацій, які функціонують в певній галузевій (багатогалузевій) сфері та взаємодоповнюючих одна одну
C. Соколенко [40]	2004	Промисловий кластер – група виробничих підприємств і невиробничих організацій, для яких членство в кластері є важливим засобом посилення індивідуальної конкурентоспроможності
E. Bergman and E. Feser [17]	1999	Промислові кластери – група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство в групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності кожного члена фірми
O. Жданова [37]	2008	Під промисловим кластером потрібно розуміти групу територіально локалізованих підприємств, науково-виробничих і фінансових компаній, які пов'язані між собою за технологічним ланцюжком або орієнтовані на загальний ринок ресурсів або споживачів (мережевий взаємозв'язок), що мають мережеву форму управління, конкурентоспроможних на певному рівні та спроможних генерувати інноваційну складову як основу їх конкурентоспроможності на ринках
I. Пилипенко [38]	2008	Промисловий кластер – група споріднених взаємопов'язаних галузей агропромислового комплексу та сфери послуг, які найбільш успішно спеціалізуються в світовому розподілі праці

1	2	3
J. Simmie and J. Sennett [16]	1999	Інноваційний кластер – велика кількість пов'язаних індустріальних і / або сервісних компаній, які мають високий рівень співробітництва, типово через ланцюг постачання, та функціонуючих при однакових ринкових умовах
А. Мігранян [27]	2002	Інноваційний кластер – об'єднання різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій тощо), що дозволяє використати переваги двох способів координації економічної системи: внутрішньофірмової ієрархії й ринкового механізму, що дає можливість більш швидко й ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи
Г. Сташевська [32]	2009	Інноваційний (високотехнологічний) кластер – кластер, до складу якого входять центри генерації та передачі наукових знань, які випускають наукоємну продукцію на базі передових технологій

Регіональний кластер – це мережа підприємств та організацій взаємопов'язаних і підтримуючих галузей економіки, яка концентровано розташована в певному регіоні і має своєю метою отримання синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкурентно-кооперативної взаємодії.

Інноваційний кластер – це мережа, в першу чергу, науково-технічних і промислових підприємств та організацій взаємопов'язаних і підтримуючих високотехнологічних галузей економіки, яка концентровано розташована на певній території (країна, регіон) і має своєю метою впровадження інноваційних розробок та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкурентно-кооперативної взаємодії.

Крім поняття «кластер» та похідних від нього у науковій літературі для характеристики груп підприємств, які сконцентровані у певних географічних регіонах, використовуються таке поняття як «територіально-виробничий комплекс» (ТВК).

У табл. 4.3 наведено основні визначення поняття «територіально-виробничий комплекс», які найчастіше використовуються в науковій літературі.

Як і у попередньому випадку, для уточнення наведеного у табл. 4.2 поняття будемо використовувати методичку, що наведена у роботах [59 – 62], та алгоритм, поданий на рис. 4.1.

Виходячи з алгоритму сутність поняття «територіально-виробничий комплекс» можна сформулювати таким чином: ТВК – це група раціонально сполучених спеціалізованих промислових підприємств та організацій технологічно пов'язаних і взаємодоповнюючих галузей економіки, яка концентровано розташована на новій освоєній території з метою ефективною переробки сировини за рахунок реалізації переваг концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування.

**Визначення поняття «територіально-виробничий комплекс
у науковій літературі**

Автор / Джерело	Рік	Визначення поняття
1	2	3
М. Колосовський [56, 57]	1947–1958	ВТК – економічне (взаємообумовлене) сполучення підприємств у одній промисловій точці або цілому районі, при якому досягається певний економічний ефект за рахунок вдалого (планового) підбору підприємств у відповідності з природними та економічними умовами району
А. Пробст [52]	1962	ТВК – раціональне сполучення на території взаємодоповнюючих одне одного і взаємообумовлюючих виробництв
П. Алампів [53]	1963	ТВК – сукупність однорідних і тісно пов'язаних між собою елементарних техніко-економічних комплексів, розташованих на компактній території
У. Ізард [58]	1966	ВК – сукупність видів діяльності, які здійснюються у певному місці та об'єднуються у певну групу (підсистему) тісними виробничими, комерційними або іншими зв'язками
Є. Сілаєв [54]	1968	ВТК – сукупність підприємств різних галузей господарства, які об'єднані між собою тісними виробничими та економічними зв'язками
Ю. Саушкін [51]	1973	ТВК – найбільш раціональна з народногосподарської точки зору просторова організація виробництва в економічно цілісному районі, який має певну спеціалізацію у масштабі всієї країни
М. Агафонов [55]	1983	ТВК – закономірна сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених компонентів виробництва, які складають виробничу та територіальну єдність
Е. Алаєв [44]	1983	ТВК – сполучення підприємств (та закладів), для яких територіальна єдність їх компонентів – додатковий фактор підвищення економічної ефективності за рахунок: а) суттєвої стійкості взаємних зв'язків (особливо зв'язків інформаційних) і ритмічності виробничого процесу; б) скорочення транспортних витрат; в) раціонального використання усіх видів місцевих ресурсів і більш сприятливих умов для маневрування ними; г) створення оптимальних умов для сполучення галузевого (міжгалузевого) планування та управління з територіальним плануванням та управлінням
В. Кулішов [45]	2000	ТВК – така просторова форма організації виробничих сил, у якій реалізуються переваги спеціалізації, кооперування та комбінування усіх елементів господарства, які раціоналізують використання усіх відповідних ресурсів і охорони навколишнього середовища, це також форма організації життя населення
А. Гранберг [46]	2001	ТВК – сполучення різних технологічно пов'язаних виробництв з загальними об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури, які мають виробничу спеціалізацію в масштабах міжрегіонального, національного та, навіть, світового ринків, яке є типовою формою господарського освоєння нових територій з багатими виробничими ресурсами

1	2	3
Методичні рекомендації по реалізації кластерної політики [47]	2008	ТВК – група територіально сконцентрованих підприємств, технологічно пов'язаних процесом переробки сировини та енергії

Г. Семенов та О. Богма на основі проведеного аналізу джерел [63 – 66] зробили висновок, що між кластерами та ТВК існує як певна спорідненість, так і відчутна різниця (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Територіально-виробничі комплекси й кластери: аналіз спільних рис і відмінностей [48]

ТВК	Кластер
1	2
Спільні риси	
Обидва типи регіональних утворень мають на меті активізацію виробничої та науково-технічної діяльності в регіоні; включають до свого складу різні підприємства, які, однак, певною мірою взаємно доповнюють один одного, що дає змогу повніше використовувати місцеві ресурси; основані на концентрації підприємств та установ за територіальною ознакою й галузевою належністю; включають до свого складу представників виробничого й науково-дослідного секторів; виникають за умови існування значного виробничого потенціалу й відповідної інфраструктури	
Відмінності	
Пріоритетне місце у ТВК відводилося матеріальній виробничій функції, а в основу було покладено господарські зв'язки, що виникали між промисловими підприємствами	Кластери включають різноманітні компоненти виробничої й невиробничої сфери із відповідними зв'язками між ними
Основу ТВК, які були штучно створені урядовими рішеннями, становили директивні методи планування	Кластери виникають природно й ефективно працюють лише в умовах конкуренції та ринкової економіки
ТВК формуються лише на рівні регіону	Кластери створюються як на рівні окремих фірм, так і на регіональному й загальнонаціональному рівнях
ТВК орієнтовані насамперед на виробників	Кластери, перш за все, мають орієнтацію на споживачів
ТВК є формальним об'єднанням	Кластери можуть діяти на основі як формальних, так і неформальних зв'язків
Форма власності у ТВК переважно державна (загальнонародна)	Кластери базуються на приватній формі власності
ТВК зазвичай створювалися розпорядженням «згори»	Кластер може бути ефективним тільки тоді, коли учасники самі усвідомлюють необхідність об'єднання у кластер

1	2
Функціонування ТВК можливе лише за наявності потужних запасів корисних копалин, природно-сировинних ресурсів чи відходів основного виробництва, яке є сировиною для інших виробництв	Кластери, які також залежать від ресурсного потенціалу, доводять свою ефективність завдяки використанню єдиних інформаційних потоків, наукової та маркетингової інформації
Управління ТВК здійснювалося командними методами на основі директив міністерств, тобто «згори»	Управління кластером здійснює орган, до складу якого входять представники підприємств, урядових, громадських, наукових та інших структур

І. Пилипенко відзначає, що промислові кластери та ТВК мають багато спільних характеристик [67].

Так, і в теорії ТВК, і в концепції промислових кластерів, запропонованої М. Портером, об'єктом вивчення є група галузей, які у випадку ТВК оптимально сполучаються в межах адміністративно-територіальних одиниць, а у випадку промислового кластера є найбільш конкурентоспроможними й взаємозалежними галузями господарства країни або регіону. Також представляються подібними й методи виділення позапросторових ТВК і промислових кластерів.

При порівнянні регіональних кластерів і ТВК І. Пилипенко виділяє корінні відмінності [67]:

1. Ці концепції були розроблені в абсолютно різних суспільно-економічних системах.

2. Регіональні кластери й ТВК різняться за своїм генезисом.

3. Кластери й ТВК мають глибокі відмінності за територіальною ознакою. Кластери звичайно утворюються в староосвоєних густонаселених районах і особливо в межах агломерацій. Моделі ТВК застосовувалися в основному для районів нового освоєння з низькою щільністю населення й здебільшого непростими природними умовами.

4. Різна структура й спеціалізація кластерів і ТВК. Кластер – це скупчення контактуючих один з одним незалежних фірм і група компаній, що надають основним фірмам сервісні послуги. ТВК – це міжгалузевий комплекс, в якому головну роль відіграють галузі базисної групи, що визначають основну спеціалізацію ТВК, а також розвиваються комплексні галузі.

5. Незважаючи на велике поширення концепції кластерів у світі існує багато визначень терміна «кластер». У багатьох випадках за кластер береться те, що насправді кластером не є. ТВК – це чітка техніко-економічна модель, яка має в просторі ясно окреслені межі.

6. Різні галузі спеціалізації кластерів і ТВК. Кластери розвиваються, в основному, у нових високотехнологічних галузях промисловості та сфери послуг, орієнтованої на споживача. Існують також кластери у традиційних галузях.

ТВК ж характеризуються наявністю, в основному, галузей гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості й важкого машинобудування, орієнтованих на виробника.

7. Кластери й ТВК різняться роллю інформації у формуванні їх просторових структур.

8. Люди в кластерній концепції відіграють незрівнянно значнішу роль, ніж у моделях ТВК.

Підводячи підсумок порівнянню, І. Пилипенко робить висновок, що кожна з розглянутих концепцій відповідає своїй суспільно-економічній системі й стадії розвитку держави: модель ТВК – соціалістичній й більшою мірою індустріальній епосі, а концепція кластерів – капіталістичній й значною мірою постіндустріальній [38].

Теоретичною базою кластерного підходу є концепція мережевої організації бізнесу. Саме підприємницькі мережі – групи спеціалізованих підприємств, які доповнюють один одного і співпрацюють заради вирішення спільних проблем, відіграють важливу роль, зокрема, сприяють поглибленню внутрішньо-регіональних технологічних зв'язків, поширенню інновацій, більш раціональному використанню місцевих ресурсів, дають змогу підвищити загальний технологічний рівень виробництва і конкурентоспроможність промислової продукції [70; 71]. Слід зазначити, що кластери є більш широким поняттям, ніж мережі. Порівняльний аналіз особливостей кластерів і однорідних з ними мереж наведено у табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Мережі й кластери: порівняльні характеристики [48; 65; 72]

Показник	Мережа	Кластер
Мета створення	Часто лише одна: маркетинг, тренінг тощо	Фокус на багато факторів, що впливають на конкурентну позицію – передання технологій, розвиток кадрового потенціалу, державне регулювання, законодавча ініціатива
Членство	Допускають лише обмежене членство	Надають відкрите членство
Учасники	Компанії однієї галузі промисловості	Компанії багатьох галузей промисловості, навчальні заклади, бізнес-асоціації, фінансові й урядові установи
Розміщення	Невеликий географічний розмах (місто, район, регіон)	Широкий географічний простір (територія метрополії, держави)
Необхідні інвестиції	Скромне фінансування, самозабезпечення через три роки	Вищий рівень фінансування, самозабезпечення через три роки
Розмір	5 – 20 компаній	5 – 150 компаній
Основа	Засновані на контрактних угодах з метою співробітництва (кооперації)	Найчастіше об'єднують загальні соціальні цінності, які передбачають взаємну вигоду. Поєднують співробітництво (кооперацію) та конкуренцію

При активізації співробітництва (кооперації) й залучення нових членів до мережі може сформуватися кластер-мережева структура, яка ефективно поєднує велику кількість різномірних підприємств, що взаємодіють та обмінюються знаннями одне з одним.

Кластерні структури необхідно відрізняти від інтегрованих бізнес груп (ІСБ) (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Порівняльні характеристики ІБГ і кластерних структур

Ознака	ІБГ	Кластерні структури
Центральний елемент	Одна з юридичних осіб, група фізичних осіб	Технологічний ланцюг, великі підприємства
Конкуренція всередині структури	Слабка	Сильна між головними фірмами
Принцип організації	Юридичне оформлення, ієрархічне управління	Самоорганізація
Інтеграція	Вертикальна і горизонтальна	Горизонтальна
Територіальне розташування	Розмиті кордони	Чітко визначені кордони
Державне регулювання	Федеральний рівень, регулювання монополій	Регіональний рівень, стимулювання соціально-економічного розвитку
Управління потоками знань	Інтеграція з професійними науковими установами, незалежно від географічного положення	Інтеграція з регіональними науковими установами, створення системи обміну інформацією між основними учасниками
Напрямок розвитку	Розширення сфер діяльності	Пошук регіональних конкурентних переваг, поліпшення координації між бізнесом і регіональною владою
Ступінь концентрації	Висока	Різна

ІБГ включають у свій склад підприємства, юридично пов'язані через володіння пакетами акцій або долями у статутному фонді. У той же час кластерні структури частіше співпрацюють на умовах самоорганізації. Разом з тим всередині ІБГ конкуренція доволі слабка, у кластерних структурах навпаки – сильна.

Деякі вчені стверджують, що немає великої різниці між технопарками та кластерними структурами. Технопарки – науково-виробничі інноваційно орієнтовані об'єднання, які, акумулюючи в собі потенціал науково-дослідних і вузівських структур, забезпечують дослідне та серійне виробництво принципово нової наукоємної високотехнологічної продукції, вирішують в основному загальнодержавні пріоритетні проблеми [48]. В Україні технопарки реєструються або як юридичні особи, або на підставі договору про спільну діяльність.

Принципові відмінності між кластерними структурами та технопарками полягають в їх різних функціональних призначеннях та завданнях, які вони мають вирішувати (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Організаційно-економічні відмінності кластерних структур і технопарків [48; 73]

Кластерні структури	Технопарки
Кластер створений, перш за все, з метою виробництва товарів та послуг, він спочатку не розробляє нові технології або нову продукцію, а виробляє вже існуючу та може бути споживачем результатів діяльності технопарків	Технопарк створений, перш за все, для генерування і реалізації ідей та інноваційних проєктів, розвитку наукових баз, сприяння розвитку високих і надвисоких технологій; виробництво продукції не є його основною метою
Кластер є, насамперед, добровільно створеним союзом підприємств, участь в управлінні яким можуть брати не тільки підприємці, а й представники урядових, наукових, фінансових установ, які також є учасниками кластера	Технопарк завжди створюється навколо науково-дослідного центру, який виступає його ядром
Кластер є утворенням, яке в процесі діяльності забезпечує рівність усіх учасників проєкту	Технопарк є утворенням, у якому провідну роль відіграє наукова організація, яка у процесі діяльності може залучити підприємства до співпраці

Таким чином головна мета технопарків полягає у здійсненні проривів в інноваційній діяльності у вузькоспеціалізованому колі галузей економіки без масового виробництва продукції. Завдання кластерних структур полягає в тому, щоб спільними зусиллями виробити конкурентоспроможну продукцію, використовуючи новітні технології та досягнення науково-технічного прогресу.

На основі проведеного вище співставлення поняття «кластер» з іншими просторовими термінами можна зробити висновок, що найбільш близьким до нього є поняття «територіально-виробничий комплекс».

4.2. Класифікація кластерних структур і моделі їх формування та розвитку

У науковій літературі та практиці господарювання пропонуються різні підходи до класифікації кластерних структур.

М. Портер не дає точної класифікації кластерів, однак вказує, що вони можуть бути залежно від стадії свого життєвого циклу розвиненими, новими (що створюються), такими, що упрочнилися, й гаснучими [5].

Залежно від виду інтеграції М. Портер виділив [5]:

– вертикально інтегровані кластери, складені з галузей промисловості, які зв'язані через відносини покупця-продавця;

– горизонтально інтегровані кластери, що включають галузі промисловості, які могли б розділити загальний ринок кінцевого продукту, використовувати загальну технологію або навички робочої сили та однакові природні ресурси [4; 5].

М. Енрайт виділяє три типи кластерів за ступенем їх сформованості [82]:

– діючі («працюючі», або «надпроцвітаючі») кластери, які володіють самосвідомістю, добилися синергетичного ефекту та становлять більш ніж просто суму частин;

– латентні, або «допроцвітаючі» кластери, які не досягли до теперішнього часу повної ефективності, однак спроможні для цього;

– потенційні кластери, що володіють можливостями, але, ще не відчувають необхідності у формуванні кластера, або ще не досягли критичної маси для формування.

У доповіді ОЕСР була запропонована класифікація інноваційних кластерів, яка відображає їх галузевий характер і включає кластери [79]:

– засновані на науковій базі (фармацевтика, авіакосмонавтика);

– інтенсивного розміру (автомобільна промисловість, харчова);

– постачальників (наприклад, лісозаготівля);

– спеціальних виробників (наприклад, виробів, що комплектують).

Розширена типологія різних типів інноваційних кластерів була запропонована на Міжнародній конференції по інноваційній політиці й технологіям (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Типи інноваційних кластерів [74]

Тип інноваційного кластера	Опис
1	2
Залежний, або усичений	Складається з ланок технологічно взаємозалежних підприємств, іноді розрізаних територіально. Діяльність обмежена набором типових функцій (видобуток ресурсів, обробка, збагачення й т. п.). Застосовуються сучасні, але не передові технології. Нові технології надходять на виробництво у вигляді готового до негайного використання продукту
Галузевий	Група спільно працюючих компаній, що виробляють типові продукти або послуги. Використання нових технологій обмежене сферою контролю якості й управління персоналом

1	2
Інноваційно-галузевий	Група спільно працюючих компаній, що виробляють продукти або послуги, які вимагають постійного відновлення, поліпшення якості, впровадження нових функціональних можливостей. Постійні й стійкі зв'язки з науково-дослідними центрами, освітніми установами
Проінноваційний	Інноваційний кластер компаній, націлений на якнайшвидше придбання необхідних знань і технологій з метою поліпшення поточної конкурентоспроможності
Інноваційно-орієнтований	Кластер компаній, що визначає промислову, інвестиційну, соціальну структуру регіону. Створює динамічні групи компаній, що використовують передові знання й технології, залучає талановиті трудові ресурси з усього світу, є споживачем і генератором венчурного капіталу, визначає та направляє наукові дослідження університетів та інших освітніх установ

Ця класифікація характеризує тільки типи інноваційних кластерів, які становлять частину від загальної їхньої кількості.

Н. Ягодіна узагальнила існуючі підходи й провела систематизацію кластерів за наступними ознаками (рис. 4.2).

Наведена на рис. 4.2 класифікація характеризує тільки ознаки, за якими можуть різнитися кластери, але не їхні типи залежно від цих ознак.

О. Жданова виділяє таку типологію російських кластерів, що сформувався (табл. 4.9).

Запропонована автором класифікація кластерів більш системна ніж попередні, однак вона також не враховує цілий ряд важливих ознак, таких як: модель побудови, вид інтеграції, спрямованість.

Б. Мухамбетов як критерії класифікації кластерів запропонував використовувати: 1) життєвий цикл; 2) економічну важливість; 3) спеціалізацію; 4) територіальні границі; 5) застосування інновацій [33] (рис. 4.3).

Зазначена класифікація, як і попередня, носить системний характер, однак не враховує ряд важливих ознак: модель побудови, вид інтеграції й інші.

І. Меньшеніна, Л. Капустіна виділяють таку типологію кластерів (табл. 4.10).

Класифікація кластерів, наведена у табл. 4.10, характеризує їх тільки за масштабом підприємств, що входять до кластера, і формою їх взаємовідносин.

Г. Семенов та О. Богма пропонують таку класифікацію кластерних структур (табл. 4.11).

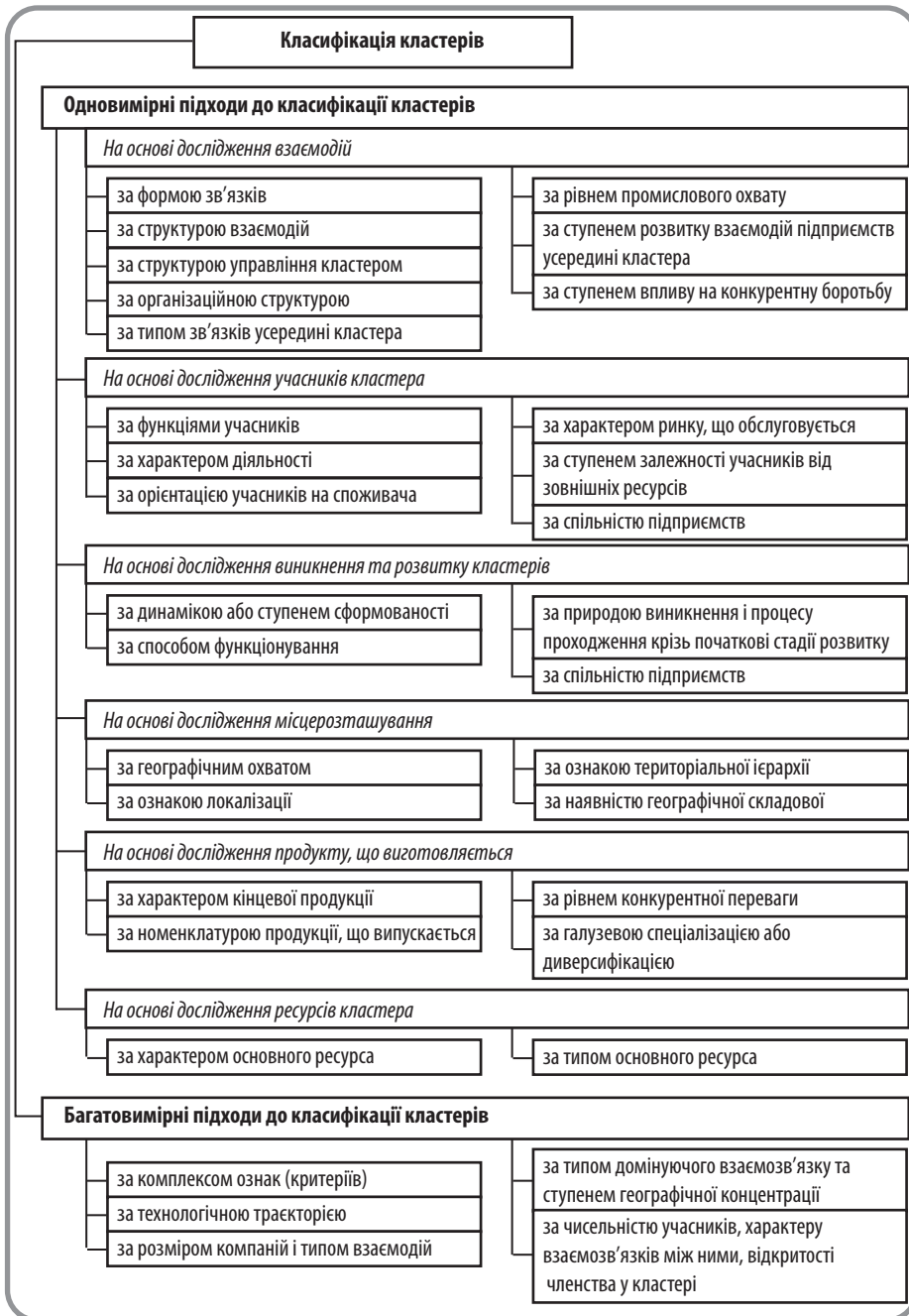


Рис. 4.2. Класифікація кластерів [31]

Типологія російських кластерів [37]

Критерій	Тип кластера			
	Стадія життєвого циклу	Ембріональний	Розвинений	Зрілий
Рівень розвитку	Сильний	Стійкий	Потенційний	Латентний
Економічна значимість	Зростаючий	Зменшуючий	Стабільний	
Границі локалізації	Міський	Регіональний	Національний	Міжнародний
Глибина	Глибокий	Дрібний	Невизначеної глибини	
Спеціалізація	Індустріальний	Інноваційний	Сервісний	
Характер ядра	Центрований		Дифузійний	
Організаційно-господарська форма	Холдинговий		Традиційний	

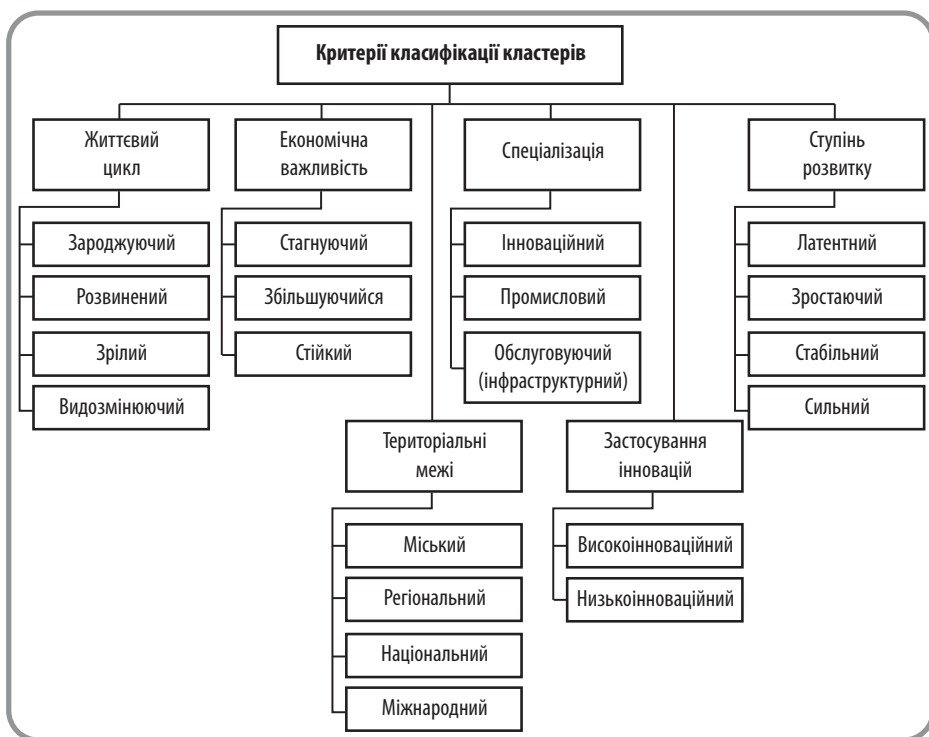


Рис. 4.3. Класифікація кластерів [33]

Типи кластерів [49]

Тип кластера	Характеристика
«Маршаліанські» кластери	Дрібні фірми в одній і тій самій галузі використовують економію від масштабу завдяки спільному (внаслідок компактного розташування) використанню загальних ресурсів. Типово для взуттєвої промисловості Італії, швейних виробництв Туреччини, Індії
«Ступиці й спиці» (hub-and-spoke), або «радіальні» кластери	Створюються великими складальними підприємствами автомобільної й електронної галузей промисловості (наприклад, у Детройті або Північній Італії). У структурі бізнесу домінують одна або кілька великих вертикально інтегрованих фірм, які оточені постачальниками. При цьому взаємини між «центром» і іншими компонентами кластера можуть бути і жорсткими, і слабкими. Зв'язки звичайно носять ієрархічний характер з вираженим домінуючим «центром». Основним механізмом існування подібних кластерів є застосування субконтракції й аутсорсінга
«Супутниковий» кластер	Становить сукупність компаній, які орієнтовані на поставку підприємству, зовнішньому стосовно кластера. Такий тип часто виникає в результаті успішної політики залучення в регіон іноземних інвестицій (переміщення виробництва комплектуючих). Фірми в кластерах відносно незалежні як від інших виробників у тому ж технологічному ланцюжку, так і від конкурентів у регіоні. У той же час конкуренція між «супутниками» обмежена, у тому числі й тому, що вони найчастіше виробляють різні види продукції
«Прикутий до держави» кластер (state anchored cluster)	Економічна активність у регіоні прив'язана до державного підприємства (військова база, оборонний завод, університет) або органу державного управління, пов'язаному з державним (оборонним) заводом. До тієї ж категорії відносяться технопарки, відкриті з ініціативи держави

Таблиця 4.11

Класифікація кластерних структур [48]

Класифікаційна ознака	Види кластерів
1	2
За рівнем охоплення	1) мікрокластери – рівень фірм; 2) мезокластери – рівень регіону; 3) макрокластери – рівень країни; 4) мегакластери – рівень декількох країн; 5) кластери компетенції – мезо- та макрокластери, які досягли світового рівня і є прикладом для інших у тому, в чому країна або регіон є найбільш компетентними
За ознакою (за галузевою належністю членів кластера)	1) територіальні кластери – знаходяться в межах певної території; 2) галузеві – підприємства однієї галузі; 3) міжгалузеві – підприємства декількох галузей
За рівнем взаємодії	1) неформальні – кластери з вільними відносинами в асоціації; 2) організовані – кластери у формі структурованого співробітництва (регламентовані відносини)

Закінчення табл. 4.11

1	2
За географічним розташуванням (територіальний поділ праці)	1) локальні кластери – підприємства окремого міста; 2) регіональні кластери – підприємства окремого регіону; 3) національні кластери – підприємства різних регіонів країни; 4) міжнародні кластери – підприємства різних країн; 5) транскордонні кластери – реалізація конкурентних переваг підприємствами сусідніх країн
За структурою	1) кластери малих та середніх підприємств (італійська модель); 2) кластери з ядром із великих компаній, навколо яких групуються інші учасники (шотландська модель)
За характером зв'язків	1) виробничі (традиційні) кластери – на базі промислових підприємств, що майже не підтримують відносин з науковими організаціями; 2) наукоємні (інноваційні) кластери – співробітництво здійснюється за допомогою інститутів, кластери спрямовані на постійне генерування інновацій; 3) змішані кластери; 4) кластери, які виникають на основі інноваційних фірм, які працюють у конкурентному середовищі; 5) експортні кластери – виникають на базі підприємств-експортерів, що доповнюють один одного; 6) промислові кластери – між учасниками наявний чітко виражений технологічний ланцюжок створення доданої вартості
За розміром (за кількістю членів кластера)	1) малі кластери – включають до 50 фірм; 2) середні – участь від 50 до 200 фірм; 3) великі – участь понад 200 фірм
За стадією розвитку	1) ті, що виникають, – кластери, які зароджуються (початок кооперації); 2) кластери, які розвиваються, – інтенсивне виникнення нових зв'язків; 3) працюючі (дійсні) кластери – досягнення певної критичної маси діючих осіб; 4) «вмираючі» – кластери в період занепаду
За типом	1) сильні кластери – усі грані ромба М. Портера є збалансованими, закінчена структура кластера, активна взаємодія всіх учасників; 2) стійкі (півсильні) кластери – стабільна, але не закінчена структура кластера, позитивна динаміка розвитку; 3) потенційні кластери – слабка структура, яка посилюється, одна чи дві грані ромба не розвинені, динаміка позитивна; 4) латентні кластери – негативна тенденція розвитку, занадто поступове використання можливостей, недостатньо стійких комунікативних зв'язків

Класифікація кластерів, наведена у табл. 4.11, не враховує цілий ряд ознак, у той же час наведені ознаки мають несистемний характер.

О. Насибов запропонував таку класифікацію кластерів (табл. 4.12).

Класифікація кластерів в економіці [76]

Ознака	Види кластерів
Класифікація М. Портера	Національні (позапросторові), регіональні, локальні
Географічна концентрація	Позапросторові (у т. ч. промислові й національні) і просторові (у т. ч. регіональні, транскордонні й локальні)
Результат діяльності	Промислові кластери й кластери, що надають послуги
Спосіб використання накопичених знань усередині компаній	Індустріальні й технологічні (інноваційні, інтелектуальні) кластери
Ступінь участі держави	Кластери за участі федеральних органів влади, регіональних, муніципальних, міжнародних (федеральні, регіональні, муніципальні, міжнародні)
Природа походження	Стихийні (спонтанні) і штучні (усвідомлені)
Галузева приналежність	Суднобудівний, фармацевтичний, туристичний, автомобільний, телекомунікаційний, ін.
Юридичне оформлення	Явні (реальні й неправильні) і невиявлені
Рівень зрілості (стадія розвитку)	Пре-кластер (агломерат), що зароджується, розвивається, зрілий, що трансформується
Динаміка руху працюючих	Стабільний, що розвивається, згортається
Ступінь розвитку міжфірмових зв'язків	Сильні, стійкі, потенційні, латентні
Структура взаємодії з малими підприємствами в кластері	Кластери Маршалла, кластер «ступиць й спиць», кластер-супутник, кластер державних підприємств
Тип поведінки на ринку	Захисні й агресивні
Структура взаємозв'язків учасників кластера	Залежний (усічений) кластер; індустріально-стагнаційні, інноваційно-індустріальні, проінноваційні, інноваційно орієнтовані
Об'ємно-динамічна характеристика	Малий, середній, великий, мега-, мезо- мікрокластер
Структура	Однорідний, різнорідний і ін.
Рівень домагань і зрілості відносин	Локальні, нормальні, національні й глобальні
Місія кластера	Інфраструктурно-інноваційний, квазіінноваційний, ультраструктурний мегапромисловий, кластер запозичення
Методика Міністерства економічного розвитку Росії	Дискретні, процесні, інноваційні, туристичні, транспортно-логістичні

Ця класифікація кластерів, як і попередня, побудована безсистемно і не враховує цілий ряд ознак, про які йшлося вище.

М. Намазбеков виділяє три «центри» (регіони) кластерного розвитку, а саме [84]:

1. Північноамериканський регіон.
2. Західноєвропейський регіон.
3. Азіатський регіон.

Відповідно до такого розподілу автор розглядає три моделі організації кластерних структур: північноамериканську, західноєвропейську й азіатську.

Для північноамериканської кластерної моделі характерні такі риси:

1. Мале втручання федерального уряду в процес кластерного розвитку.
2. Взаємодія бізнесу й держави розглядається як суперництво, а не партнерство.
3. Державна політика відносно розвитку промислових кластерів офіційно не формується й не оформляється у вигляді державних документів, які розробляються структурами, відповідальними за формулювання національної економічної стратегії.

4. Єдиної моделі побудови кластерів не існує.

Західноєвропейська кластерна модель має такі характерні риси:

1. Проведення активної державної політики в області розвитку й реалізації кластерних ініціатив, що викликане наступними причинами:

- досить малими розмірами національних ринків збуту;
- обмеженістю національних природних ресурсів;
- певною односторонністю галузевих структур промисловості.

2. Активний діалог держави з бізнесом, але без прямого проникнення в структури великих приватних промислових фірм.

3. Державна політика по відношенню до розвитку промислових кластерів оформлюється у вигляді офіційних документів – програм, стратегій, ініціатив.

4. Існують різні моделі побудови кластерів (італійська, шотландська й ін.)

В Азіатському регіоні склався свій особливий тип моделі розвитку кластерів в економіці. У ньому присутні риси, що зближують із європейським регіоном, але одночасно є й суто специфічні особливості:

1. Активність державного начала відносно розвитку кластерних ініціатив.

2. Державна політика в підтримці розвитку кластерних структур полягає в забезпеченні їх захисту від конкуренції з боку іноземних товаровиробників і наданні допомоги в експансії на зовнішніх ринках.

3. Активний діалог держави з бізнесом при широкому проникненні в структури великих приватних промислових фірм.

4. Існує невелика різноманітність схожих між собою моделей кластерних структур.

О. Федоренко, розглядаючи закордонний досвід, запропонувала класифікацію кластерних структур за просторовою ознакою (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

Класифікація кластерних структур за просторовою ознакою [80]

Країна, назва й рівень кластерів за просторовою ознакою	Бізнес	Державна підтримка	Приклади кластерів
1	2	3	4
Італія Мікрокластери Агломераційний	Концентрація малих ремісничих і середніх підприємств у певній місцевості	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення знижок на експорт; – створення раціоналізаторських консорціумів з метою протистояння великому бізнесу; – підтримка малого бізнесу; – забезпечення гарантій; – залучення інвесторів і консалтинг 	Меблі, кераміка, одяг, взуття й ін.
Данія Макрокластери Національний Мезокластери Регіональний	Кооперація малих і середніх фірм у ресурсних районах, для створення й виведення на світовий ринок нових продуктів	<ul style="list-style-type: none"> – створена Датська рада з розвитку бізнесу в кластерах; – гранти на реалізацію кластерної стратегії; – підтримка малих і середніх підприємств у кластерах 	Товари для будинку, фармацевтика, медичне устаткування, холодильні установки, енергоефективний ЖКГ.
Фінляндія Мегакластери Транскордонний Макрокластери Національний	Взаємодія великих, середніх і дрібних підприємств – унікальна комбінація компаній, об'єднаних загальними знаннями	<ul style="list-style-type: none"> – державне технологічне агентство виявило пріоритетні напрямки на світовому ринку; – цільові державні технологічні програми інвестують пріоритетні зони 	Лісовий кластер, інформаційні технології, телекомунікації, лісохімія, охорона навколишнього середовища й ін.
Бельгія Мезокластери Регіональний	Мережа підприємств в одному регіоні, інноваційні й кооперативні ланцюжки	<ul style="list-style-type: none"> – навмисне створення кластерів з ініціативи держави, особливо в інформаційно-комунікаційному секторі; – підтримка малого й середнього бізнесу 	Килими, нафтохімія, видавництво, будівництво та конструкції й ін.
Швейцарія Макрокластери Національний	Взаємодія великих, середніх і дрібних підприємств в інноваційних мережах (обмін патентними даними)	<ul style="list-style-type: none"> – підтримується тісне співробітництво з науковими інститутами; – вироблені інновації впроваджуються в кластери. 	Швейцарські банки, страхові компанії, барвники, виробництво годинників і ін.

1	2	3	4
Німеччина Мезокластери Регіональний	Взаємодія родинних компаній в одному регіоні й створення інноваційних систем	– підтримка субсидіями тільки деяких специфічних кластерів у регіонах або в технологічних областях, в основному уряд не втручається в роботу кластерів;	Хірургічні інструменти, біотехнології й ін.
США Мезокластери Регіональний	Концентрація підприємств в одному регіоні у виробничі мережі або ланцюжки	– надає непряму підтримку; – створюються комісії з ініціювання створення кластерів; – влади деяких штатів видають для кластерів первісний капітал	Виноробний кластер, оптика, мультимедіа, устаткування для гольфа й ін.
Японія Макрокластери Національний Мезокластери Регіональний	Концентрація дрібних і середніх підприємств навколо великих корпорацій	– стимулювання галузевих регіональних кластерів; – використання податкового стимулювання інвестицій; – ініціювання створення інноваційних консорціумів; – надання малим підприємствам кредитів з мінімальними процентними ставками; – проведення «політики технополісу».	Промисловість, інформатика, телекомунікації.

У відповідності з інституціональними особливостями розвитку кожної з держав світу існують різні моделі побудови кластерних структур, серед яких можна виділити шість найбільш характерних. В основі їх класифікації – сполучення шести ключових характеристик кластера, до яких відносяться такі, як [85]:

- ступінь ринкових взаємозв'язків і конкуренції (РВК);
- присутність прямих іноземних інвестицій (ПІІ);
- наявність інновацій (НІН);
- інтернаціоналізація бізнесу та інновацій (ІБІ);
- ступінь розвитку малого бізнесу (РМБ);
- наявність фірм-лідерів (НФЛ).

За цими характеристиками можна ідентифікувати шість найбільш поширених моделей кластера: італійську, японську, фінську, північноамериканську, індійсько-китайську та пострадянську (рис. 4.4).

Розташування позначок на рис. 4.4, їх відстань від центру виходу векторів свідчать про перевагу певної характеристики (з шести виділених) в кластерних структурах різних країн світу.

Кожна з моделей кластерної структури має характерні ідентифікаційні ознаки (рис. 4.5).

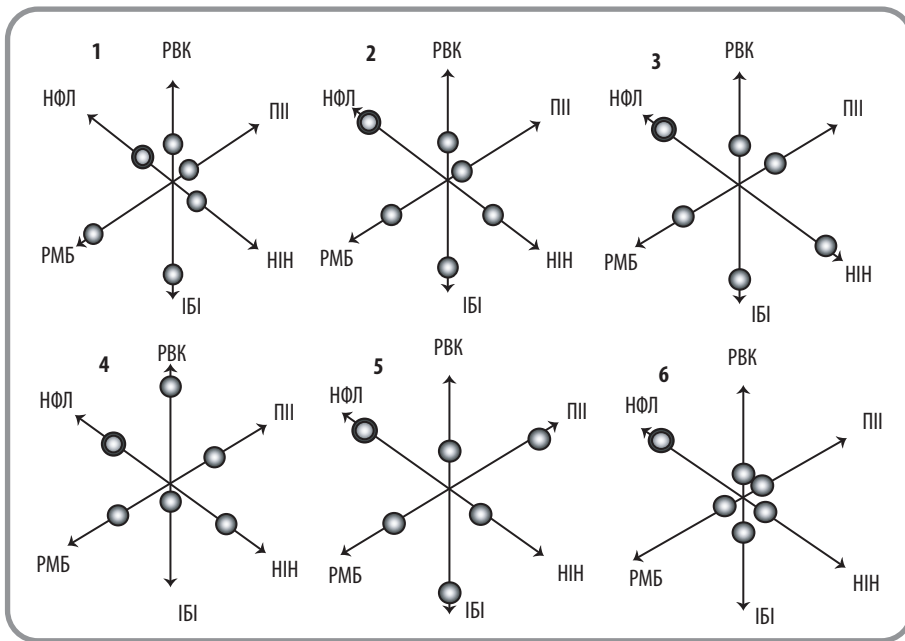


Рис. 4.4. Моделі побудови промислових кластерів у світовій економіці [85]:

- 1 – італійська; 2 – японська; 3 – фінська; 4 – північноамериканська;
5 – індійсько-китайська; 6 – пострадянська

Так, характерною ідентифікаційною ознакою італійської моделі регіонального кластера є високий ступінь розвитку малого бізнесу. Кластери складаються з великої кількості невеликих фірм, які об'єднуються з метою підвищення своєї конкурентоспроможності і посилення позицій на ринку. Особливо це відноситься до кластерів з пошиття шкіряного взуття, відомого у всьому світі.

Експлікація моделі італійського кластера з виробництва взуття в аспекті основних стадій, а саме: від підготовки до виробництва шкіряного взуття, елементів цих стадій і зв'язків між ними, до виготовлення продукції, представлено на рис. 4.6.

Значну роль в італійській моделі відіграють колективні інститути, до яких відносяться: національні конференції ремісників; промислові парки; фінансові консорціуми; маркетингові консорціуми; технологічні інститути.

Італійська модель кластера може бути застосована там, де виробляється продукція невисокого технологічного рівня, але з високим ступенем диференціації. При цьому попит на продукцію суттєво коливається, що дозволяє малим фірмам використати переваги своєї гнучкості.

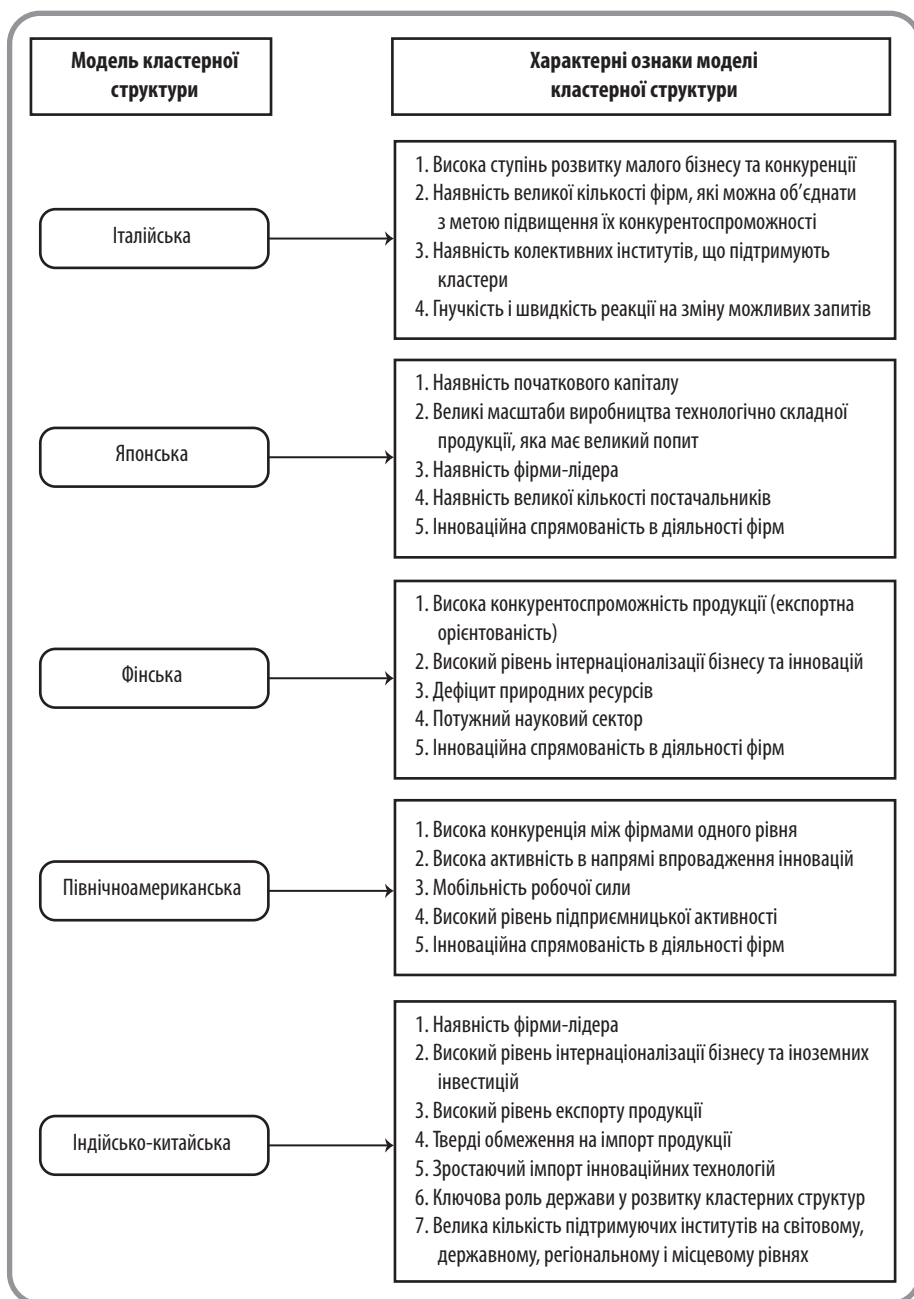


Рис. 4.5. Ідентифікаційні ознаки для вибору моделей побудови промислових кластерів

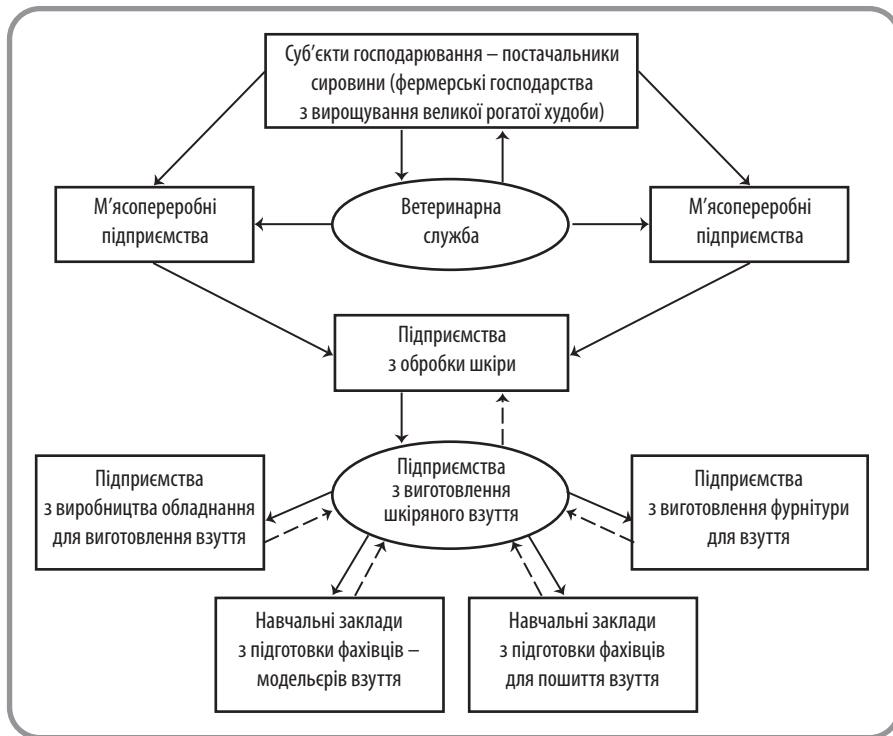


Рис. 4.6. Модель повного італійського кластера з виробництва взуття

Слід підкреслити, що, незважаючи на невеликі розміри, італійські кластери мають високу конкурентоспроможність на світовому ринку, що досягається за рахунок активної кооперації дрібних виробників; створення колективних інститутів, що їх підтримують; максимального використання потенціалу диференціації продукції, що випускається; високої інноваційної активності фірм; гнучкості і швидкої реакції на нові споживчі запити [93].

Японська модель кластерів відрізняється великими масштабами виробництва продукції а також тим, що її ядром є велика фірма-лідер, яка має значні масштаби виробництва та інтегрує навколо себе велику кількість постачальників на різних стадіях технологічного ланцюжка.

Принцип організації бізнесу в японській моделі кластера – постійне оновлення й удосконалення продукції. Це дає життя безлічі невеликих фірм-постачальників першого та другого рівня. Головна фірма безпосередньо взаємодіє тільки з постачальниками першого рівня, кількість яких обмежена (близько 300). На другому рівні кількість фірм збільшується до 5 тис., на третьому рівні – до 20 тис. Постачання комплектуючих до головної фірми кластера здійснюється за принципом піраміди.

Японська модель у повній формі представлена кластером «Toyota Motor Co».

Ця модель промислового кластера найбільшою мірою прийнятна для виробництва технологічно складної продукції. Розробка кожного нового продукту вимагає високих витрат, які можуть окупитися тільки за умови високого обсягу продаж. Процес виробництва нової продукції характеризується великою кількістю зв'язків у рамках технологічного ланцюжка. Замикає ланцюжок і здійснює «інтеграцію» всіх окремих виробників головна фірма.

Фінська модель відрізняється тим, що кластери мають високий рівень експортної орієнтованості, інтернаціоналізації бізнесу та інновацій.

У фінській моделі кластера між його учасниками також спостерігається високий ступінь кооперації. Найбільш розвиненим кластером й основою експорту економіки Фінляндії є деревообробний кластер. Підтримуючими галузями для нього є машинобудування й хімічна промисловість, які, у свою чергу, також кластеризовані. Усі ключові галузі, в яких створюється основний обсяг доданої вартості, кластеризовані. Особливістю економіки Фінляндії є те, що вона не має великого стабільного попиту на внутрішньому ринку, тому кластери у країні орієнтовані на експорт.

У кластерах Фінляндії найбільше представлена інтернаціоналізація бізнесу – присутні щільні зв'язки з компаніями країн-сусідів, наприклад, із Швецією, країнами Балтійського моря. Виходячи з цього, кластери в економіці Фінляндії не є винятково національними.

Основою економічного зростання економіки Фінляндії, яка не має у своєму розпорядженні значних запасів природних ресурсів, є високий рівень інновацій, які з'являються завдяки широко розвиненому освітньому та науковому секторам, що також є результатом ефективної державної політики підтримки.

Фінська модель кластера може бути застосована для країн, у яких є достатній науковий потенціал, а економіка орієнтована на експорт. Підтримка експорту здійснюється завдяки потужному сектору науково-дослідних організацій країни, а також розвинутої системи освіти.

Характерною ознакою північноамериканської моделі є виражена висока конкуренція між фірмами, рівень ринкових відносин і мобільність робочої сили.

Конкуренція між компаніями кластера стимулює впровадження інновацій, спрямованих на підвищення ефективності виробничих процесів, системи менеджменту, збуту продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках. Працівники кластера нерідко створюють свої власні фірми, які діють у тій же сфері.

Північноамериканська модель кластера може бути застосована у випадку, якщо виробничий процес не передбачає налагодження тісних взаємозв'язків між підприємствами. Головне – це невисока собівартість продукції, що випускається, яка досягається за рахунок конкуренції між постачальниками в кластері, а також за рахунок масового виробництва продукції великою головною фірмою.

В індійсько-китайській моделі кластера провідну роль відіграють прямі іноземні інвестиції, які забезпечують підстави для впровадження сучасних технологій, що сприяє виходу продукції кластера на світовий ринок.

В індійській моделі кластера ключову роль грає державна підтримка. У зв'язку з відсутністю в країні високо розвинутого виробничого сектора, держава створила всі умови для його активного розвитку. Політика держави, яка спрямована на формування кластерів в Індії, має такі відмінні риси: тверді обмеження на імпорт; лобіювання інтересів виробничого сектора; встановлення високих мит на продукцію між регіонами, що приводить до концентрації всіх виробників однієї галузі в одному регіоні; участь держави у власному капіталі компаній. Наприклад, компанія «MUL» – основне підприємство в кластері «NCR» була спільним підприємством індійського уряду й компанії «Suzuki» та ін.

Відмінними рисами організації кластерів в Індії, є такі:

по-перше, наявність великої кількості підтримуючих інститутів на різних рівнях: світовому, державному, регіональному та місцевому;

по-друге, наявність двох типів округів: «представницьких» і «виробничих».

У перших округах розташовуються офіси й представництва практично всіх фірм, які використовують напівфабрикати й виготовляють кінцевий продукт, а також займаються торгівлею. У других округах – промислові підприємства.

У «представницьких» округах, як правило, розташовані підтримуючі інститути, що робить взаємодію учасників кластера ще більш зручною. Фірми, які розташовані в суміжних виробничих округах, мають офіси як у своєму, так і сусідньому, тобто представницькому, окрузі.

В індійсько-китайській моделі кластера провідну роль, як і в японській, відіграє крупна компанія – фірма-лідер. Характерними відмінними ознаками цього кластера є високий рівень інтернаціоналізації бізнесу та іноземних інвестицій; високий рівень експорту продукції; зростаючий імпорт інноваційних технологій; ключова роль державної підтримки в розвитку кластерних структур; наявність великої кількості підтримуючих інститутів на світовому, державному, регіональному і місцевому рівнях.

У пострадянській моделі промислових кластерів ядром є велике підприємство (фірма-лідер), ринкові відносини і конкуренція майже відсутні, інтернаціоналізація інновацій та інвестицій не розвинена, недостатньо розвинуто малий і середній бізнес, виробництво комплектуючих сконцентровано на великих підприємствах.

Із шести ключових характеристик в кожній з моделей присутні якнайменше три. Наприклад, в італійській моделі це – перша, третя та четверта характеристики. У фінській японській моделі – перша, друга і третя. У індійсько-китайській – друга, третя, шоста.

У табл. 4.14 в узагальненому вигляді представлено можливість застосування різних моделей кластерних структур.

Таблиця 4.14

Відмінні ознаки та можливість застосування різних моделей побудови промислових кластерних структур

Модель побудови кластерної структури	Можливість застосування
Італійська	Може бути використана при організації виробництва продукції невисокого технологічного рівня з високим ступенем її диференціації при наявності колективних інститутів підтримки, а також промислових парків, фінансових та маркетингових консорціумів, технологічних інститутів
Японська	Може бути використана в виробництвах, які пов'язані з виготовленням технологічно складної наукоємної продукції та постійним удосконаленням технологій
Фінська	Може використовуватись в невеликих країнах, де є: – дефіцит природних ресурсів; – невеликий внутрішній попит на продукцію, яка є конкурентоспроможною; – економічні зв'язки з сусідніми країнами; – експорт високоякісної продукції підтримується потужним сектором науково-дослідних організацій
Індійсько-китайська	Може бути впроваджена в країнах, які не мають достатньо передових технологій і досвіду ведення діяльності на світовому ринку за умови: – високого рівня інтернаціоналізації бізнесу та іноземних інвестицій; – зростаючого імпорту інноваційних технологій; – ключової ролі держави в розвитку кластерних структур; – наявності підтримуючих інститутів на світовому, державному і регіональному рівнях
Північноамериканська	Може бути використана, якщо: – виробничий процес не передбачає встановлення тісних взаємозв'язків між підприємствами; – в країні є добре розвинені ринкові інститути; – серед виробників продукції існує сильна конкуренція та висока підприємницька активність
Пострадянська	Може використовуватись, якщо в регіонах існують науково-виробничі комплекси і є всі необхідні ресурси

Розглядаючи можливість використання італійської моделі промислового кластера, можна констатувати, що її впровадження обмежене відносно слабким розвитком малого та середнього бізнесу в Україні, а також низькою ефективністю підтримки малого бізнесу на державному й регіональному рівнях; відсутністю колективних інститутів з підтримки кластерів. За умови подолання цих перешкод італійська модель побудови кластера може бути використана у легкій та харчовій промисловості в багатьох регіонах України, де виробляється продукція з високою можливістю її диференціації.

Наявність в регіоні фірми-лідера, яка б була основним ініціатором формування кластера з виробництва технічно складної продукції та початкового капіталу, є особливістю японської моделі. Ця модель може бути використана в обмеженій кількості регіонів України, ураховуючи відсутність початкового капіталу для формування кластера.

Актуальною для регіонів і виробництв, в яких виготовляється продукція на експорт і які мають науково-освітній потенціал для створення інноваційної продукції, є фінська модель кластера.

Ступінь застосовності в Україні північноамериканської моделі найбільш низький. Ефективність цієї моделі істотно залежить від ступеня розвитку ринкових інститутів і конкуренції між товаровиробниками в країні.

Відсутність інвестицій, високих технологій та наявність дешевої робочої сили в Україні дозволяють зробити висновок, що найбільш перспективною моделлю організації промислових кластерів в регіонах країни є індійсько-китайська модель. Вона має багато спільного з японською моделлю організації кластерних структур. Відповідно до цієї моделі кластери формуються за наявності в регіоні фірми-лідера, відповідного потенціалу науки і освіти та інвестицій у розвиток кластерних структур.

Розвиток кластерних структур може відбуватися, як свідчать проведені дослідження, за різними моделями, а саме: випереджаючою, підтримуючою та наздоганяючою (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

Моделі розвитку кластерних структур та можливості їх застосування [87]

Модель розвитку	Відмінні ознаки	Можливості застосування
1	2	3
Випереджаюча	<p>Пріоритетний розвиток високотехнологічних виробництв на базі власних наукових розробок.</p> <p>Пріоритетний розвиток масштабних галузей, спрямований на задоволення першочергових потреб населення, на базі власних новітніх інновацій.</p> <p>Пріоритетний розвиток науково-освітньої сфери на власній базі</p>	У галузях з високим рівнем науково-технічного потенціалу, освіти та наявністю власних новітніх технологій
Підтримуюча	<p>Забезпечення функціонування виробництв різного ступеня технологічності на базі як власних розробок, так і залучення закордонних.</p> <p>Забезпечення функціонування масштабних галузей, спрямованих на задоволення першочергових потреб населення, на базі як власних новітніх інновацій, так і залучення закордонних.</p> <p>Забезпечення функціонування науково-освітньої сфери як на власній базі, так і шляхом залучення закордонного досвіду та наробок</p>	У галузях з середнім рівнем науково-технічного потенціалу та освіти

Закінчення табл. 4.15

1	2	3
Наздоганяюча	Розвиток виробництв різного ступеня технологічності на базі залучення закордонних наукових розробок. Розвиток виробництв, спрямованих на задоволення першочергових потреб населення, на базі залучення закордонних новітніх інновацій. Розвиток науково-освітньої сфери шляхом залучення закордонного досвіду та наробок	У галузях з низьким рівнем науково-технічного потенціалу та достатнім рівнем освіти

Модель розвитку обирається за показниками або відмінними ознаками, які притаманні тій або іншій галузі, де є кластерні структури.

Випереджаюча модель розвитку характерна для галузей, у яких забезпечується розвиток високотехнологічних виробництв, де є високий науково-технічний потенціал, а також власні новітні технології.

Підтримуюча модель розвитку кластерних структур характерна для галузей із середнім рівнем науково-технічного потенціалу. Продукція цих галузей спрямована на задоволення першочергових потреб населення як на базі власних, так і залучених новітніх інновацій.

Наздоганяюча модель характерна для галузей з низьким рівнем технологічності та відсутністю новітніх технологій. Їх продукція (послуги) спрямовані на задоволення першочергових потреб населення.

Для регіонів України прийнятими є як випереджаюча, підтримуюча, так і наздоганяюча моделі розвитку кластерних структур. Усі ці моделі передбачають забезпечення функціонування галузей та виробництв різного масштабу та ступеня технологічності як на базі власних розробок, так і залучення закордонних.

За видами інтеграції необхідно розрізняти кластерні структури, яким притаманна горизонтальна або вертикальна інтеграція.

Горизонтальна інтеграція учасників кластера може мати два різновиди, кожному з яких притаманні характерні ознаки.

Перший різновид – це об'єднання підприємств однієї галузі, що спеціалізуються на виробництві однотипної продукції та розміщують її: а) на однотипних ринках (внутрішньому або зовнішньому); б) на різних ринках (внутрішньому та зовнішньому).

Другий різновид – це об'єднання підприємств однієї галузі, що виробляють пов'язані продукти та розміщують їх: а) на однотипних ринках (внутрішньому або зовнішньому); б) на різних ринках (внутрішньому та зовнішньому).

Вертикальна інтеграція учасників кластера має також два різновиди.

Перший різновид – це об'єднання суб'єктів господарювання різних галузей економіки, які задіяні в технологічному ланцюжку виготовлення кінцевої продукції зі

значною доданою вартістю і розміщують її: а) на однотипних ринках (внутрішньому або зовнішньому); б) на різних ринках (внутрішньому та зовнішньому).

Другий різновид – це об'єднання підприємств різних галузей економіки, що виробляють пов'язані продукти та розміщують їх: а) на однотипних ринках (внутрішньому або зовнішньому); б) на різних ринках (внутрішньому та зовнішньому).

Запропонована класифікація кластерних структур за ознаками, а також за видами інтеграції має значення для ідентифікації експортоорієнтованих виробництв, які становитимуть ядро кластера.

Виходячи з наведеного вище дослідження пропонується така класифікація кластерних структур (рис. 4.7).

Як видно з рис. 4.7, кластерні структури класифікуються за такими ознаками: моделлю побудови, географічним розташуванням, організаційною завершеністю, спрямованістю, видом інтеграції, моделлю розвитку, етапами розвитку, галузевою належністю, характеристикою зв'язків.

Ця класифікація є основою для дослідження особливостей формування та розвитку кластерних структур.

4.3. Теорії кластеризації М. Портера та М. Енрайта

Кластерний підхід до розвитку економік країн світу розпочався з концепції професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера – автора теорії конкурентних переваг, яка була опублікована в роботі [4] і присвячена промисловій структурі економік розвинутих країн і провідних світових галузей економіки.

На думку М. Портера, будь-яка країна домагається успіху на тому чи іншому світовому ринку за умови, що вона може створити конкурентні переваги в чотирьох детермінантах: параметри факторів; параметри попиту; стратегія фірм, їх структура і суперництво; споріднені та підтримуючі галузі (рис. 4.8).

Кожна з перерахованих вище детермінант конкурентних переваг країн світу означає таке:

1. Параметри факторів (або факторні умови) – наявність в країні конкретних факторів (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які потрібні для успішної конкуренції на ринку в зазначеній галузі економіки.

2. Параметри попиту (або умови попиту) – наявність і характеристика на внутрішньому ринку країни попиту на продукцію або послуги, що пропонуються відповідною галуззю економіки.

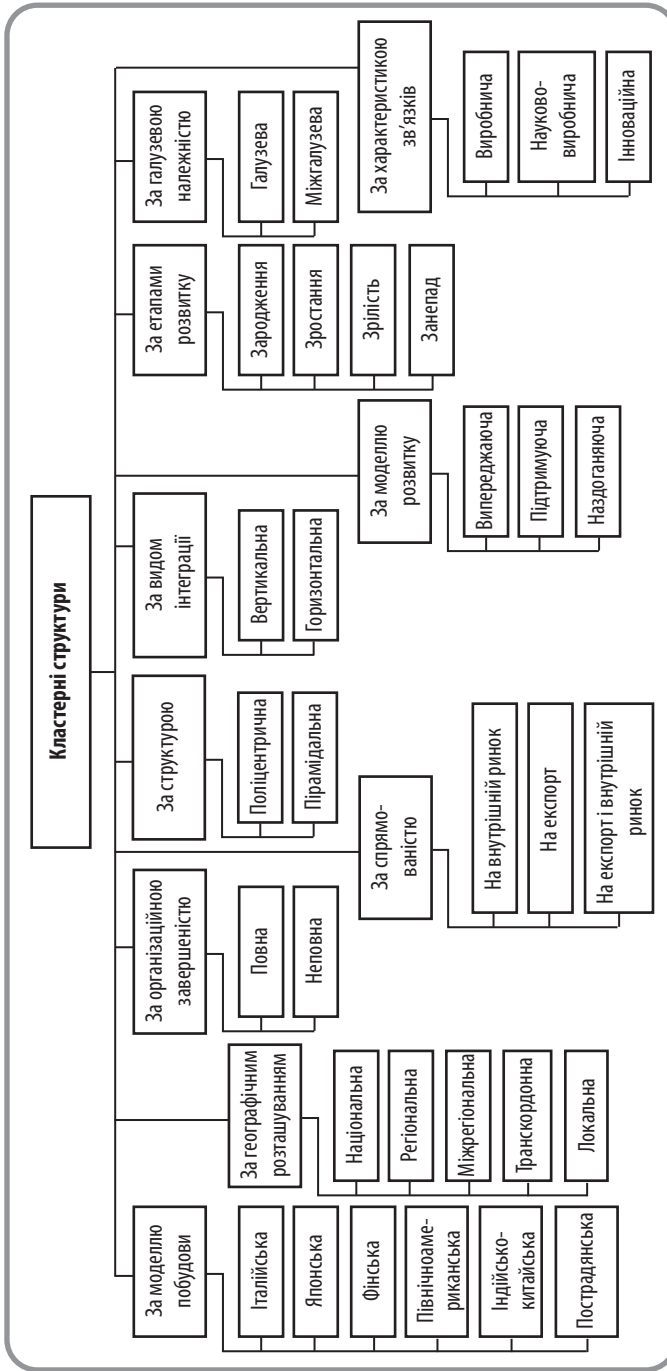


Рис. 4.7. Класифікація кластерних структур

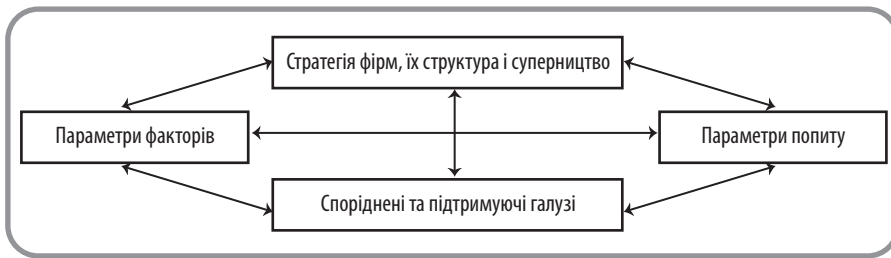


Рис. 4.8. Ромб детермінант конкурентних переваг країн світу [4]

3. Стратегія фірм, їх структура і суперництво – характеристика умов у країні, що визначають те, як створюються і управляються фірми, і який характер конкуренції на внутрішньому ринку.

4. Споріднені та підтримуючі галузі – наявність або відсутність в країні споріднених або підтримуючих галузей економіки, конкурентоспроможних на міжнародному ринку.

Наведена вище сукупність компонент (детермінант), які взаємно посилюються, у М. Портера отримала назву національного «ромба» конкурентоспроможності.

У подальших дослідженнях М. Портера компонента ромба «Споріднені та підтримуючі галузі» дістала свого продовження в теорії кластеризації економік країн світу [5].

Під кластером, або промисловою групою, автор розумів «групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, що діють в певній сфері і характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна одну» [5, с. 207].

М. Портер вважав, що географічні масштаби кластера можуть змінюватись від одного міста або штату до країни чи навіть ряду сусідніх країн. При цьому вчений посилається на роботу М. Енрайта [89], в якій ілюструються різні географічні масштаби кластерів.

При дослідженні кластерних структур М. Портер особливу увагу приділив ідентифікації національних кластерів. У своїй роботі [4] він провів ретельний аналіз економік восьми країн світу: США, Великобританії, Німеччини, Японії, Італії, Швейцарії, Швеції та Кореї, в результаті якого виділив провідні експортоорієнтовані національні кластери.

Як статистичну базу автор використовував такі дані по провідних кластерах аналізованих країн світу, як: обсяги експорту та імпорту продукції, частки продукції у світовому експорті й у всьому експорті країни, а також структурну схему кластерів, яка представлена на рис. 4.9.

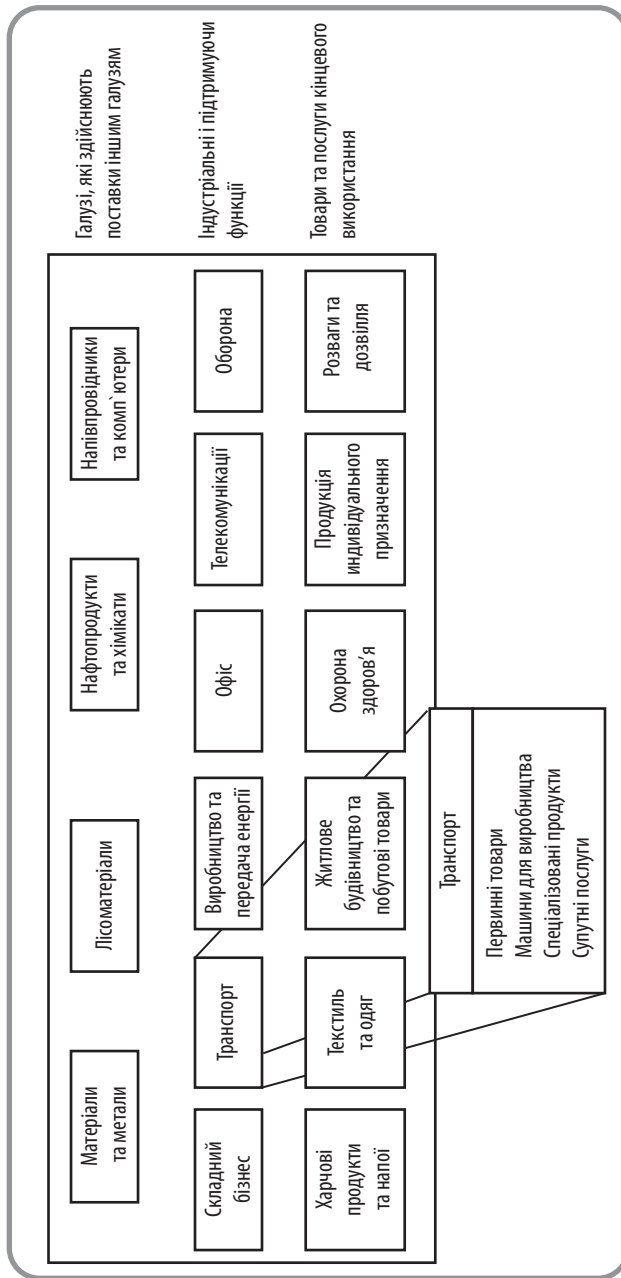


Рис. 4.9. Структурна схема кластерів, за М. Портером [4]

Дослідження М. Портера показали, що США були конкурентоспроможними в таких національних кластерах: напівпровідники та комп'ютери; транспортні засоби; офісне обладнання; телекомунікаційне обладнання; військово-промисловий комплекс. Найбільші сегменти світового ринку належали підприємствам Німеччини в кластерах: нафта та нафтохімія; товари різних галузей машинобудування; транспортні засоби; одяг і прикраси; охорона здоров'я. Швейцарія мала сильні позиції в кластерах: нафта та нафтохімія; товари різних галузей машинобудування; одяг і прикраси; охорона здоров'я; індивідуальні товари.

Проаналізуємо докладніше конкурентоспроможність національних кластерів Італії, які виділив М. Портер (табл. 4.16).

Як видно з табл. 4.16, у 1985 р. в Італії налічувалося 308 конкурентних галузей, що входять до 16 кластерів, які були М. Портером піддані аналізу. Ці галузі займали в загальному обсязі експорту країни 68,7% з часткою експорту у світових кластерах – 3,7%.

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності 16 кластерів економіки Італії показав, що провідними з них є: текстиль та одяг (що включає в себе 79 конкурентних галузей, що забезпечують 19,6% загального експорту країни і займають 12,0% зазначеного світового кластера; житлове будівництво та побутові товари (44 галузі; 9,5%; 13,8% відповідно); харчові продукти і напої (46 галузей; 8,8%; 3,5%) і т. д. (табл. 4.17).

У 2003 р. Інститут стратегії та конкуренції при Гарвардській бізнес-школі закінчив широкомасштабне дослідження кластеризації економік країн світу [41]. Це дослідження включало 832 кластери, які функціонували в 49-ти країнах світу, у тому числі 25-ти розвинутих країнах та 24-х таких, що розвиваються.

У роботі [41] дослідження Інституту стратегії та конкуренції було доповнено аналізом ще 13 кластерів.

Використовуючи базу даних цих двох досліджень та зробивши відповідні розрахунки, можна зробити такі висновки.

У 2003 р. найбільша кількість діючих кластерів знаходилася в таких країнах світу, як: Великобританія – 168, США – 152, Індія – 106, Франція – 96, Італія – 72, Данія – 34, Німеччина – 32, Канада – 13 (рис. 4.10).

Серед групи країн світу діючі кластери розподілилися таким чином: розвинені 25 країн світу – 77,5%; 22 країни, що розвиваються – 20,8%; 5 країн з перехідної економікою – 1,7% (рис. 4.11).

Таблиця 4.16

Конкурентні кластери економіки Італії у 1985 р.

	І. Галузі, що здійснюють поставки іншим галузям																				
	Матеріали та метали			Лісоматеріали			Нафта та хімікати			Напівпровідники та комп'ютери			Загалом								
	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С						
Первинні товари	26	6,7	4,7	5	0,7	1,6	17	2,5	0,6	-	0,4	0,4	48	10,3	1,5						
Виробниче обладнання	5	1,7	13,3	1	0,3	8,1	-	-	-	-	-	-	6	2,0	12,3						
Спеціалізована продукція	2	0,1	0,3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	3	0,1	0,2						
Загалом	33	8,5	4,2	7	1,0	1,9	17	2,5	0,6	-	0,4	0,4	57	12,3	1,6						
II. Індустріальні та підтримуючі функції																					
	Складний бізнес			Транспорт			Виробництво та передача енергії			Офіс			Телекомунікації			Оборона			Загалом		
	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С			
	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С			
Первинні товари	7	3,1	2,1	12	2,2	2,2	5	0,8	4,5	4	0,7	3,7	-	0,5	1,9	1	0,3	7,4	29	7,7	3,0
Виробниче обладнання	3	0,2	0,5	10	2,4	12,6	-	-	-	3	0,2	3,2	-	-	-	-	-	-	16	2,7	4,7
Спеціалізована продукція	2	0,2	2,4	10	2,1	3,7	-	-	-	-	0,1	2,1	-	-	-	-	-	-	12	2,3	3,4
Загалом	12	3,5	2,4	32	6,7	3,5	5	0,8	4,5	7	1,0	3,6	0	0,5	1,9	1	0,3	7,4	57	12,7	3,3

Закінчення табл. 4.16

		III. Товари та послуги кінцевого використання																		
		Харчові продукти та напої			Текстиль та одяг			Житлове будівництво та побутові товари			Охорона здоров'я			Товари індивідуального призначення			Розваги та дозвілля			Загалом
A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Первинні товари	25	0,6	3,6	57	15,2	14,6	8,8	17,2	2	0,6	1,8	10	4,3	9,7	10	0,9	1,5	134	35,4	7,9
Виробниче обладнання	9	2,5	13,5	9	1,3	11,9	0,5	7,6	-	0	-	-	-	-	-	-	-	23	4,3	12,0
Спеціалізована продукція	12	0,6	0,9	13	3,1	6,6	0,2	2,0	-	0	0	2	-	-	1	-	0,5	37	3,9	2,4
Загалом	46	8,8	3,5	79	19,6	12,0	9,5	13,8	2	0,6	1,8	12	4,3	6,6	11	0,9	1,3	194	4,3	6,7

Таблиця 4.17

**Порівняльна оцінка конкурентоспроможності кластерів економіки Італії
у 1985 р.**

Кластер	Чисельність конкурентних галузей		Частка у загальному експорті країни		Частка експорту у світовому кластері		Підсумок	
	Одиниць	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	Сума рангів	Місце
Матеріали та метали	33	4	8,5	3	4,2	6	13	4
Лісоматеріали	7	10–11	1,0	9–10	1,9	11–12	31,5	11
Нафта та хімікати	17	6	2,5	8	0,6	15	29	9–10
Напівпровідники та комп'ютери	–	14–16	0,4	15	0,4	16	46	16
Галузі, які здійснюють поставки іншим галузям	57	–	12,3	–	1,6	–	–	–
Складний бізнес	12	7–8	3,5	7	2,4	10	24,5	7
Транспорт	32	5	6,7	4	3,5	8–9	17,5	5–6
Виробництво та передача енергії	5	12	0,8	12	4,5	5	29	9–10
Офіс	7	10–11	1,0	9–10	3,6	7	27	8
Телекомунікації	–	14–16	0,5	14	1,9	11–12	40,5	15
Оборона	1	14–16	0,3	16	7,4	3	34	12–13
Індустріальні та підтримуючі функції	57	–	12,7	–	3,3	–	–	–
Харчові продукти та напої	46	2	8,8	2	3,5	8–9	12,5	3
Текстиль та одяг	79	1	19,6	1	12,0	2	4	1
Житлове будівництво та побутові товари	44	3	9,5	5	13,8	1	9	2
Охорона здоров'я	2	13	0,6	13	1,8	13	39	14
Товари індивідуального призначення	12	7–8	4,3	6	6,6	4	17,5	5–6
Розваги та дозвілля	11	9	0,9	11	1,3	14	34	12–13
Товари та послуги кінцевого використання	194	–	43,7	–	6,7	–	–	–
Усього	308	–	68,7	–	3,7	–	–	–

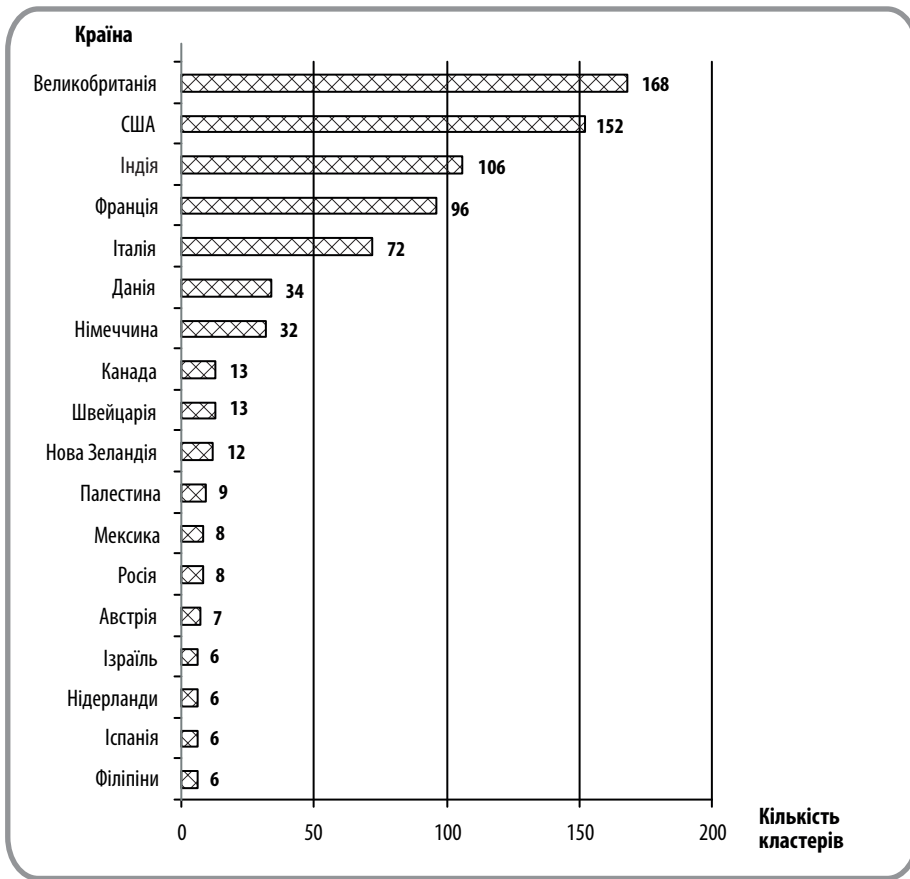


Рис. 4.10. Діаграма розподілу 20-ти перших країн світу за кількістю кластерів

Досліджувані кластери за терміном зародження розподілилися таким чином: більше 250 років – 14,6 %; від 200 до 250 років – 4,9 %; від 150 до 200 років – 9,8 %; від 100 до 150 років – 11,7 %; від 50 до 100 років – 21,5 %; і, на решті, до 50 років – 37,6 % (рис. 4.12).

За секторами економіки кластери, які досліджувалися, розподілилися таким чином: промислові – 73,9% і непромислові – 26,1%. У свою чергу за напрямками діяльності промислові кластери мали такий поділ (рис. 4.13).

Як видно з рис. 4.13, за кількістю лідирують промислові кластери у таких напрямках діяльності, як: легка промисловість – 21,4%, машинобудування – 13,7%, меблева та деревообробна – 9,2%, електроніка та комп'ютери – 5,8% та інші.

У залежності від кількості компаній, що припадають на один кластер, розподіл має такий вигляд (рис. 4.14).

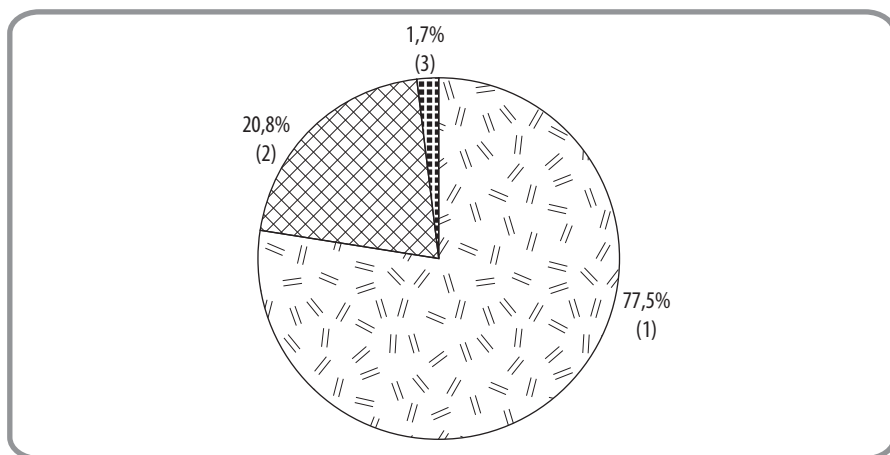


Рис. 4.11. Діаграма розподілу груп країн світу за кількістю діючих кластерів:

1 – розвинуті країни світу; 2 – країни світу, що розвиваються;
3 – країни світу з перехідною економікою

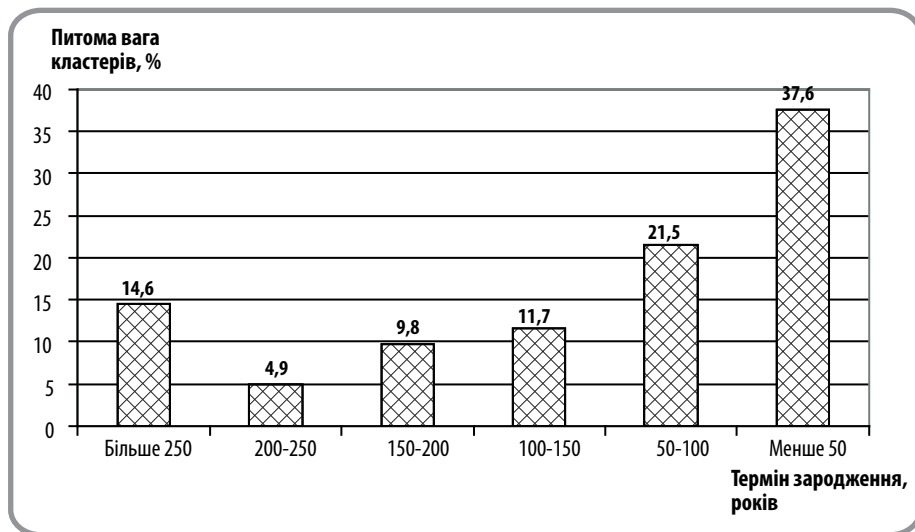


Рис. 4.12. Розподіл діючих кластерів у залежності від терміну їх зародження [41]

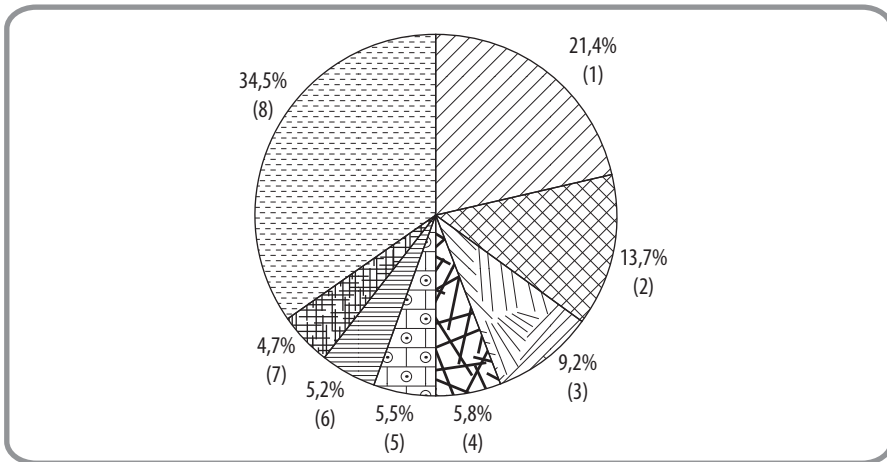


Рис. 4.13. Діаграма розподілу промислових кластерів за напрямками діяльності:

1 – легка промисловість; 2 – машинобудування; 3 – меблева та деревообробна; 4 – електроніка та комп'ютери; 5 – харчова промисловість; 6 – металообробка; 7 – фармацевція; 8 – інші

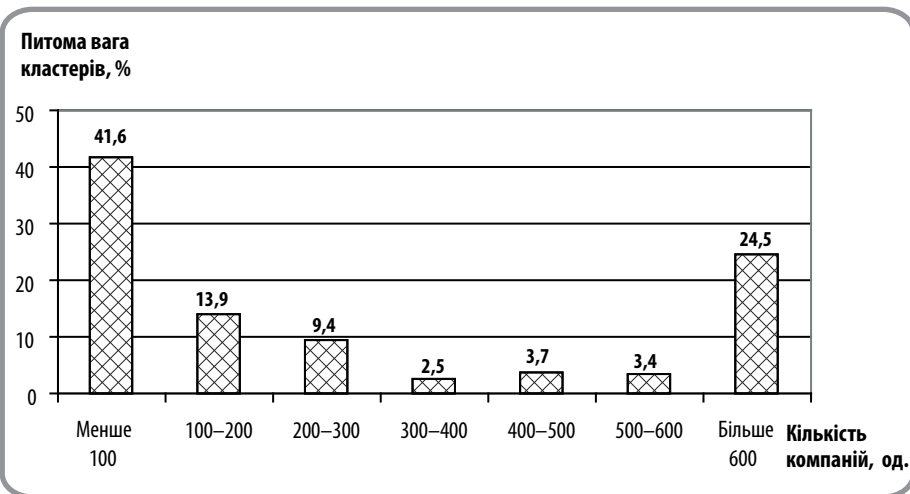


Рис. 4.14. Розподіл кількості компаній в одному кластері [41]

Як видно з рис. 4.14, 41,6% кластерів мають у своєму складі менше 100 компаній; 24,5% кластерів – більше 600 компаній, 13,9% кластерів – від 100 до 200 компаній тощо.

За чисельністю працюючих в одному кластері розподіл має такий вигляд (рис. 4.15).

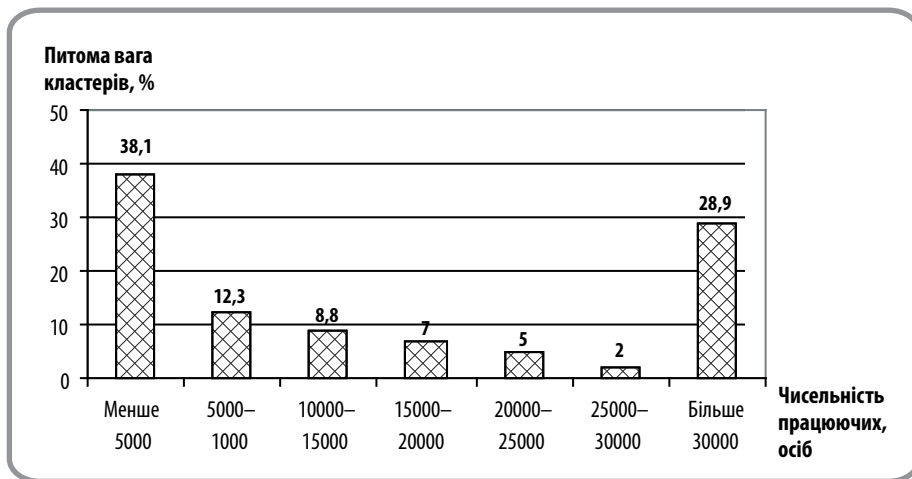


Рис. 4.15. Розподіл кількості працюючих в одному кластері [41]

Як видно з рис. 4.15, найбільша кількість працюючих була у кластерах з чисельністю менше 5000 осіб – 38,1 % та більше 30000 осіб – 28,9 %.

За кількістю робітників в одному кластері лідирують Канада – 26,0 тис. осіб, США – 23,8 тис. осіб та Великобританія – 21,8 тис. осіб (рис. 4.16).

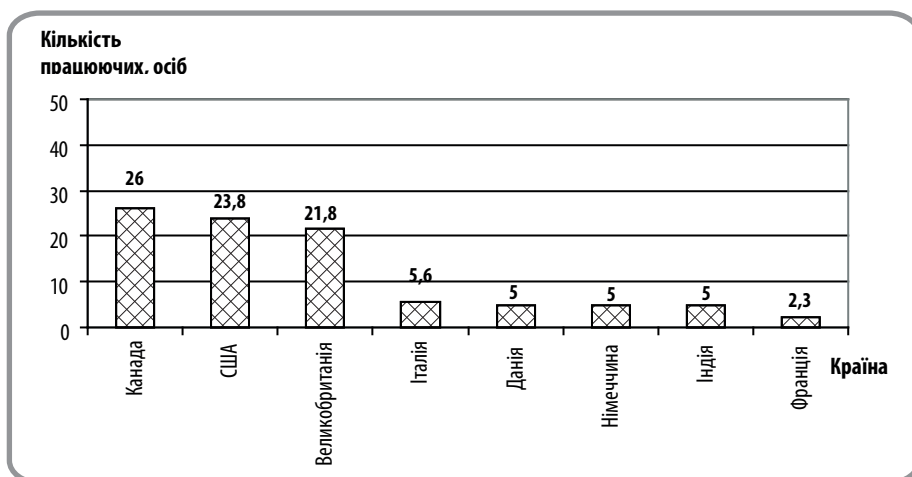


Рис. 4.16. Середньостатистична кількість робітників в одному кластері [41]

Найближчим послідовником М. Портера у розробці кластерної теорії є М. Енрайт. Він більше досліджував географічний масштаб конкурентної переваги і стверджував, що остання створюється не на національному, а на регіональному рівні, де головну роль грають історичні передумови, різноманітність культури ведення бізнесу, організація виробництва й отримана освіта. Для підтвердження своєї гіпотези М. Енрайт провів дослідження в ряді галузей промисловості окремих країн світу: виробництва керамічної плитки в Італії; хімічної промисловості Німеччини та Швейцарії [42].

Виходячи з результатів проведеного дослідження автор дійшов до висновку про існування регіональних кластерів, під якими він розумів промислові кластери, в яких фірми-члени знаходяться в географічній близькості та працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства [91].

– М. Портер і М. Енрайт виділили три головних причини необхідності стимулювання розвитку кластерів [92]:

- збільшують продуктивність праці та ефективність виробництва;
- стимулюють винахід нововведень;
- полегшують комерціалізацію знань і виробництва.

Ще один з прихильників концепції ромба конкурентних переваг і промислових кластерів М. Портера Дж. Данінг зробив до неї суттєві зауваження та доповнення [93]. На його думку, М. Портер не врахував ряд факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни – наприклад, схильність до підприємництва або вплив прямих іноземних інвестицій.

Дж. Данінг додав у ромб М. Портера такий незалежний елемент як «діяльність міжнародного бізнесу» (рис. 4.17).

Концепція ромба конкурентних переваг і промислових кластерів М. Портера поряд з великою кількістю прихильників має і значне число критиків. Узагальнюючи критичні зауваження І. Пилипенко представив таким чином [67]:

– М. Портер запозичив ряд положень своєї концепції як мінімум у трьох своїх попередників: у А. Маршалла – споріднені й підтримуючі галузі, у Б-О. Лундвала – стан попиту, у П. Ромера – умови для факторів. Крім того, вплив кластерів на конкурентоспроможність регіонів схожий із концепцією полюсів зростання та пропульсивних галузей промисловості Ф. Перру [96];

– сумнівні умови виникнення конкурентних переваг, оскільки конкурентоспроможність необов'язково створюється в кластерах [97];

– не всі кластери автоматично повинні мати у своєму складі найбільш конкурентоспроможні компанії [98];

– ромб конкурентних переваг не відображає адекватну роль впливу ТНК на кластери [93];

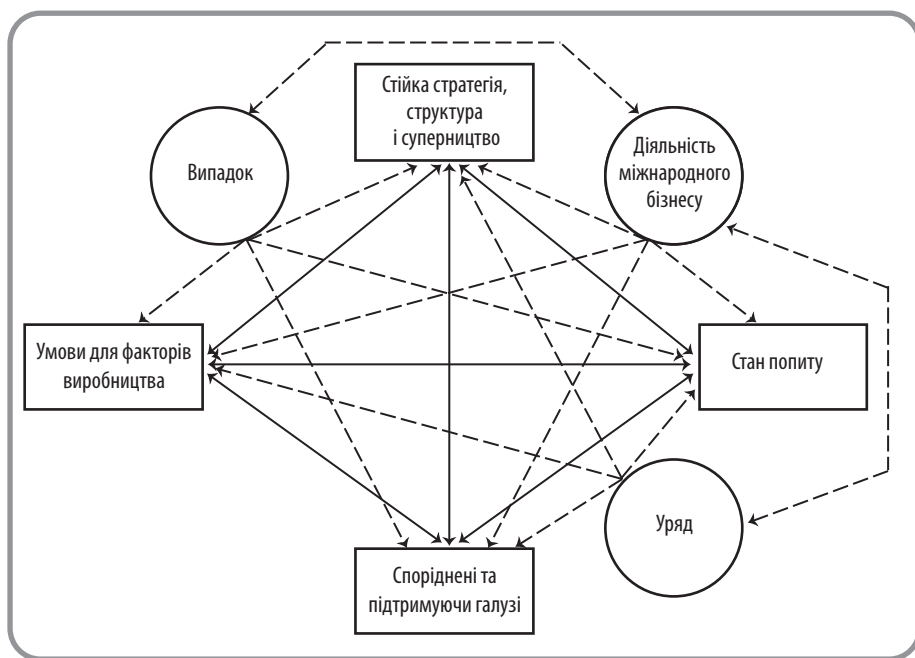


Рис. 4.17. Ромб М. Портера з додатками Дж. Данінга [93]

– у моделі М. Портера необхідно приділити більше уваги національним особливостям країн [99];

– у моделі М. Портера незрозуміло вплив макроекономічних змінних [100] і в якому стані вони знаходяться – у статичному або в динамічному [101];

– ромб конкурентних переваг відображає чинники конкурентоспроможності розвинутих країн, тому він не завжди може бути застосований для країн, що розвиваються;

– через нечітке визначення терміну «кластер» у М. Портера [5] останнім стали іменуватися різні за своїм генезисом об'єкти. Так, навіть у самого М. Портера спочатку кластером була позначена група суміжних галузей країни, які виробляють експортовані конкурентоспроможні товари [4], потім цей термін став позначати групу фірм, які виробляють подібні товари та послуги і сконцентровані в одному штандорті [5].

На думку Г. Хосперс, П. Дероше та Ф. Соте: «Незважаючи на красиво звучне визначення, на практиці виявити кластери непросто, оскільки всі галузі економіки в остаточному підсумку взаємозалежні... Найчастіше вони існують лише в уяві політиків ... Через розтяжність самої концепції важко встановити, де кластер починається й де кінчається» [102, с. 3].

Автори вважають, що виявлення кластерів ускладнюється відсутністю статистичної інформації. Через обмеженість доступних даних кластери найчастіше ототожнюються з галузями промисловості. На ділі кластери рідко збігаються із секторами економіки. Крім того, схеми класифікації промисловості, що існують, також досить недосконалі. Подібна класифікація затушовує той факт, що в багатьох випадках та або інша фірма виробляє різноманітний асортимент різних видів продукції, а її працівники мають різноманітні навички. Більше того, навіть стандартні границі між кластерами промисловості, як правило, носять довільний характер.

Р. Мартін і П. Санлі вказують, що кластери – це конструкти, що не мають чітких границь у плані зв'язків між компаніями й секторами, інформаційних систем і географічного охоплення [6]. Автори вважають, що об'єктом «кластерної політики» є не реальні кластери, а щось інше – легше обумовлені й статистично «видимі» сектори промисловості.

У політичних документах і статистиці ініціативи «кластерного» характеру можна виявити в складі декількох категорій – таких як промислова політика, політика заохочення інновацій і політика регіонального розвитку. Кластерна політика передбачає селективний підхід. Вона сполучена з «призначенням переможців» або підтримкою «невдах» [103].

З урахуванням того, що держава не може підтримати всі кластери, їй необхідно вирішити, яким кластерам слід виявити особлива увага, а яким ні.

У відношенні «наукової обґрунтованості» кластерної політики Т. Басс відзначає, що, як правило, вивчення галузей з метою відбору кандидатів на одержання державної підтримки здійснюються на основі недостатніх або невідповідних даних, соціологічних методів, що страждають глибокими вадами, і спрощених математичних моделей [104]. На думку Т. Басса, стратегії, пов'язані з відбором, у тому числі й відбором кластерів, практикуються не через їхню високу наукову якість, а через привабливість для тих або інших категорій електорату.

Політики не в змозі здійснювати «відбір кластерів» ефективніше ніж ринкові актори. У державних чиновників також немає ні навичок, ні досвіду учасників кластерів, якими їм доручено займатися [105].

Уряди більшості країн намагаються підвищити конкурентоспроможність економіки за рахунок створення високотехнологічних кластерів. Однак політика концентрації високотехнологічних виробництв пов'язана з рядом небезпек.

Так, не існує скільки-небудь вагомих підстав вважати, що державне керівництво має більшу, ніж підприємці, інформацію для оцінки економічного потенціалу конкретних економічних процесів (у тому числі й кластерів). Через споконвічну невизначеність щодо параметрів нових технологій при створен-

ні високотехнологічних кластерів імовірність «провалу держави» особливо велика.

У ході загальносвітової інноваційної гонки більшість регіонів робить ставку на ті самі види діяльності. Вкладаючи капітали в однакові технології й копіюючи «кращі зразки», регіони підривають свою потенційну конкурентну перевагу.

Нарешті, підтримуючи високотехнологічні кластери, влада часто не задається питанням: а чи є у відповідному регіоні передумови для їхнього виникнення? Методи, що спрацьовують в одному регіоні, далеко не завжди підходять для іншої території [106].

Державна політика концентрації економічної діяльності передбачає підтримку не тільки високотехнологічних, але й низькотехнологічних кластерів [107].

Державна політика підтримки низькотехнологічних кластерів, як правило, переслідує одразу кілька різних цілей, що вже виключає оптимальний результат [108]. Для кожної мети необхідний свій особливий метод. Прагнення одночасно досягти цілей соціального, структурного, патріотичного й економічного характеру приречене на невдачу.

Крім того, політика підтримки низькотехнологічних кластерів у тому виді, у якому вона здійснюється, найчастіше «лікує симптоми, а не хворобу». Найчастіше ці програми передбачають субсидії промисловим компаніям, які опинилися в скрутному фінансовому становищі, що найчастіше не сприяє їхній реструктуризації, а навпроти, закріплює успадковану від минулого неефективність їх діяльності.

Література до розділу 4

1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80>.
2. Байказах А. Конкуренция и кластеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.zonakz.net/articles/8949.
3. Буряк П. Перспективи створення інтегрованих підприємницьких структур // Вісник економічної науки України. – 2006. – №2. – С. 182 – 184.
4. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
5. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2000. – 495 с.
6. Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography. Vol. 3 – 2003. – pp. 5–35.

7. Schmitz H. «On the Clustering of small firms», in: IDS Bulletin, 1992, vol. 23, No. 3, July.
8. Swann, G.M.P. and Prevezer, M. «A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology», *Research Policy* 25, 1996, pp. 1139 – 1157.
9. Enright, M. «Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda», in Staber, U., Schaefer, N. and Sharma, B., (Eds.) «Business Networks: Prospects for Regional Development Berlin»: Walter de Gruyter; 1996, pp. 190 – 213.
10. Rosenfeld S. A. «Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development». *European Planning Studies*, 5,1, 1997. pp. 3–23.
11. Feser, E. J. «Old and New Theories of Industry Clusters», in Steiner, M. (Ed.) *Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks*, London: Pion, 1998, pp. 18 – 40.
12. Swann, G.M.P., Prevezer, M, and Stout, D. (Eds) «The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology», Oxford: Oxford University Press, 1998.
13. Elsner, W. «An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy.» *Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics* (Eds.) Biesecker, A./ Eisner, W/ Grenzdorffer, K.1998, No 34,
14. Steiner, M. and Hartmann, C «Learning with Clusters: A case study from Upper Styria.» In: Steiner, M. (ed.): «Clusters and regional specialization – On geography. Technology and networks», *European research in regional science*, 8, 1998, pp. 211 – 225.
15. Roelandt, T. and den Hertog, P. «Cluster Analysis and Cluster-Based Policy Making in OECD Countries: An Introduction to the Theme», Ch lin OECD «Boosting Innovation: The Cluster Approach», Paris: OECD, 1999, pp. 9 – 23.
16. Simmie, J. and Sennett, J. «Innovation in the London Metropolitan Region», Ch 4 in Hart, D., Simmie, J., Wood, P. and Sennett, J. «Innovative Clusters and Competitive Cities in the UK and Europe», Oxford Brookes School of Planning Working Paper 182, 1999.
17. Bergman, E.M. and Feser, EJ. «Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications», Regional Research Institute, WVU. – 1999.
18. Egan, T. «Toronto Competes: An Assessment of Toronto's Global Competitiveness», Economic Development Office, Toronto, 2000.
19. Crouch, C. and Farrell, H. Great Britain: Falling through the holes in the Network Concept, 2001. pp. 161-211 in Crouch, C, Le Gales, P., Trogilia, C. and Voelzkow, H.) «Local Production System in Europe: Rise or Demise?» Oxford: Oxford University Press , 2001.

20. Van den Berg, L., Braun, E. and van Winden, W. «Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach», *Urban Studies*, 38, 1, 2001, pp. 186 – 206.
21. Evert-Jan Visser and Ron Boshma «Clusters and networks as learning devices for individual firms» Utrecht University, 2002.
22. Thomas Andersson, Sylvia Schaag-Serger, Jens Sorvik, Emily Wise Hansson «The Clusters Policies White book», IKED, 2004.
23. Development Of Clusters and Networks of SMES. The UNIDO Programme. – UNIDO, Vienna, 2001. – P. 9.
24. Ярошук М. Кластерна модель як ефективний інструмент розвитку приватного підприємництва // Сб. науч. тр.: Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти; 2004. – С. 70 – 77.
25. Шпак И.А. Кластеры как форма повышения конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК Украины // В сб. науч. тр.: Управление экономикой переходного периода. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти., 2004. – С. 260 – 271.
26. Четырбок Н. П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах. Научно-инновационная политика в регионах Беларуси: Н 34. Материалы республиканской научно-практической конференции (Гродно, 19–20 октября 2005 г.). – Мн.: ГУ «БелИСА», 2005. – 100 с.
27. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ, 2002. – №3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.krsu.edu.kg/vestnikN3/a15.html>
28. Пономаренко В. С., Кривцов А. С. Методика выбора стратегии социально-экономического развития регионов страны // Бизнес Информ. – 2004. – №3-4. – С. 47 – 57.
29. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія. За ред. З. С. Варналія. Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
30. Войнаренко М. П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-v-r.ru>
31. Ягодина Н. В. Формирование межотраслевых кластеров в легкой промышленности. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Омск, 2010. – 22 с.
32. Шашевская Г. Н. Формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2009. – 16 с.
33. Мухамбетов Б. А. Развитие предпринимательства на основе кластерного подхода (на примере республики Казахстан) – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2007. – 19 с.

34. Хасаев Г. Р., Михеев Ю. В. Кластеры: через партнерство к будущему// Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития региональной экономики. III Межрегиональный экономический форум, Самара, 4–5 дек. 2009 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.poria.ru/p2.html>

35. Марков Р. С. // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых : сб. науч. тр. / Под ред. В. Е. Селиверстова, В. М. Марковой, Е. С. Гвоздевой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – Разд. 1. – С. 102 – 123.

36. Соколенко С. Розвиток кластерів як дієвий інструмент підвищення конкурентоздатності країни: міжнародний досвід та українські перспективи / Сайт Олега Соскіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2005/7-8/20050710.html>

37. Жданова О. Н. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2008. – 22 с.

38. Пилипенко И. В. Проведение кластерной политики в России. Приложение №6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 года общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов» – с. 34.

39. Соколенко С.И. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации. – Доклад на совещании по реструктуризации промышленности. – Киев. – 2003. – 28 с.

40. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці: монографія. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

41. Волкова Н. Н., Сахно Т. В. Промышленные кластеры: монография. – Полтава: АСМИ, 2005. – 282 с.

42. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grosnewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P.87–102.

43. Дудкіна К. Кластер – світовий досвід економічної політики держави // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 2003. – №1. – С. 491 – 496.

44. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.

45. Кулешов В. Выдающийся вклад в отечественную регионалистику (о творческой деятельности и научном наследии М. К. Бондмана) / В. Кулешов, В. Суслов и др. // Рос. эконом. журнал. – 2000. – №8. – С. 27.

46. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

47. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tprpf.ru>.
48. Семенов Г. А., Богма О.С. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 244 с.
49. Меньшенина И. Г., Капустина Л. М. Кластерообразование в региональной экономике: монография. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
50. Шаланда А. В. Агробиотехнологический энергосберегающий кластер // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbio.ru/modules/mydownloads/cache/files/bioclusters.doc>.
51. Саушкин Ю. Г. Экономическая география: история, теория, методы, практика. – М.: Издательство «Мысль», 1973. – 558 с.
52. Пробст А. Е. Размещение социалистической промышленности: теоретические очерки: монография. – М.: Экономика, 1962. – 340 с.
53. Алампиев П. М. Экономическое районирование СССР. Кн. 2. – М.: Экономиздат, 1963. – 248 с.
54. Силаев Е. Д. Производственно-территориальные комплексы: монография. – Баку: Азернешр, 1968. – 262 с.
55. Агафонов Н. Т. Территориально-производственное комплексобразование в условиях развитого социализма: монография. – Ленинград: «Наука» Ленинградское отделение, 1983. – 188 с.
56. Колосовский Н. Н. Производственно-территориальное сочетание (комплекс) в советской экономической географии / Вопросы географии. – СПб, 1947. – Сб. 6.– С. 133 – 168.
57. Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования: монография. – М., 1958. – 200 с.
58. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах: монография. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
59. Зинченко В. А. Сущность дефиниций конкуренции и модель конкурентной борьбы: Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: монографія / Під ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 456 с.
60. Шалак В. И. Контент-анализ. Приложения в области: политологии, психологи, социологии, культурологии, экономики, рекламы : монография. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 272 с.
61. Юськів Б. М. Контент-аналіз. Історія розвитку і світовий досвід: монографія. – Рівне: «Перспектива», 2006. – 203 с.

62. С. Тигер, М. Мейер, Р. Водак, Е. Веттер. Методы анализа текста и дискурса: пер. с англ. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2009. – 356 с.
63. Василенко В. Н. Генезис территориальных хозяйственных систем (региональный аспект) // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економіка. – 2004. – Вип. 84. – С. 118 – 129.
64. Зінченко О. П., Льчук В. П., Радзівська Л. Ф., Глаголева О. Б. Досвід та проблеми формування інноваційно-технологічних об'єднань, орієнтованих на випуск наукомісткої продукції. Проблеми інноваційного розвитку територій // Матеріали міжнародних науково-практичних семінарів / За ред. О. П. Зінченка. – К.: НДІСЕП, 2005. – Вип. 1. – 228 с.
65. Нові виробничі системи і прискорений розвиток регіонів / Матеріали міжнародного економічного форуму, м. Київ, 16 листопада 2001 р. – К., 2001. – 164 с.
66. Рання І. І. Кластери в практиці Європейської регіональної політики та їх перспективи для України // Проблеми європейської інтеграції і транскордонного співробітництва: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2005. – 542 с.
67. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы: монография. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
68. Горячева А. М., Липец Ю. Г. Статистические подходы к выделению территориально-производственных сочетаний: доклад на 40-ю сессию Международного статистического института (Варшава, 1 – 9 сентября 1975 г.). – М.: ЦЭМИ, 1975. – 14 с.
69. Feser E.J., Bergman E.M. National Industry Cluster Templates: A Framework for Applied Regional Cluster Analysis // Regional Studies, Vol. 341, 2000. – pp. 1 – 19.
70. Ганущак Л. М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4(58) – С. 135 – 142.
71. Захарченко В. П'ятий цикл індустріального розвитку формування промислових територіальних систем // Економіка України. – 2005. – №11. – С. 38 – 45.
72. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України: монографія. – К.: Логос, 1999. – 568 с.
73. Семенов Г. А., Богма О. С. Кластери і технопарки – основа переходу вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006 – №6. – Т. 3. – С. 89 – 193.
74. <http://in3.dem.ist.utl.pt/doqnlloads/cur2000/papers>

75. Arthur B. «Silicon Valley» Locational Clusters: When do Increasing Returns Imply Monopoly? *Mathematical Social Sciences*. – 1990. – №19. – P. 235 – 251.
76. Насибов О. Л. Кластерная модель развития малого и среднего промышленного бизнеса. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2009. – 20 с.
77. Gollub J. Cluster-based economic development: A key to regional competitiveness – case studies, Springfield, VA, National Technical Information Service, 1997. P. 37 – 61.
78. Гудкова А. А., Кольцов А. В. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/11/%D0%93%D1%83%D0%B4%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%86%D0%BE%D0%B2.doc.
79. Pavitt K. Sectoral Patterns of Technology Change: Towards a Taxonomy and a Theory // *Research Policy*. Vol. 13. №6. P. 343 – 373. – <http://www.oecd.org/dataoecd/35/56/2101733.pdf>.
80. Федоренко О. С. Активизация инвестиционной деятельности на основе кластерного подхода (на примере инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан). – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Казань, 2009. – 24 с.
81. Hutshenreites G. and M. Peneder. Ziele und Methodender Cluster analyse wirtschaftlicher und innovativer Aktivitaten, WIFO – Monatsberichfe, Vol. 67. – 1994. – №11.
82. Enright, M. J. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / M. J. Enright // *Business Networks: Prospects for Regional Development*, edited by U. H. Staber et al., Berlin: Walter de Gruyter; 1996.
83. Helander E. Finlands Research Clusters – Important Assets for a Member of the European Union, ETLA, DP. № 617, 1997.
84. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации // *Аналитик*. – № 3. – 2005. – с. 38 – 43.
85. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор Международного опыта / Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ, 2008. – №2. – 41 с.
86. Добкин М. М., Чернов С. Н., Кернес Г. А. и др. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года: монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 528 с.
87. Стратегія сталого розвитку Харківської області на період до 2020 року. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 118 с.
88. Бест М. Х. Новая конкуренция. Институт промышленного развития. – М.: ТЕИС, 2002. – 356 с.

89. Enright M. The Determinants of Geographic Concentration in Industry. Working paper 93-052, Division of Research, Harvard Business School, Boston, Mass, 1993

90. Рекорд С. Н. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 105 с.

91. Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link, № 5, July / August, 1992. – pp. 24 – 25

92. Porter M. E. The Economic Performance of Regions: Measuring the Role of Clusters. TCI Conference, Gothenburg, 19.19.2003. – 44 p.

93. Dunning J. H. The Globalization of Business: the challenge of the 1990 s. NY.: Routledge, 1993. – 467 p.

94. Cartwright W. Canada of the Crossroads Dialogue // Business Quarterly, vol. 57, 1992. – pp. 11 – 12

95. Hernesniemi H. Lammi M. Yla-Anttila P. Advantage Finland: The Future of Finnish Industries / Editor: P. Rouvinen, Helsinki, 1996. – 248 p.

96. Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics, Vol. 64, 1950. – pp. 89 – 104

97. Reinert E. S. Catching – up from way behind – a third world history // cartching up, forging ahead, and Falling Behind. On the Dinamics of Technology, Trade, and Growth / Edited by J. Fagerberg et. Al. L.: Edvard Elgar, 1994. – pp. 168 – 197.

98. Robinson D. Cluster Theory as constructive Confusion: With Applications to Subdbury, Paper presented to Laurential Economics Department Seminar, December 4, 2002. – 17 p.

99. Van den Boch F., van Prooijen A. The Competitive Advantage of European Nations: The Impact of Nation Culture – a Missing Element in Porter`s Analisis? // European Management Journal, Vol. 10, 1992: 2. – pp. 173 – 176.

100. Daly D. Porter`s Diamond and Exchange Rates // Management International Rewiew Special Issue, vol. 33, 1992; 2. – pp. 119 – 134.

101. Narula R. Technology, International Business and Porter`s Diamond: Synthesizing a Dynamic Competitive Development Model // Management International Review, Special Issue, Vol. 33. 1993: 2. – pp. 85 – 107.

102. Hospers G.-Y., Deroshe P., Sote F. The Next Silicon Valley? On the relationship between geographical clustering and public policy // International Entrepreneurship Management Journal. – Vol. 5 (2009). – P. 285 – 299.

103. Norton, R. Cluster Theories: Spatial externalities // The web Book of regional science / Ed. by R. W. Jackson. West Virginia University: Regional research institute, 1999.

104. Buss, T. F. The case against targeted industry strategies // *Economic Development Quarterly*, 1999. – № 13. – p. 339 – 356.

105. MacDonald, S. Formal collaboration and information flow // *International Journal of Technology Management*. – 1992. – № 7. – p. 49 – 60.

106. Cooke P. *Knowledge economies: Clusters, learning and cooperative advantage*. London: Routledge, 2002.

107. Todtling, F. & Trippl, M. Phoenix from the ashes ? The renewal of clusters in old industrial areas // *Urban Studies*. – 2004. – № 41. – p. 1175 – 1195.

108. Dunn, W. N. *Public policy analyses : An introduction / 3 rd ed.* New York : Prentice Hall, 2003.

РОЗДІЛ 5

Концептуальний підхід до формування та розвитку кластерів в економіці України

5.1. Теорія та практика формування й розвитку кластерів в економіці

У науковій літературі існує точка зору, що створення кластерів спрямовано на досягнення таких цілей [12]:

- підвищення конкурентоспроможності завдяки впровадженню нових технологій;
- зниження витрат і підвищення якості відповідних наукоємних послуг за рахунок ефекту синергії та уніфікації підходів в якості, логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях тощо;
- забезпечення зайнятості в умовах формування великих підприємств;
- консолідоване лобювання інтересів учасників в органах влади.

На думку В. Мітенева та І. Гулого, створення кластерних структур потребує низки умов [12]:

- головне – це демократизація і децентралізація;
- відмова від жорстких методів промислової політики, перехід до методів, що забезпечують конкурентне середовище;
- глобальне стратегування – наявність у бізнесу бажання вийти за межі своєї території і конкурувати в глобальному масштабі;
- перехід від управління галузями, технологіями і структурами до управління розвитком територій.

Д. Ковалевич виділяє передумови створення кластерів двох видів: інноваційних та виробничих (рис. 5.1).

Г. Сташевська до ключових передумов формування інноваційних кластерів віднесла [6]:

- наявність малих, середніх і великих підприємств, які спеціалізуються на роботі в області, що розглядається;
- наявність дослідницького центру, що забезпечує фундаментальну наукову базу інноваційних ідей і проектів;
- наявність університету, що забезпечує підготовку (перепідготовку) висококваліфікованих фахівців для підприємств інноваційного кластера;

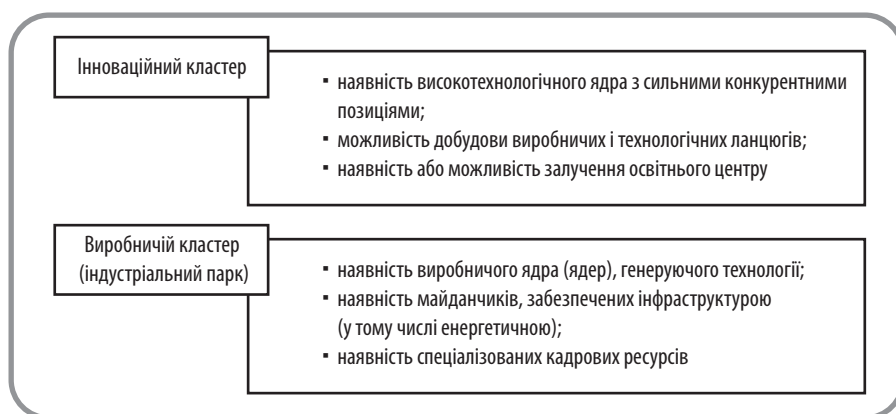


Рис. 5.1. Ключові передумови створення інноваційного й виробничого кластерів [10]

– наявність великого підприємства (підприємств), на базі якого можуть бути апробовані і реалізовані в промисловому масштабі інноваційні ідеї та проекти;

– наявність доцентрових динамік серед потенціальних учасників кластера;

– наявність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку суттєвого попиту на інноваційну продукцію кластера;

– орієнтованість регіону на реалізацію інноваційних програм і проектів.

Б. Мухамбетов запропонував методичний підхід до створення кластерів, який ґрунтується на взаємодії підприємств і передбачає досягнення основної мети – забезпечення ефективного функціонування кластера (рис. 5.2).

Як видно з рис. 5.2, створення кластера включає в себе чотири етапи: 1) виявлення й аналіз умов створення кластера; 2) формування механізму створення структури кластера; 3) організація структури кластера; 4) оцінка результатів розвитку структури кластера.

На першому етапі здійснюється виявлення й аналіз умов створення кластера: проводиться дослідження ринку, визначається мотивація учасників кластера, складаються програми його розвитку. На цьому етапі оцінюється можливість створення кластера і зацікавленість його учасників.

На другому етапі відбувається формування механізму створення структури кластера: здійснюється пошук учасників, що бажають сформувати кластер; визначаються принципи, на основі яких здійснюється діяльність кластерів. Розробляються положення, що забезпечують діяльність та взаємодію учасників кластера.

Третій етап передбачає організацію структури кластера: формується структура управління; відбувається формування технологічної структури;

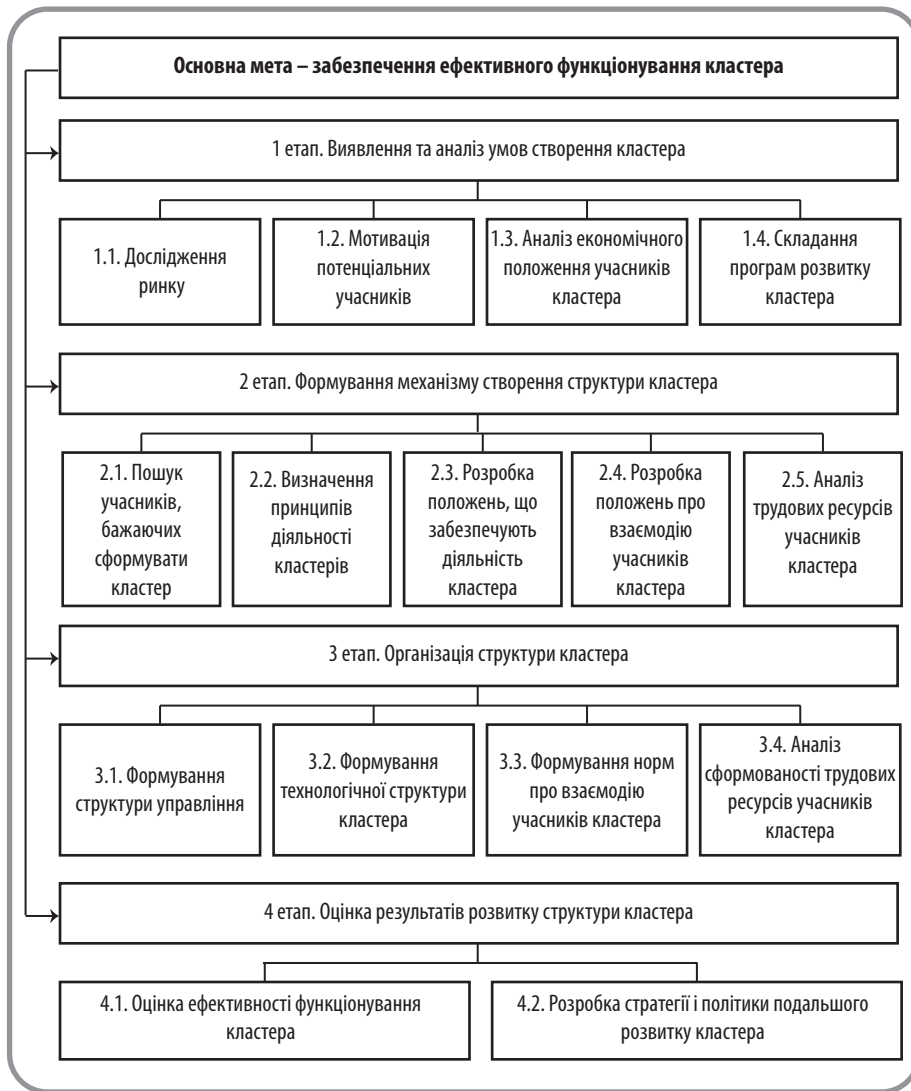


Рис. 5.2. Методичний підхід до створення кластера [7]

формується норми для взаємодії учасників кластера (визначаються параметри взаємодії); аналізується сформованість трудових ресурсів учасників кластера.

На четвертому, результуючому, етапі оцінюється ефективність функціонування кластера, вплив на його соціальне середовище, а також здійснюється розробка стратегії і політики подальшого розвитку кластера.

Н. Ягодіна запропонувала такий алгоритм формування кластера у легкій промисловості (рис. 5.3).

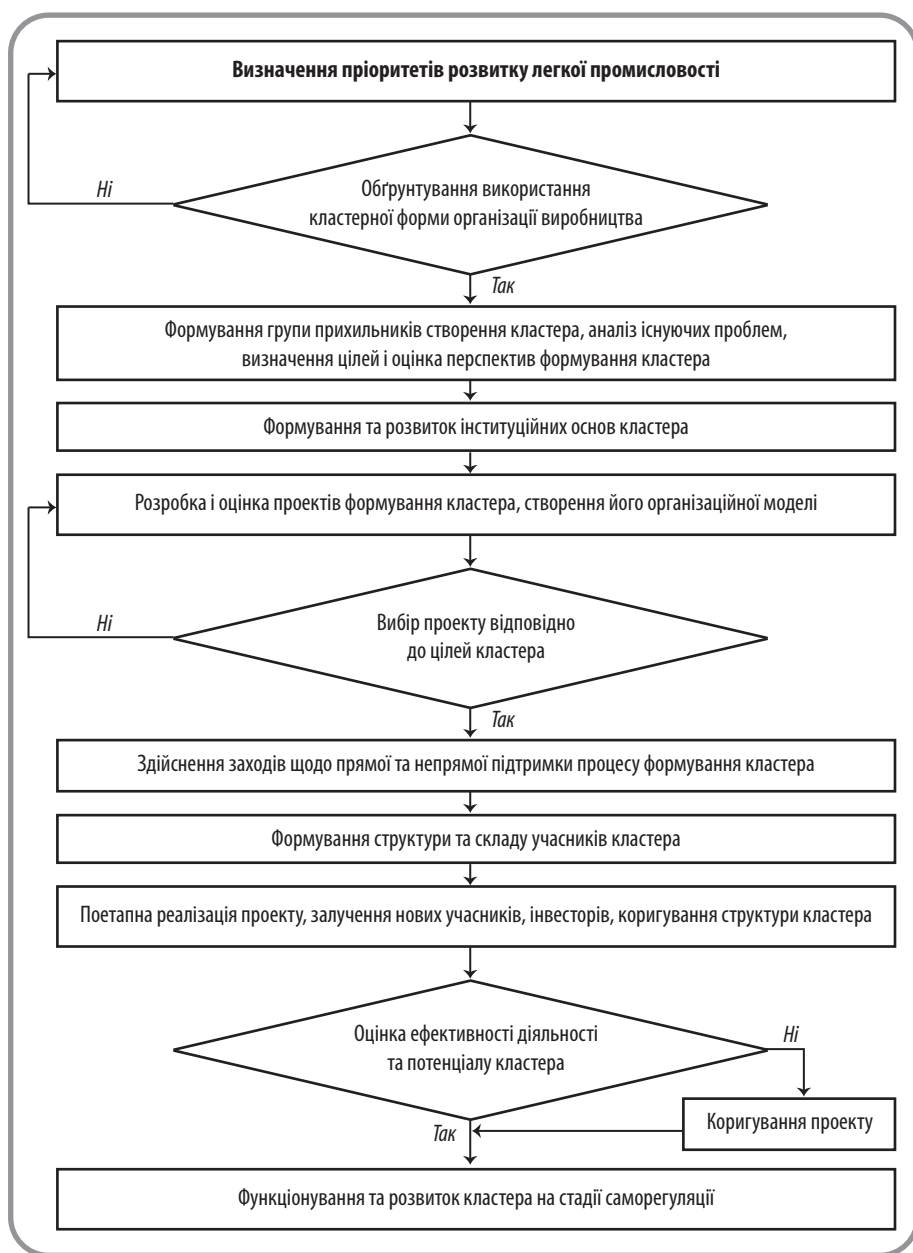


Рис. 5.3. Алгоритм формування кластера у легкій промисловості [5]

На думку І. Меншина і Л. Капустіна, створення транспортно-логістичного кластера включає в себе чотири етапи [4]: 1) проведення аналізу і діагности-

ка умов формування; 2) розробка механізму формування кластера; 3) формування кластера; 4) оцінка потенційних ефектів кластера (рис. 5.4).

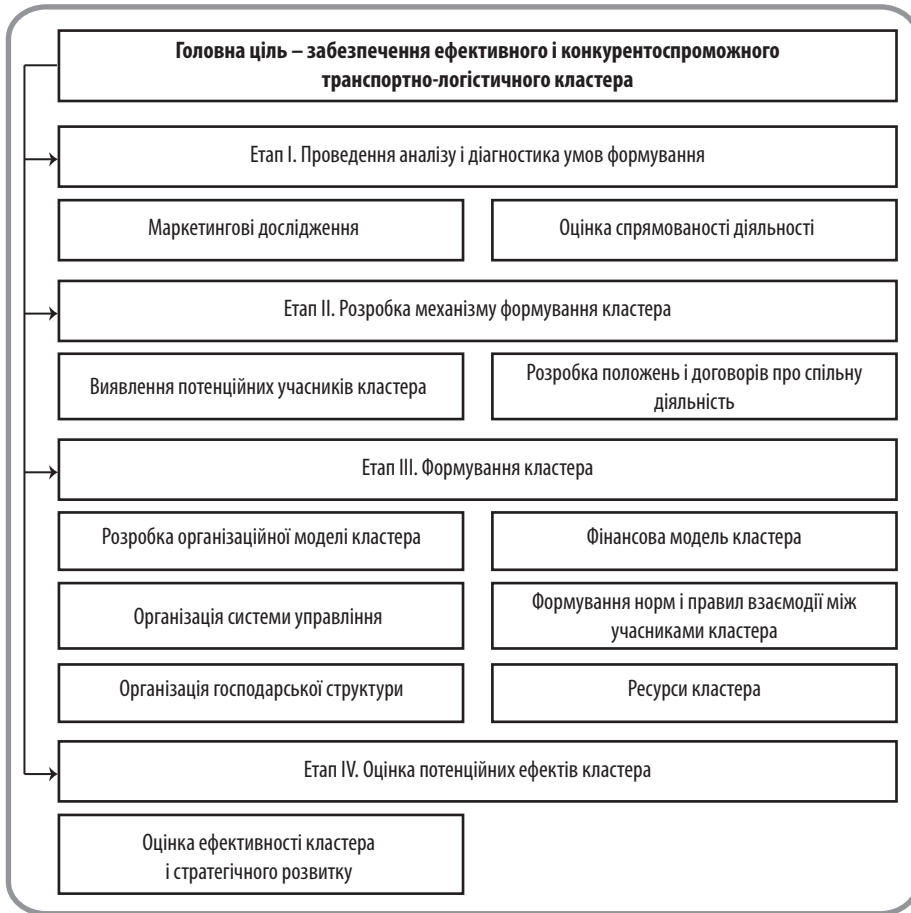


Рис. 5.4. Етапи створення транспортно-логістичного кластера [4]

На першому етапі проводяться маркетингові дослідження і визначається оцінка спрямованості діяльності кластера.

Другий етап передбачає: виявлення потенційних учасників кластера; визначення принципів функціонування кластера; розробка положень і договорів про спільну діяльність; визначення кадрового потенціалу учасників кластера.

На третьому етапі розробляється організаційна модель, а також організація системи управління і господарська структура кластера; оцінюються ресурси; будується фінансова модель; формуються норми і правила взаємодії між учасниками кластера.

Четвертий етап передбачає оцінку ефективності кластера та стратегію його розвитку.

О. Жданова визначила такі основні етапи формування кластерів (рис. 5.5).

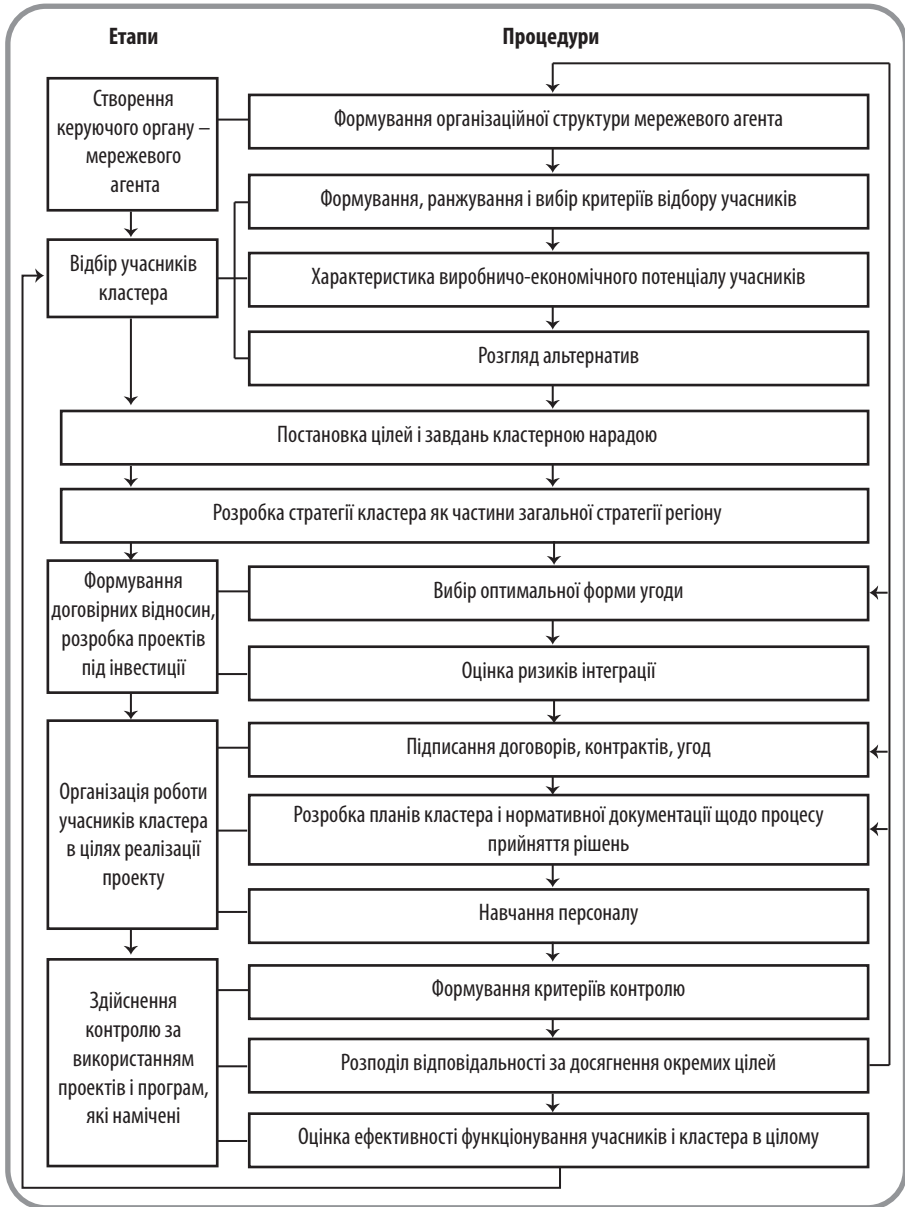


Рис. 5.5. Основні етапи формування кластера [1]

На думку О. Новосьолова, вивчення процесу кластероутворення може бути засновано на таких методологічних підходах [8]:

1) синергетичному, що розглядає кластер з позиції самоорганізації та хаосу. Тоді, існування кластера визначається значенням показника ентропії системи. Система досягає рівноваги при максимумі ентропії;

2) оптимізації поведінки окремих елементів системи – може бути вивчена на основі застосування теорії ігор, коли відбувається оптимізація по Парето стратегій поведінки окремих учасників кластера або їх коаліцій;

3) застосування методології теорії активних систем дозволяє побудувати систему управління кластером на основі узгодження інтересів окремих його учасників при наявності багатокритеріальної оптимізації і різноспрямованості інтересів як при мережевій, так і при ієрархічній організації економічного простору;

4) для цілей географічного планування розміщення об'єктів може бути здійснено з використанням територіально-виробничих моделей, які дозволяють мінімізувати витрати по створенню кластерів і максимізувати соціально-економічний ефект;

5) з позиції оптимізації конфігурації економічного простору перспективним є використання методології тензорів, в рамках якої можуть бути вивчені процеси функціонування мереж, що передбачають як зміну взаємозв'язків суб'єктів, так і зміну параметрів протікання процесів. Двоїстий характер взаємозв'язків, що виражається в циркуляції грошового та товарного потоків, дозволяє в рамках тензорної методології прораховувати різні варіанти розвитку кластера в залежності від зміни складу учасників.

І. Меньшина і Л. Капустіна для ідентифікації кластерів пропонують використовувати коефіцієнти локалізації та спеціалізації [4].

Коефіцієнт локалізації (K_{ir}) виробництва галузі в регіоні визначається формулою:

$$K_{ir} = \frac{q_{ir}}{Q_r} : \frac{q_i}{Q};$$

де q_{ir} – обсяг випуску i -ої галузі в регіоні r ;

q_i – загальний обсяг випуску i -ої галузі в країні;

Q_r – обсяг валового випуску в регіоні r ;

Q – обсяг валового випуску в країні.

Коефіцієнт спеціалізації (C_{ir}) галузі в регіоні розраховується за допомогою формули:

$$C_{ir} = \frac{A_{ir}}{A_r},$$

де A_{ir} – доля регіону r в обсязі випуску i -ої галузі;

A_r – доля регіону r в обсязі валового випуску в країні.

Н. Павлова методи ідентифікації кластерів класифікує таким чином (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Методи ідентифікації кластерів [3]

Метод	Опис	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
I. Кількісні методи			
Коефіцієнт локалізації	Відношення частки зайнятих в конкретній галузі в загальній зайнятості регіону до частки зайнятих в галузі в загальній зайнятості в країні	Доступність даних і простота застосування	Залежність результатів від точності визначення кордонів регіону, що досліджується
Географічний метод (Ripley's K-method)	Оцінка відстані між підприємствами	Вирішує проблему вибору кордонів регіону у методі використання коефіцієнта локалізації	Залежність від деталізованих даних про розташування компаній, які можуть бути важкодоступними
«Витрати – випуск»	Використання таблиць «Витрати – випуск», що відображають обсяг угод між компаніями для виявлення потенційних кластерів	Відображає реальну взаємодію між компаніями	Складність і трудомісткість
Система індикаторів	Вибір і оцінка системи індикаторів, що являють собою поточні умови та показники	Простота, гнучкість у виборі показників	Недоступність деяких даних через конфіденційність
Регресивний аналіз	Побудова регресивних моделей, що виявляють залежність результатів регресивних показників і факторів	Виявлення взаємозв'язків в моделі, можливість прогнозування	Трудомісткість процесу
II. Якісні методи			
Інтерв'ю (case-study)	Поглиблене інтерв'ю з керівниками підприємств-потенційних учасників кластера	Виявлення різних типів зв'язку, в т. ч. і з зовнішнім середовищем підприємства	Суб'єктивність отриманих даних, трудомісткість процесу, можлива конфіденційність інформації
Анкетування	Складання анкети для опитування потенційних учасників кластера	Відносна простота методу	

Закінчення табл. 5.1

1	2	3	4
Snow ball method	«Наростаюче» опитування експертів у міру виявлення нових зв'язків між підприємствами	Виявлення різних мереж зв'язку, в тому числі і з науковими інститутами	
III. Змішані методи			
Комплексний метод	Включає кількісну і якісну оцінку даних	Дає найбільш повну оцінку	Трудомісткість, суб'єктивність

У рамках дослідження, яке проводилося ОЕСР, було виділено три рівні кластерного аналізу (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Різні рівні кластерного аналізу

Рівень аналізу	Кластерна концепція	Фокус аналізу
Мікро (рівень фірми)	Спеціалізовані постачальники навколо однієї чи більше центральних компаній	Стратегічний розвиток компанії. Аналіз мережі та мережеве управління. Розвиток спільних інноваційних проєктів
Мезо (рівень галузі)	Між- та внутрішньогалузеві зв'язки в різних ланках виробничого ланцюга складних готових виробів	Аналіз основних факторів розвитку споріднених галузей. Дослідження інноваційних потреб
Макро (національний рівень)	Зв'язки промислових груп в межах національної економіки	Напрями спеціалізації в національній та регіональній економіці. Необхідність інновацій та підвищення якості виробництва та продукції в мегакластерах

Кластерний аналіз відрізняється не тільки за рівнем предмета аналізу, але й щодо використання в ньому різних методів, серед яких виділяються шість основних (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Альтернативні методи кластерного аналізу [2]

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Оцінка експертів	Ефективний з точки зору термінів виконання та ціни. Докладний опис ситуації	Не підлягає узагальненню. Практично неможливо вести систематичний збір даних
Показники території (ПТ)	Доступний, недорогий. Може доповнювати інші методи	Фокус на секторах і галузях, а не на кластерах
«Витрати-доход»: торгівля	Зазвичай головне джерело даних щодо взаємозалежності галузей. Вичерпний та докладний	Може бути недосить точним для сучасного стану промисловості. Не звертає уваги на підтримуючі інститути

Закінчення табл. 5.3

1	2	3
«Витрати-дохід»: інновації	Ключовий показник взаємозалежності	Відсутні дані багатьох країн, зокрема США (джерело – ОЕСР)
Мережевий аналіз / теорія графіків	Наочне зображення допомагає поясненню й аналізу	Методика та програмне забезпечення ще обмежені
Огляди	Прийнятність до ідеального збору даних, зручний для циркуляції	Дорого. Складно здійснювати на належному рівні

Наведені у табл. 5.3 методи кластерного аналізу розташовані у порядку зменшення частоти їхнього використання в практичній діяльності для ідентифікації промислових кластерів.

У табл. 5.4 наведені зведені дані про використання різних кластерних концепцій і методик аналізу в різних країнах світу.

Таблиця 5.4

Рівень кластерного аналізу, методики та концепції, що застосовуються в різних країнах [13]

Країна	Рівень			Кластерні методики					Кластерна концепція
	мікро	мезо	макро	В-Д	граф.	відповід.	ситуація	Інші	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Австралія		+	+	+			+		Мережі виробництва Мережі інновацій Мережі взаємодії
Австрія		+	+			+	+	Патентні дані і торгова діяльність	Промислові райони Маршалла
Бельгія	+					+		Наукометрія	Мережі або ланцюги виробництва, інновацій та кооперації
Канада		+	+	+			+		Системи інновацій
Данія	+	+		+	+		+		Ресурсні зони
Фінляндія	+	+					+		Кластери як унікальні комбінації фірм, об'єднаних знаннями
Німеччина	+	+		+		+			Родинні фірми і інноваційний стимул
Італія		+		+					Внутрішньогалузеві потоки знань

Закінчення табл. 5.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Мексика		+	+				+		Системи інновацій
Нідерланди		+	+	+			+		Виробничі ланцюги та мережі
Іспанія		+		+			+		Системи інновацій
Швеція		+					+		Системи взаємозалежних фірм у різних галузях
Швейцарія	+	+				+	+	Патентні дані	Мережі інновацій
Великобританія	+	+					+		Регіональні системи інновацій
США		+		+		+	+		Ланцюги та мережеві виробничі структури

Таким чином, на основі проведеного вище дослідження можна зробити висновки, що запропоновані у науковій літературі методичні підходи до формування кластерних структур в економіці потребують подальшого вдосконалення.

5.2. Методичний підхід до формування та розвитку кластерних структур в економіці

Формування та розвиток кластерних структур в економіці України вимагає відповідного науково-методичного забезпечення. У першу чергу потрібно відзначити, що кластерні структури поділяються на дві групи:

– діючі в регіонах країни, які потребують ідентифікації та визначення перспектив і напрямів їх розвитку:

– нові, які підлягають формуванню та розвитку.

У першу групу входять підприємства та організації, які випускають продукцію, що відноситься, у своїй більшості, до 3–4 технологічних укладів.

Друга група, навпаки, передбачає формування нових кластерних структур, організації та підприємства яких будуть розробляти та випускати продукцію, що переважно відноситься до 5–6 технологічних укладів.

У зв'язку з цим методичний підхід до формування та розвитку кластерних структур цих двох груп дещо різниться.

Так, концептуальна схема ідентифікації діючих кластерних структур у регіонах країни, визначення перспектив і напрямків їхнього розвитку має такий вигляд (рис. 5.6).

Як видно з рис. 5.6, на першому етапі передбачається ідентифікація діючих кластерних структур у регіонах країни. З цієї метою здійснюється ви-

значення галузей і виробництв – «точок» економічного зростання у регіоні, а також виділення домінуючих у них видів продукції.

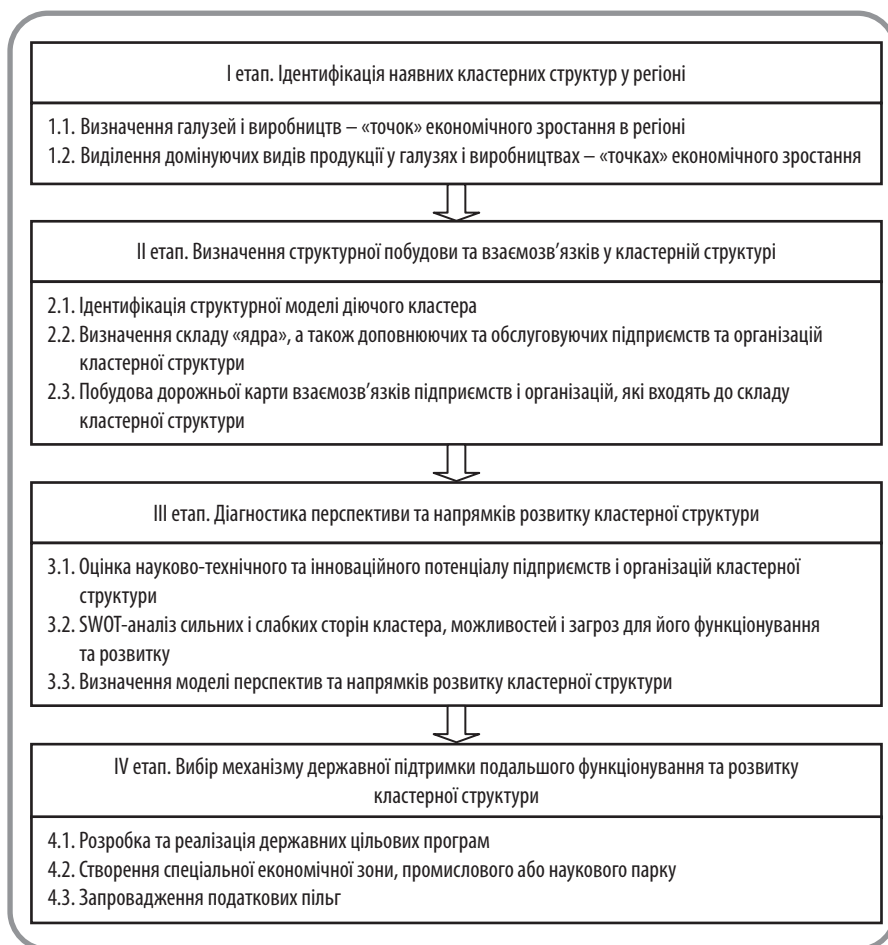


Рис. 5.6. Концептуальна схема ідентифікації діючих кластерних структур у регіонах країни, визначення перспектив і напрямків їх розвитку

Основним показником ідентифікації певних виробництв в галузі, які є «точками» економічного зростання у регіоні, є рівень локалізації виробництва i -ої продукції в j -му регіоні у порівнянні з іншими регіонами країни та її експортний потенціал, тобто обсяги виробництва продукції на експорт.

Рівень локалізації виробництва z -ої продукції галузі на території j -го регіону свідчить про ступінь концентрації даного виробництва саме на його території, а не іншого регіону країни.

Оцінку рівня локалізації виробництва продукції необхідно здійснювати за двома показниками: показником локалізації виробництва i -ої продукції галузі на території j -го регіону та локалізації виробництва i -ої продукції галузі на експорт в j -му регіоні.

Коефіцієнт локалізації виробництва (K_{ij}) i -ої продукції на території j -го регіону може бути розрахований як відношення обсягів її виробництва в j -му регіоні до обсягів виробництва тієї ж продукції галузі в інших регіонах країни.

Коефіцієнт локалізації виробництва i -ої продукції на експорт (K_{ij}^e) розраховується аналогічно за показниками поставок продукції на експорт P_j , тобто як обсяг виробництва i -ої продукції на експорт в j -му регіоні до обсягу виробництва i -ої продукції на експорт в інших регіонах країни (табл.5.5).

Таблиця 5.5

Показники локалізації виробництва кластерною структурою

Показник	Розрахункова формула
Рівень локалізації виробництв i -ої продукції на території j -го регіону	$K_{ij} = V_{ij} : V_i$ де K_{ij} – коефіцієнт локалізації виробництва i -ої продукції на території j -го регіону; V_{ij} – обсяг виробництва i -ої продукції в j -му регіоні, млн грн; V_i – обсяги виробництва i -ої продукції в інших регіонах країни, млн грн;
Рівень локалізації виробництва i -ої продукції на експорт в j -му регіоні	$K_{ij}^e = V_{ij}^e : V_i^e$ де K_{ij}^e – коефіцієнт локалізації виробництва i -ої продукції на експорт в j -ому регіоні; V_{ij}^e – обсяг виробництва i -ої продукції на експорт в j -ому регіоні, млн грн; V_i^e – обсяг виробництва i -ої продукції на експорт в інших регіонах країни, млн грн

Якщо значення розрахункових показників є достатньо високими, виробництво виступає як «точка» економічного зростання у регіоні.

Домінуючою визначається продукція, яка має найбільш високі значення розрахункових показників локалізації обсягів її виробництва в регіоні, а також позитивну динаміку зростання обсягів виробництва цієї продукції в цілому і у тому числі на експорт.

На другому етапі визначається структурна побудова та взаємозв'язки у кластерній структурі.

У подальшому визначається склад «ядра», а також допоміжні, доповнюючі та обслуговуючі підприємства і організації кластера.

До складу «ядра» кластера повинні входити провідні підприємства регіону (серед яких визначається фокальне підприємство), науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади як генератори інноваційних ідей та кадрового забезпечення. Зовнішнє середовище кластера складають обслуговуючі, доповнюючі та допоміжні підприємства.

Обслуговуючі підприємства забезпечують постачання сировини, комплектуючих тощо. Допоміжні становлять ринкові інститути (це брокери, консультанти тощо). Доповнюючі підприємства забезпечують збут і транспортування продукції. Усі вони повинні бути у складі кластерної структури.

Фокальне підприємство кластерної структури визначається за показником виробництва домінуючої продукції в галузі на цьому підприємстві. Одночасно оцінюється ступінь ринкової адаптованості підприємства.

Як показник ринкової адаптованості фокального підприємства – «ядра» кластера виступає показник питомої ваги його продукції на зовнішньому ринку в порівнянні з іншими – виробниками аналогічної продукції:

$$K_{pa}^e = (V_{\phi}^e : V_c^e) \times 100, \quad (5.1)$$

де K_{pa}^e – показник ринкової адаптованості фокального підприємства «ядра» кластера;

V_{ϕ}^e – обсяги продукції фокального підприємства «ядра» кластера на світовому ринку, млн дол. США;

V_c^e – загальний обсяг виробленої аналогічної продукції в інших країнах світу, млн дол. США.

І нарешті на цьому етапі будується дорожня карта технологічних, виробничих, обслуговуючих та комерційних взаємозв'язків між підприємствами та організаціями, які входять до складу кластерної структури.

На третьому етапі діагностуються перспективи та напрямки розвитку кластерної структури. Для цього проводиться оцінка науково-технічного та інноваційного потенціалу підприємств і організацій кластерної структури, здійснюється SWOT-аналіз сильних і слабких сторін кластера, можливості і загрози для його функціонування та розвитку, визначається модель перспектив і напрямків розвитку кластерної структури.

Науково-технічний та інноваційний потенціал кластерної структури є основою її динамічного і довгострокового розвитку, тому його оцінка є важливою складовою під час визначення перспектив.

Науково-технічний потенціал кластера визначається шляхом проведення бібліографічного та патентного аналізу по науковим установам, які входять до його складу.

Інноваційний потенціал кластерної структури може бути охарактеризований за такими показниками, як:

– питома вага інноваційної продукції, яка реалізується фокальним підприємством «ядра» кластера, в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції регіону за межі України (P_{nj}^e);

– питома вага обсягу нової для ринку інноваційної продукції, реалізованої фокальним підприємством «ядра» кластера за межі України, в загальному обсязі реалізованої підприємством – «ядром» кластера інноваційної продукції (P_{mj}^e).

Значення P_{mj}^e може бути визначене як співвідношення обсягу реалізованої інноваційної продукції фокальним підприємством «ядра» кластера до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції регіону за межі України (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Показники інноваційності виробництва продукції кластерною структурою

Показник	Розрахункова формула
Питома вага інноваційної продукції, реалізованої кластером, у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції регіону за межі України	$P_{nj}^e = (V_{nj}^e : V_j^e) \times 100,$ де P_{nj}^e – питома вага n -ої інноваційної продукції, реалізованої кластерною структурою i -го регіону у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції j -го регіону за межі України; V_{nj}^e – обсяг n -ої інноваційної продукції, реалізованої кластером j -го регіону за межі України, млн грн; V_j^e – загальний обсяг реалізованої n -ої інноваційної продукції j -го регіону за межі України, млн грн
Питома вага нової для ринку інноваційної продукції, яка реалізується кластером, у загальному обсязі реалізованої кластером інноваційної продукції	$P_{mj}^e = V_{mj}^e : V_j^e \times 100,$ де P_{mj}^e – питома вага нової для ринку m -ої інноваційної продукції, яка реалізована кластером, в загальному обсязі реалізованої кластером інноваційної продукції; V_{mj}^e – обсяг нової для ринку m -ої інноваційної продукції, яка реалізована кластером за межі України, млн грн; V_j^e – загальний обсяг реалізованої кластером за межі України інноваційної продукції, млн грн

Значення P_{mj}^e розраховується як співвідношення обсягу нової для ринку інноваційної продукції, яка реалізована фокальним підприємством ядра кластера за межі України, до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції кластерною структурою (табл. 5.6).

Методика SWOT-аналізу передбачає виявлення сильних і слабких сторін кластера, можливостей і загроз для його формування та розвитку. Логічна схема SWOT-аналізу наведена на рис. 5.7.

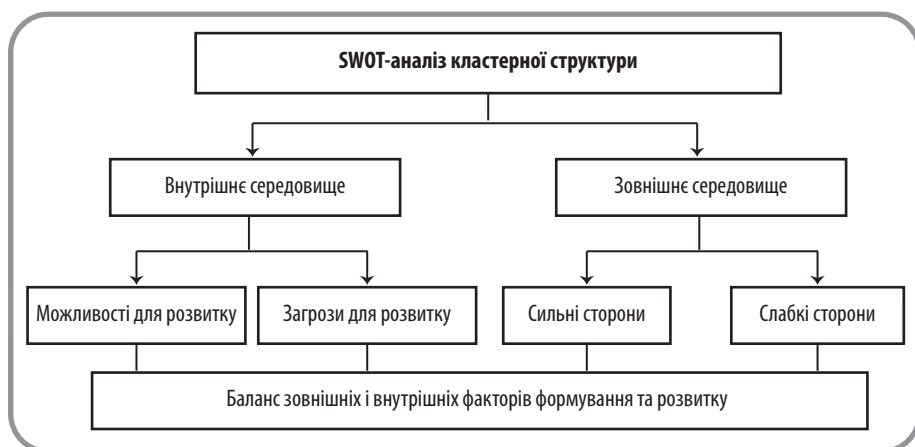


Рис. 5.7. Логічна схема SWOT-аналізу кластерних структур

При проведенні SWOT-аналізу (восьмий етап) необхідно визначити не тільки перелік факторів, які характеризують сильні і слабкі сторони кластера, а також зовнішні можливості і загрози, але й оцінити рівень важливості кожного з факторів. Інструментарій – експертні оцінки за показниками високої, середньої та низької імовірності впливу кожного з факторів у діапазоні від 5 до 2 балів (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Матриця експертної оцінки факторів впливу на формування та розвиток кластерних структур

Ступінь впливу сильних сторін	Вагомість впливу сильних сторін	Ступінь впливу слабких сторін	Вагомість впливу слабких сторін	Ступінь впливу можливостей	Вагомість впливу можливостей	Ступінь впливу загроз	Вагомість впливу загроз
Висока	5	Висока	5	Висока	5	Висока	5
Середня	4	Середня	4	Середня	4	Середня	4
Низька	3	Низька	3	Низька	3	Низька	3
Дуже низька	2	Дуже низька	2	Дуже низька	2	Дуже низька	2

Схематично матриця SWOT-аналізу представлена на рис. 5.8.

Загальна оцінка сильних сторін і можливостей кластерної структури виконується за формулою:

$$\gamma = \alpha - \beta \geq 1,$$

де γ – потенціал кластерної структури;

α – активи кластерної структури (сильні сторони та можливості);

β – пасиви кластерної структури (слабкі сторони та загрози).



Рис. 5.8. Схема матриці SWOT-аналізу кластерної структури

Якщо активи кластерної структури перевищують пасиви, вона має реальні можливості для розвитку.

У подальшому визначається модель розвитку кластерної структури, яка може бути випереджаючою, підтримуючою та наздоганяючою. Сутність моделей розвитку кластерних структур розглянуто в табл. 4.15.

У завершення третього етапу оцінюється перспектива розвитку кластера, який ідентифіковано. Якщо кластер має перспективу довгострокового розвитку, то здійснюється перехід до четвертого етапу. Якщо ні, то державна підтримка функціонування та розвитку кластера не передбачається.

На четвертому етапі здійснюється вибір механізму державної підтримки функціонування та розвитку діючого кластера, який може включати в себе: розробку та реалізацію державних та регіональних цільових програм, створення спеціальних економічних зон, промислових і наукових парків; запровадження податкових пільг.

Визначення рівня державної підтримки та розробка переліку заходів щодо ефективного розвитку кластерних структур знаходиться в площині визначення стратегічної важливості їх на державному й регіональному рівнях та моделі розвитку (табл. 5.8).

Як видно з табл. 5.8, за ступенем важливості кластери поділяються на стратегічно важливі для країни і важливі для країни або регіону.

Кожний з наведених вище типів кластерних структур потребує своїх заходів державної підтримки.

Так, стратегічно важливі для країни кластери для забезпечення свого функціонування та розвитку потребують таких заходів державної підтримки: розробка та реалізація державних цільових програм; створення спеціальних

економічних зон, промислових або наукових парків; запровадження податкових пільг.

Таблиця 5.8

Характеристика типів кластерних структур у залежності від ступеня їх важливості

Ступінь важливості кластера	Характеристика кластера	Заходи державної підтримки
Стратегічно важливий для країни	Значні обсяги виробництва продукції на експорт і вона відноситься до 4–5 технологічних укладів	Розробка та реалізація державних цільових програм Створення спеціальних економічних зон, промислових або наукових парків Запровадження податкових пільг
Важливий для країни або регіону	Значні обсяги виробництва продукції на внутрішній ринок або на експорт і вона відноситься до 3–4 технологічних укладів	Розробка та реалізація державної цільових програм

У той же час важливі для країни або регіону кластери для забезпечення свого функціонування та розвитку потребують розробки та реалізації державних цільових програм.

Концептуальна схема формування та розвитку нових кластерних структур має такий вигляд (рис. 5.9).

Як видно з рис. 5.9, на першому етапі передбачаються такі заходи: оцінка наявності в наукових установах регіону науково-технічних та інноваційних розробок, які відносяться до 4–5 технологічних укладів і можуть стати основою випуску продукції в новому кластері, оцінка науково-технічного потенціалу наукових установ для подальшого оновлення продукції, яка може випускатися в новому кластері, оцінка наявного виробничого потенціалу на підприємствах регіону, який може бути задіяний у випуску продукції в новому кластері, і дослідження можливих ринків збуту продукції нового кластера.

Оцінка наявності в наукових установах регіону науково-технічних та інноваційних розробок, які можуть стати основою випуску продукції в новому кластері, здійснюється шляхом одержання від них необхідної інформації з наступною її експертизою методом Дельфі.

Оцінка науково-технічного потенціалу наукових установ для подальшого оновлення продукції, яка може випускатися в новому кластері, потребує одержання від них необхідної інформації, проведення патентного та бібліометричного аналізів. Оцінка наявного виробничого потенціалу на підприємствах регіону, який може бути задіяний у випуску продукції в новому кластері, здійснюється шляхом їх обстеження.

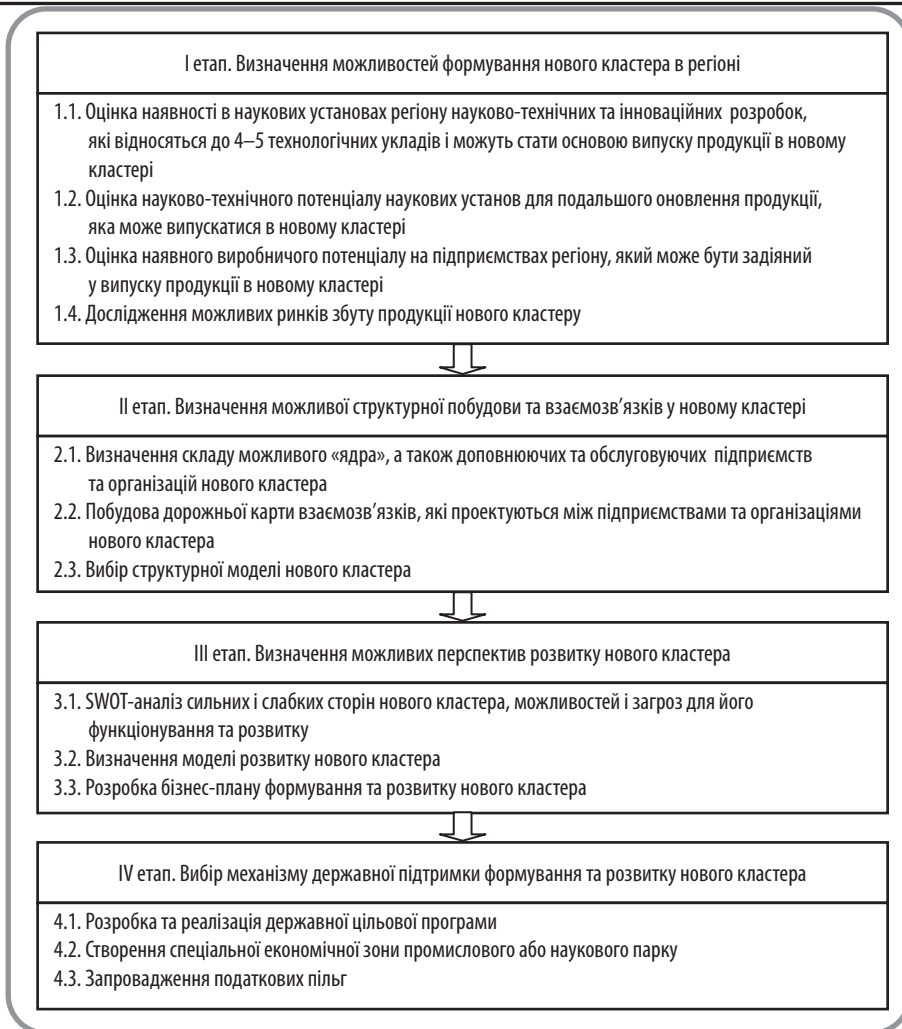


Рис. 5.9. Концептуальна схема формування та розвитку нового кластера в регіоні

І на закінченні першого етапу проводиться дослідження можливих ринків збуту продукції нового кластера за допомогою відомих методик.

Другий етап «Визначення можливої структурної побудови та взаємозв'язків у новому кластері» здійснюється відповідно до другого етапу, який наведено на рис. 5.6.

Два перші заходи третього етапу: SWOT-аналіз сильних і слабких сторін нового кластера, можливостей і загроз його функціонування та розвитку про-

водяться відповідно до аналогічних заходів третього етапу, який наведено на рис. 5.6.

Розробка бізнес-плану формування та розвитку нового кластера здійснюється відповідно до проектного підходу, який наведено у роботах [15, 16].

Четвертий етап «вибір механізму державної підтримки формування та розвитку нового кластера» здійснюється відповідно до четвертого етапу, який наведено на рис. 5.6.

5.3. Ідентифікація та розвиток високотехнологічних кластерів в економіці Харківської області

У Харківській області у Стратегії сталого розвитку регіону до 2020 р. [14] були визначені провідними такі діючі високотехнологічні кластери, як:

- енергетичного машинобудування (турбобудування);
- фармацевтичної промисловості;
- авіаційної промисловості;
- нано- та біотехнологій;
- скляної та оптичної промисловості

Згідно з методичним підходом, який наведено вище, ідентифікуємо високотехнологічний кластер регіону – енергетичне машинобудування (турбобудування). При цьому оцінемо перспективи та напрямки його розвитку.

На першому етапі визначаємо, чи є галузь енергетичного машинобудування «точкою» економічного зростання в регіоні. У табл. 5.9 наведено розрахунок коефіцієнтів локалізації виробництва продукції енергетичного машинобудування в Харківській області.

Таблиця 5.9

Розрахунок коефіцієнтів локалізації виробництва турбін у Харківській області в 2007 – 2009 рр.

Коефіцієнт	Рік			
	2006	2007	2008	2009
Рівень локалізації виробництва турбін у Харківській області	1,0	1,0	1,0	1,0
Рівень локалізації виробництва турбін на експорт у Харківській області	1,0	1,0	1,0	1,0

Значення коефіцієнтів, наведених у табл. 5.9, свідчить про те, що виробництво турбін є «точкою» економічного зростання в Харківській області.

Домінуючою продукцією, яка має найбільш високі значення коефіцієнтів локалізації обсягів виробництва в Харківській області, а також позитивну динаміку зростання обсягів виробництва її на експорт, є парові турбіни для ТЕС, АЕС і гідроакумуляторних електростанцій (ГАЕС), газові турбіни для ТЕС і парогазові установки.

Структурну модель кластера з виробництва турбін можна, згідно з рис. 4.5, класифікувати як японську.

Склад ядра високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування Харківської області визначений таким чином (рис. 5.10).

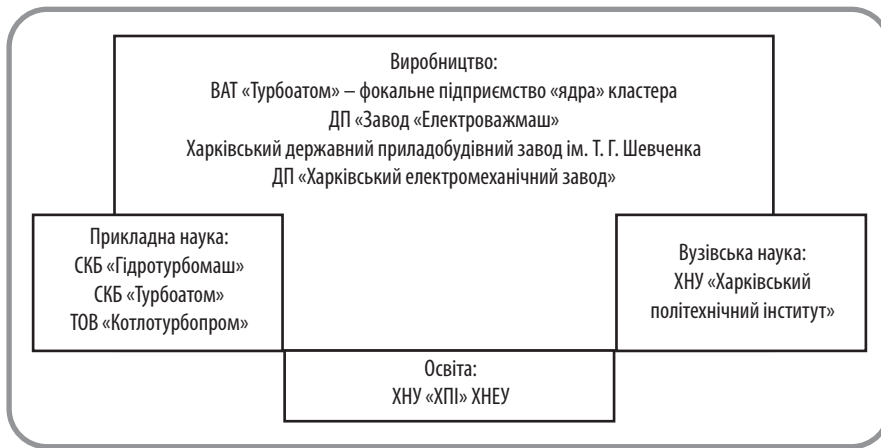


Рис. 5.10. Ядро високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування Харківської області [17]

Фокальним підприємством ядра високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування є VAT «Турбоатом» (табл. 5.10).

Таблиця 5.10

Основні характеристики високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування Харківської області (фокальне підприємство – VAT «Турбоатом»)

Показник	Значення показника, %
1	2
Рівень локалізації виробництва турбін в регіоні	100
Рівень локалізації виробництва турбін на експорт в регіоні	100

Закінчення табл. 5.10

1	2
Питома вага експорту турбін та запчастин до них у загальному обсязі експорту машин та устаткування з регіону:	
2005 р.	43,3
2006 р.	21,8
2007 р.	29,8
2008 р.	27,6
Показник ринкової адаптованості фокального підприємства «ядра» кластера – ВАТ «Турбоатом»	13,5
Питома вага реалізованої продукції, що є новою для ринку, за межі України	
2007 р.	21,9
2008 р.	11,5
Рівень важливості кластера для країни та регіону	Стратегічно важливий

Обсяги реалізованої інноваційної продукції за межі України підприємствами Харківської області, а також ВАТ «Турбоатом», наведено в табл. 5.11.

Таблиця 5.11

Обсяги реалізованої інноваційної продукції підприємствами Харківської області та ВАТ «Турбоатом»

Показник	Рік	
	2007	2008
Обсяг реалізованої інноваційної продукції Харківського регіону за межі України, тис. грн	289213,6	728965,5
Обсяг реалізованої інноваційної продукції ВАТ «Турбоатом», що є новою для ринку, тис. грн	21874,8	108917,8
Обсяг реалізованої інноваційної продукції ВАТ «Турбоатом», що є новою для ринку, за межі України, тис. грн	4798,2	12494,2
Питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції ВАТ «Турбоатом», що є новою для ринку, в обсязі реалізованої інноваційної продукції Харківського регіону за межі України, %	7,6	14,9
Питома вага обсягу реалізованої продукції ВАТ «Турбоатом», що є новою для ринку, за межі України в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції ВАТ «Турбоатом», що є новою для ринку, %	21,9	11,5

На підставі показників обсягів реалізованої інноваційної продукції ВАТ «Турбоатом» за межі України, і особливо продукції, що є новою для ринку, можна констатувати, що підприємство є лідером серед інших інноваційно активних підприємств регіону.

Продукція ВАТ «Турбоатом» має активний попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Зараз харківські турбіни експортуються у 40 країн світу. На зовнішньому ринку питома вага виготовлених у ВАТ «Турбоатом» турбін та запчастин до них складає 13,2% (рис. 5.11).

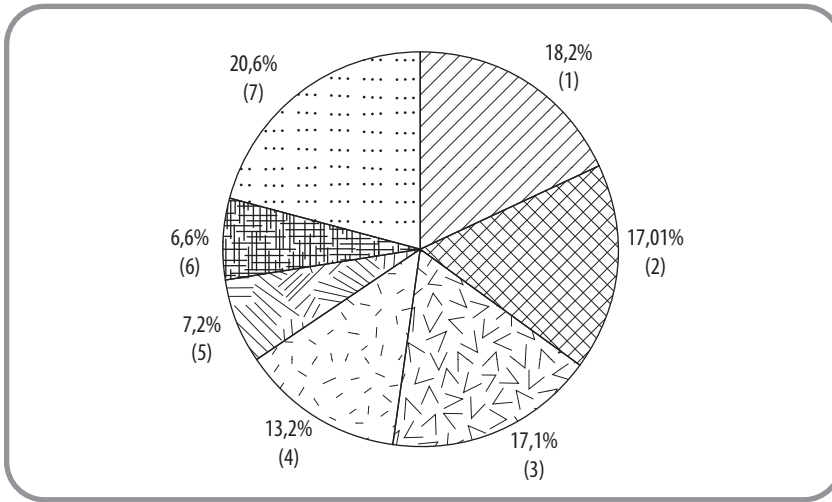


Рис. 5.11. Розподіл установлених потужностей турбін ВАТ «Турбоатом» для АЕС за фірмами-виробниками:

1 – Альстом; 2 – Дженерал Електрик; 3 – Вестінгауз; 4 – ВАТ «Турбоатом»; 5 – Сіменс; 6 – Джен. Ел. Комп.; 7 – інші.

SWOT-аналіз високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування Харківської області виконано на підставі висновків експертної групи, до складу якої увійшли компетентні експерти-аналітики із представників головних управлінь обласної державної адміністрації, наукових установ та провідних машинобудівних підприємств регіону. Компетентність експертів було перевірено за критерієм Неймана-Пірсона.

Результати оцінки потенціалу та можливостей розвитку кластера енергетичного машинобудування в регіоні за допомогою методики SWOT-аналізу, наведено в табл. 5.12.

Сильні сторони та можливості високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування значно переважають слабкі сторони і загрози, що свідчить про можливість та доцільність його розвитку.

За ступенем важливості цього кластера для країни та регіону він може бути ідентифікований як стратегічно важливий.

Для забезпечення розвитку високотехнологічного кластера енергетичного машинобудування в Харківській області необхідно здійснити такі заходи:

- розробити і реалізувати Державну цільову програму розвитку енергетичного машинобудування в Україні на період до 2020 р.;
- створити спільну інтегровану структуру з аналогічними підприємствами енергетичного машинобудування Російської Федерації;
- забезпечити державне замовлення на частину кінцевої продукції кластера;
- розробити систему інформаційного забезпечення та сприяння підприємствам кластера в участі у міжнародних тендерах.

Таблиця 5.12

Стратегічна матриця SWOT-аналізу високотехнологічного науково-виробничого кластера енергетичного машинобудування Харківської області

Актив	Рівень оцінки важливості фактора	Пасив	Рівень оцінки важливості фактора
I. Сильні сторони		I. Слабкі сторони	
Рівень локалізації виробництва турбін на території регіону	5	Значне зношення основних виробничих фондів	4
Рівень локалізації виробництва турбін на експорт	5	Незадовільний фінансово-економічний стан окремих підприємств, які увійдуть до складу ядра кластера	5
Інноваційний потенціал	5		
Наявність науково-дослідної і освітньо-підготовчої бази	5		
Разом I розділ (С)	20	Разом I розділ (Сл)	9
II. Можливості для розвитку кластера		II. Загрози для кластера	
Місткий зовнішній ринок	5	Погіршення кон'юнктури світового ринку	5
Місткий внутрішній ринок	5	Скорочення ємності внутрішнього ринку	4
Монопольне становище на внутрішньому ринку	4		
Разом II розділ (М)	14	Разом II розділ (З)	9
Усього активи (I р. + II р.)	34	Усього пасиви (I р. + II р.)	18
Баланс	+ 16		

5.4. Формування та розвиток агропромислового кластера в економіці Харківської області

У Харківській області згідно зі Стратегією сталого розвитку регіону до 2020 р. [14] одним із провідних кластерів, який підлягає формуванню та роз-

виту, є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції і випуск продуктів харчування.

Формування та розвиток цього регіонального кластера передбачає реалізацію низки локальних проектів «Село майбутнього» (побудова агропромислових кластерів з виробництва та переробки м'яса та молока в окремих районах області з відповідною соціальною інфраструктурою). Одним з таких агропромислових кластерів є виробництво м'яса свиней.

Маркетингове дослідження свідчить про таке. У 2010 р. поголів'я свиней в Україні склало 7960,4 тис. голів, що майже в 2,5 рази менше ніж у 1990 р. (рис. 5.12).

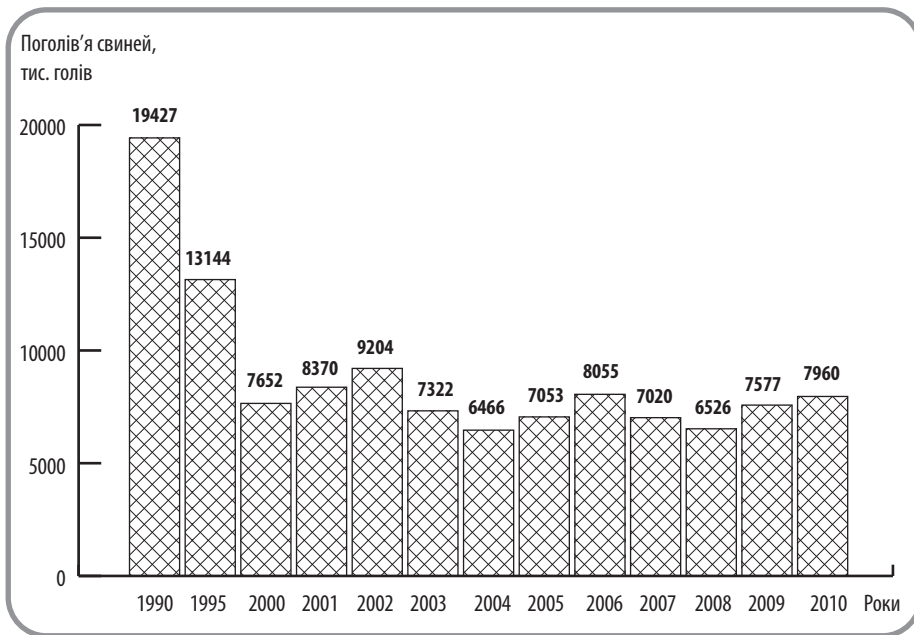


Рис. 5.12. Динаміка поголів'я свиней в Україні в 1990 – 2010 рр.

У 2010 р. Харківська область по поголів'ю свиней (285,3 тис. голів) посіла 13-е місце серед інших регіонів України (табл. 5.13).

У 2010 р. більше 54,5 % всього поголів'я свиней в Україні знаходилося у господарствах населення, що більше на 28,7 % у порівнянні з 1990 р. За той самий період в регіонах зменшилася питома вага поголів'я свиней у сільськогосподарських підприємствах – на 30,1 %. Фермерські господарства, незважаючи на зростання в 17 разів їх питомої ваги у поголів'ї свиней в Україні, продовжують грати незначну роль (3,4 % у 2010 р.) (рис. 5.13).

Таблиця 5.13

Динаміка поголів'я свиней по регіонах України в 1990 – 2010 рр.

Регіон	Рік					
	1990		2009		2010	
	тис. голів	ранг	тис. голів	ранг	тис. голів	ранг
Україна	19426,9		7577		7960,4	
АР Крим	497,6	20	196,9	21	185,2	22
Вінницька	1196,3	3	423,8	5	439,6	5
Волинська	470,1	21	333,4	11	330,5	12
Дніпропетровська	1334,7	1	518,9	1	582,5	1
Донецька	978,3	9	444,3	4	506,9	3
Житомирська	542,0	17	207,1	19	217,8	19
Закарпатська	343,4	24	282,5	14	285,7	14
Запорізька	1034,2	6	335,4	9	370,3	7
Івано-Франківська	298,8	25	210,5	18	242,8	18
Київська	853,2	10	486,4	2	507,9	2
Кіровоградська	843,1	11	260,3	15	276,7	16
Луганська	653,0	16	147,3	25	152,8	25
Львівська	383,8	22	305,8	13	296,3	13
Миколаївська	767,6	14	147,7	24	166,9	24
Одеська	1020,9	7	359,1	7	385,1	6
Полтавська	1315,8	2	364,1	6	360,9	9
Рівненська	515,0	19	335,1	10	344,6	10
Сумська	837,7	12	199,3	20	201,5	21
Тернопільська	527,5	18	351,7	8	369,7	8
Харківська	1086,0	4	246,4	16	285,3	15
Херсонська	988,1	8	195,3	22	205,5	20
Хмельницька	775,7	13	316,9	12	330,9	11
Черкаська	1056,7	5	471,0	3	488,1	4
Чернівецька	346,6	23	191,5	23	182,3	23
Чернігівська	760,8	15	245,4	17	244,6	17

Основні сільськогосподарські підприємства – виробники свинини належать вітчизняним бізнесменам, які пов'язані з гірничо-металургійним комплексом або кондитерської промисловістю, а також датськими інвесторами (табл. 5.14).

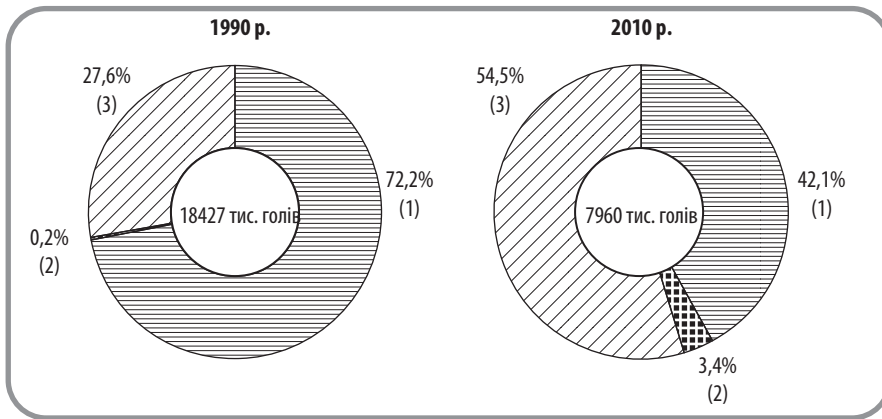


Рис. 5.13 – Діаграма поголов'я свиней в Україні по виробниках в 1990 та 2010 рр.:

1 – сільськогосподарські підприємства; 2 – фермерські господарства;
3 – господарства населення

Таблиця 5.14

Основні підприємства – виробники свинини в Україні у 2010 р.

Найменування підприємства	Кількість товарних голів, тис. на рік	Власники
1	2	3
ВАТ «Слобожанський» (Чугувський р-н Харківської обл.)	102,1	Рінат Ахметов
ДП «Льіч-Агро-Донбас»		
ЗАТ «АПК-інвест» (Донецьк)	102,0	Борис Колесников
ТОВ «Агропромислова компанія» (Мелітополь)	101,4	Михайло Чепурной
ТОВ «Даноша» (Калушский р-н Івано-Франківської обл.)	93,0	Датські бізнесмени Том Аксельгард, Петер Мортен Олесен та ін.
ООО «Бахмутський аграрний союз» (Артемівський р-н Донецької обл.)	82,0	Сергій Тарута і Олег Мкртчян
ВАТ «Агрокомбінат «Каліта» (Київська обл.)	71,39	Вадим Новинський
ООО «Галичина-Запад»	48,0	Датський Andelskassers Bank, ІФ для Центральної та Східної Європи (Копенгаген, Данія)
ООО «Нива Переяславщини»	47,0	Олександр Мостипан
ООО «Глобинський свинокомплекс»	40,0	Олександр Кузьминський

Закінчення табл. 5.14

1	2	3
Усього за основними підприємствами-виробникам	686,9	
Питома вага в загальному поголів'ї свиней в Україні, %	8,6	

У 2010 р., порівняно з 1990 р., виробництво свинини в Україні скоротилося в 2,5 рази (рис. 5.14).

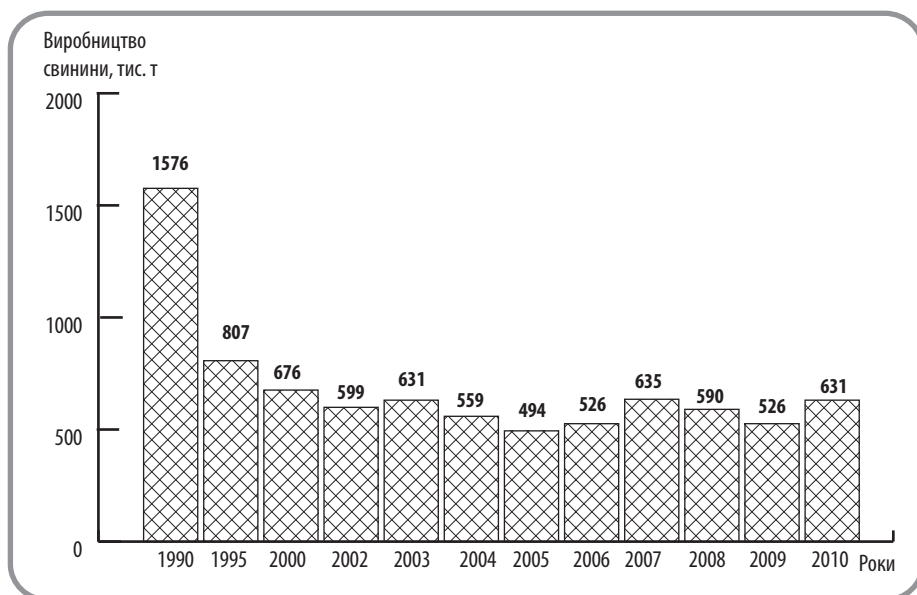


Рис. 5.14. Динаміка виробництва свинини в Україні в 1990 – 2010 рр.

У 2009 р. Харківська область за виробництвом свинини (21 тис. т) посіла 10-е місце серед інших регіонів України (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

Динаміка виробництва свинини за регіонами України в 1990 – 2009 рр.

Регіон	Рік					
	1990		2008		2009	
	тис. т	ранг	тис. т	ранг	тис. т	ранг
1	2	3	4	5	6	7
Україна	1576		590		526	
АР Крим	47	18	32	6	29	6

Закінчення табл. 5.15

1	2	3	4	5	6	7
Вінницька	87	5	23	10	14	18
Волинська	29	23	34	4	30	4
Дніпропетровська	104	1	41	1	40	1
Донецька	95	3	39	3	40	2
Житомирська	47	19	18	19	20	12
Закарпатська	26	24	22	13	19	15
Запорізька	85	6	31	7	30	5
Івано-Франківська	25	25	19	18	17	16
Київська	83	7	40	2	38	3
Кіровоградська	68	11	20	15	14	18
Луганська	56	15	11	24	8	24
Львівська	50	16	22	12	5	8
Миколаївська	63	14	10	25	7	25
Одеська	90	4	23	11	20	13
Полтавська	101	2	20	17	16	17
Рівненська	43	20	25	8	21	11
Сумська	64	13	17	21	10	23
Тернопільська	36	21	15	22	12	21
Харківська	82	8	24	9	21	10
Херсонська	79	9	21	14	22	9
Хмельницька	49	17	14	23	11	22
Черкаська	73	10	33	5	27	7
Чернівецька	30	22	20	15	19	14
Чернігівська	65	12	18	20	13	20

Основними виробниками свинини в Україні залишаються господарства населення – понад 61 % від усього обсягу виробництва, при цьому їхня частка, порівняно з 1990 р., збільшилася на 17,8 % (рис. 5.15).

У 2009 р., порівняно з 1990 р., частка імпортного м'яса свиней в загальному обсязі споживання свинини в Україні збільшилася до 25,2 % або в 1,8 рази (рис. 5.16).

За період 1990 – 2010 рр. в Україні знизилося споживання як м'яса в цілому – на 40 %, так і свинини зокрема – на 65 %. Динаміка споживання м'яса на душу населення в Україні майже в два рази нижче встановленої у світі біологічної норми споживання. Це свідчить про суттєвий потенціал збільшення споживання м'яса в країні (рис. 5.17).

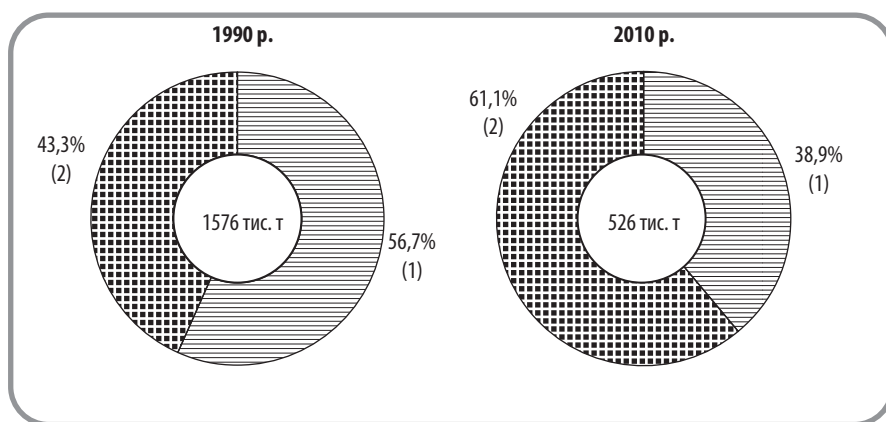


Рис. 5.15. Діаграма виробництва м'яса свиней в Україні по виробниках у 1990 та 2009 рр.:

- 1 – сільськогосподарські підприємства (у т. ч. фермерські господарства);
2 – господарства населення

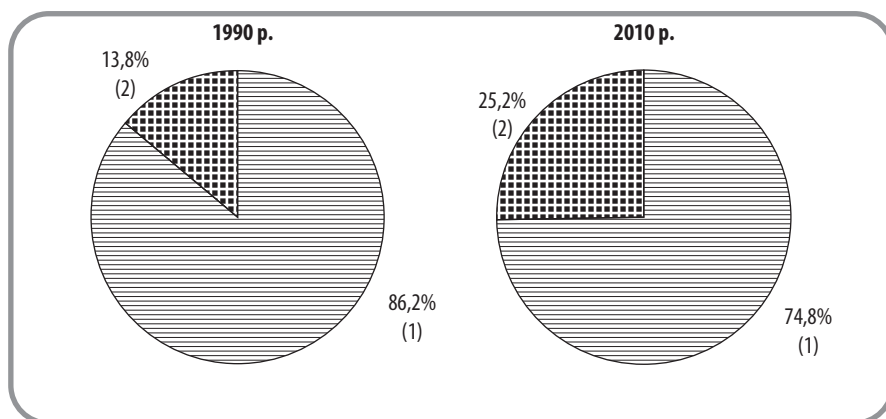


Рис. 5.16. Діаграма споживання м'яса свиней в Україні в 1990 та 2009 рр.:
1 – власного виробництва; 2 – імпортованої

У 2010 р. Україна за споживанням свинини на душу населення, у порівнянні з окремими країнами світу, посіла одне з останніх місць при тому, що у 1990 р. його рівень у країні досягав рівня США і Канади (рис. 5.18).

В Україні протягом 1990 – 2010 рр. відбулася зміна в структурі споживання м'яса за рахунок збільшення м'яса свійської птиці та зниження яловичини. Споживання м'яса свиней залишилося на тому ж рівні (рис. 5.19).



Рис. 5.17. Динаміка споживання м'яса на душу населення в Україні у 1990 – 2010 рр.:
1 – усього; 2 – свинина

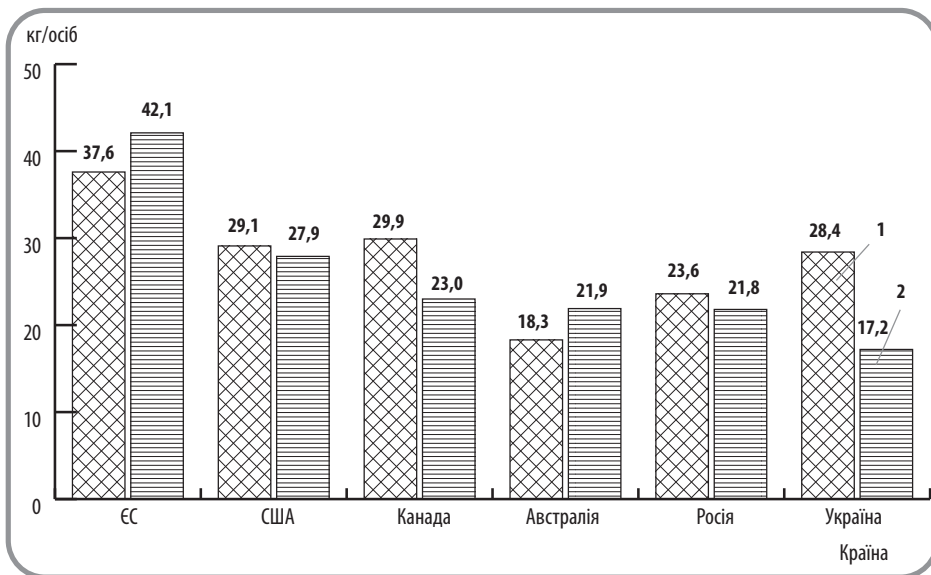


Рис. 5.18. Споживання свинини на душу населення в Україні та окремих країнах світу в 1990 та 2010 рр.:
1 – 1990 р.; 2 – 2010 р.

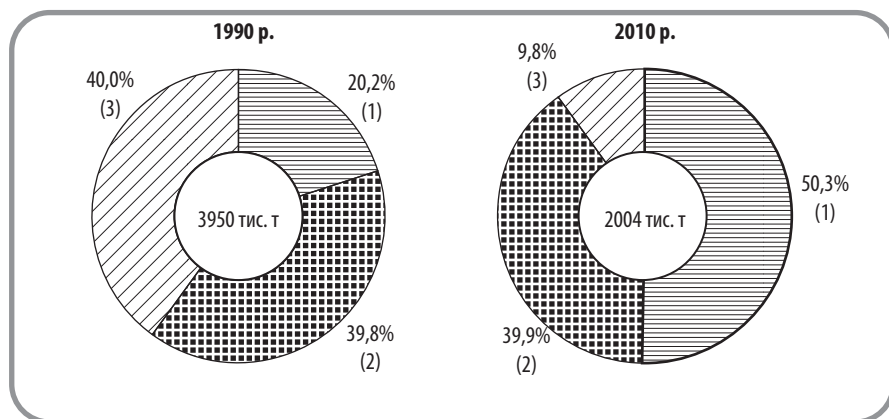


Рис. 5.19. Структура споживання м'яса в Україні у 1990 та 2010 рр.:

1 – яловичина, 2 – свинина, 3 – домашня птиця

Протягом 1990 – 2010 рр. спостерігалася досить стабільна світова ціна на свинячі туші (рис. 5.20).

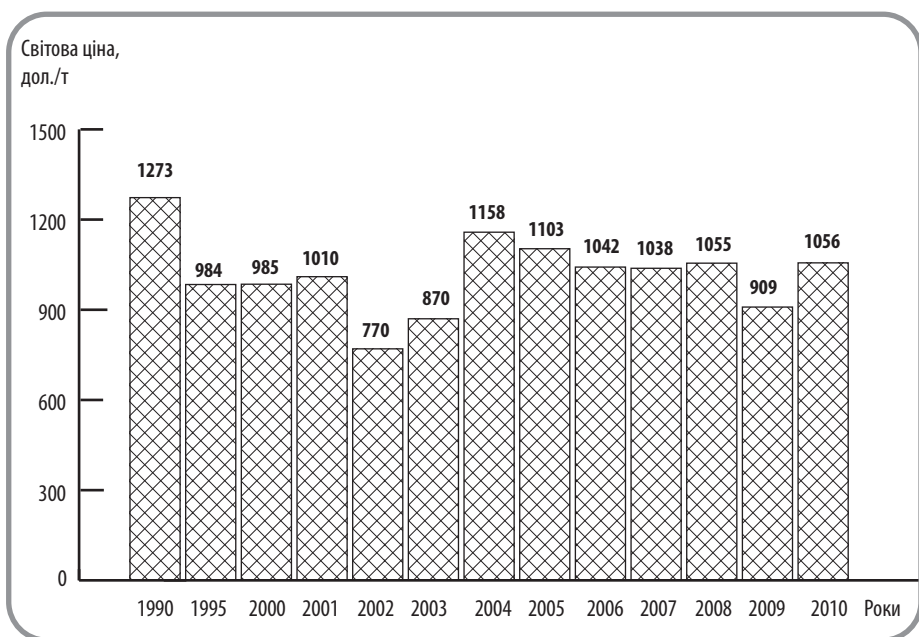


Рис. 5.20. Динаміка світових цін на свинячі туші

У той же час в Україні ціна реалізації свинини постійно зростала і за період 1998 – 2010 рр. збільшилася в 7,7 рази (рис. 5.21).

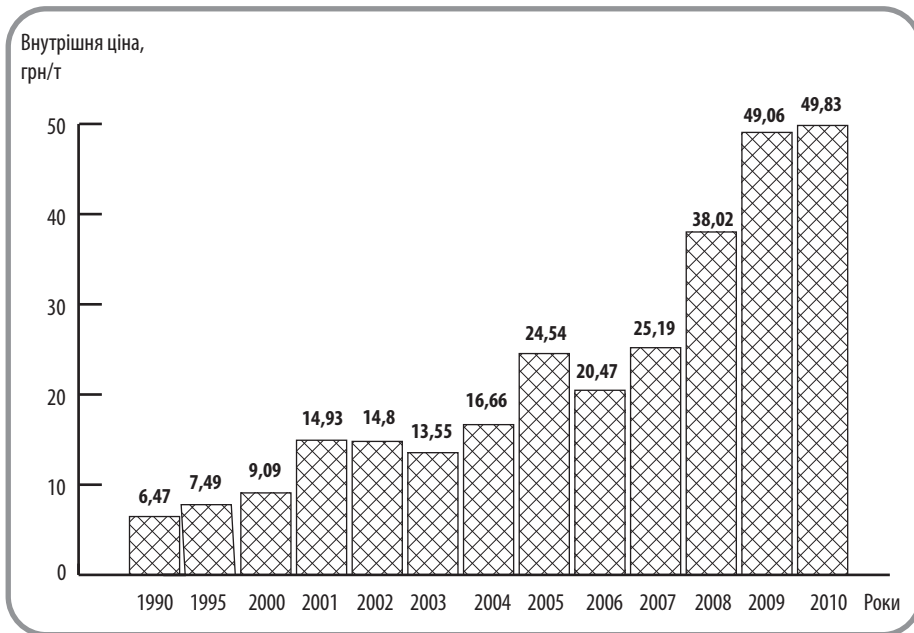


Рис. 5.21. Динаміка ціни реалізації свинини в Україні у 1998 – 2010 рр.

Метою проекту «Село майбутнього», який передбачається Стратегією сталого розвитку Харківської області [14], є створення в сільській місцевості на принципах кооперації індустріального та фермерських виробництв, агропромислових кластерів із виробництва свинини і виробів з неї загальною потужністю більше 97,2 тис. т на рік і формування нової форми територіального розселення.

Ядро кожного з агропромислових кластерів включає в себе:

- цілісний виробничий комплекс, що складається з рослинницького виробництва; елеватору для зберігання зерна; комбикормового заводу; ветеринарно-генетичної лабораторії; племінної ферми; репродуктивно-відгодівельних ферм повного циклу виробництва; м'ясопереробного заводу; транспортно-збутової мережі;

- соціальну інфраструктуру, що складається з житлових будинків; дитячого садку-ясел; школи; фельдшерсько-акушерського пункту; торгово-розважального та культурного центру; спортивно-оздоровчого комплексу.

Навколо ядра агропромислових кластерів у радіусі 30 км створюється до 50 свинарських ферм-сателітів повного циклу виробництва (рис. 5.22).

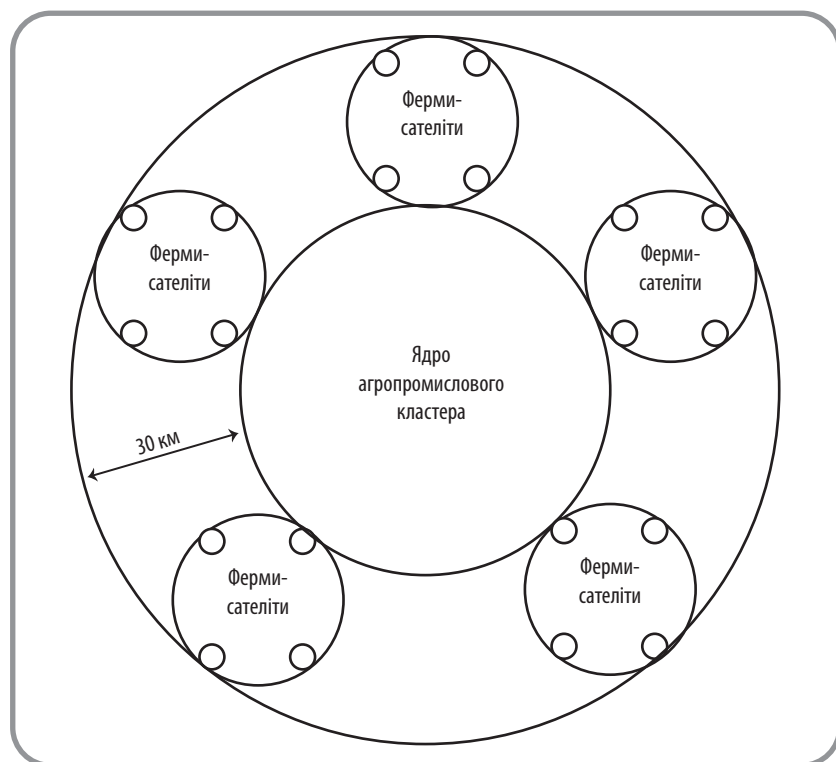


Рис. 5.22. Структура агропромислового кластера проекту «Село майбутнього»

Координатором усіх бізнес-проектів є керуюча компанія, якій належить виробничий комплекс ядра агропромислового кластера.

Факторами привабливості створення агропромислового кластера є такі (рис. 5.23).

Розглянемо більш докладно наведені на рис. 5.23 фактори привабливості створення агропромислового кластера.

У 1995 – 2009 рр. в Харківській області спостерігалась тенденція скорочення чисельності населення, яке проживає в сільській місцевості (рис. 5.24).

Формування нового соціально-економічного укладу та зростання середнього класу в сільській місцевості регіону в рамках проекту «Село майбутнього» створюють реальні передумови для підвищення народжуваності та поліпшення демографічної ситуації.

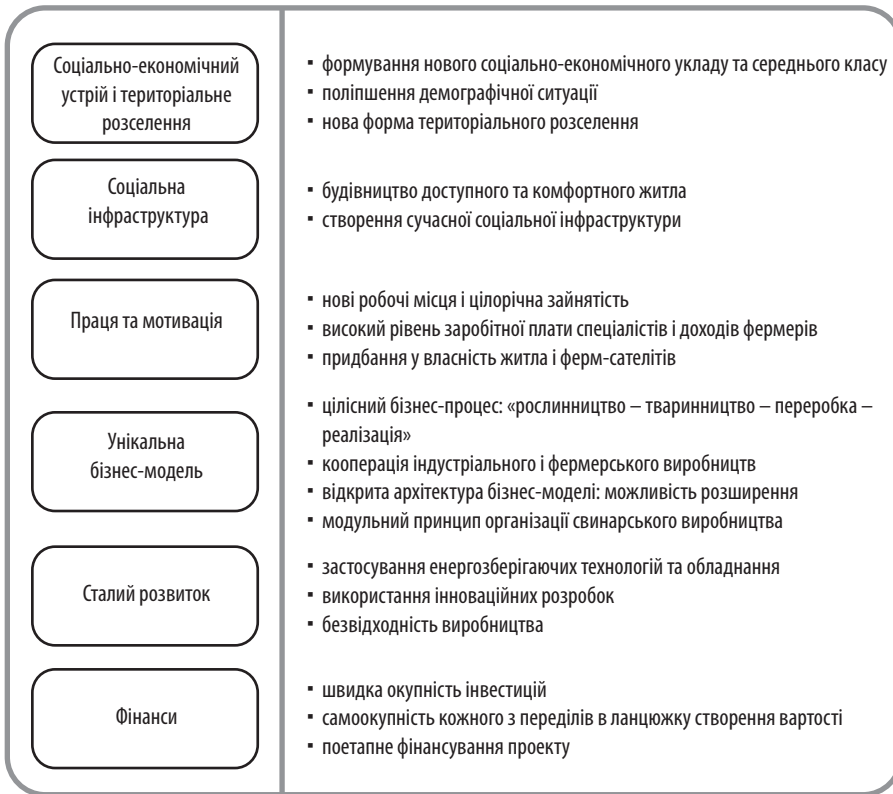


Рис. 5.23. Фактори привабливості створення агропромислового кластера

Нова форма територіального розселення в рамках проекту включає в себе розвиток селища-ядра і селищ-супутників (рис. 5.25).

У селищі-ядрі розташовується ядро агропромислового кластера, що складається з цілісного виробничого комплексу та сучасної соціальної інфраструктури (рис. 5.26).

У селищах-супутниках розташовується від 4 до 8 свинарських ферм, проживають фермери зі своїми сім'ями і користуються соціальною інфраструктурою селища-ядра.

Сучасна соціальна інфраструктура в селищі-ядрі створюється на умовах державно-приватного партнерства і включає в свій склад: житлові будинки, дитячий садок-яслі; школу; фельдшерсько-акушерський пункт; торгово-розважальний і культурний центр; спортивно-оздоровчий комплекс.

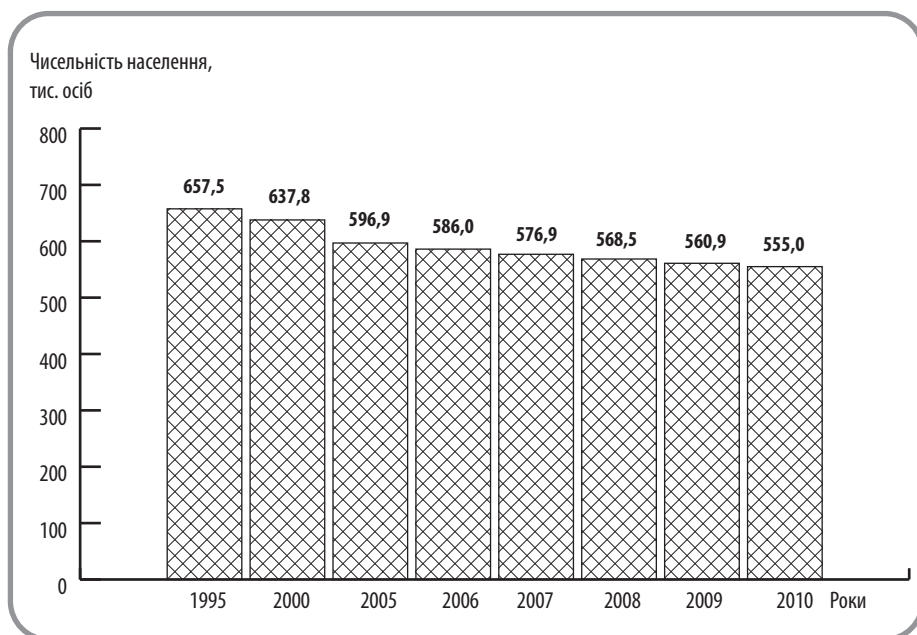


Рис. 5.24. Динаміка чисельності населення в сільській місцевості Харківської області в 1995 – 2010 рр.

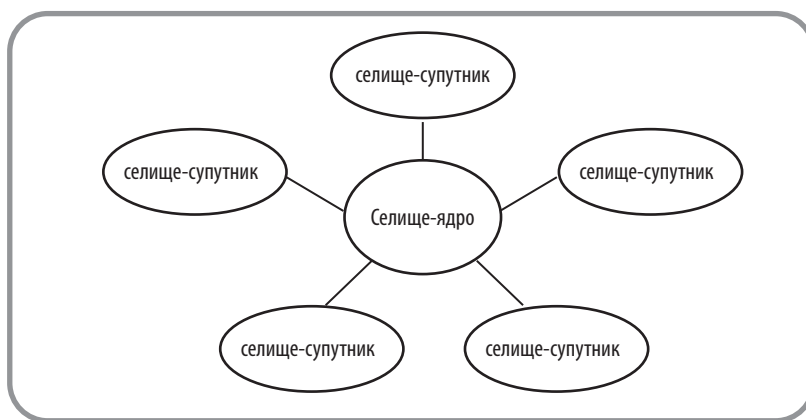


Рис. 5.25 Нова форма територіального розселення в рамках проекту «Село майбутнього»

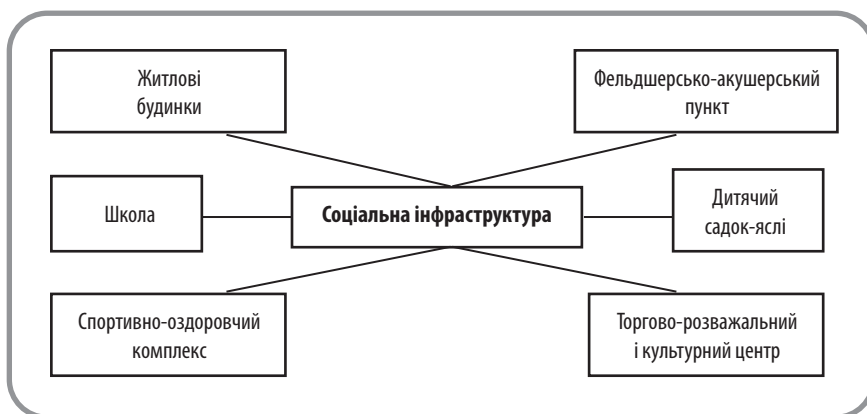


Рис. 5.26. Об'єкти соціальної інфраструктури селища ядра

Наявність розвинутої соціальної інфраструктури в селищі-ядрі є одним з основних стимулів залучення молодих фахівців та фермерів.

Молоді сім'ї спеціалістів та фермерів, завдяки високому рівню доходів і довгостроковому кредитуванню, набувають у власність доступне комфортне житло.

Організація агропромислового кластера забезпечить цілорічну зайнятість сільського населення. Один агропромисловий кластер створює в сільській місцевості понад 280 додаткових робочих місць (рис. 5.27).

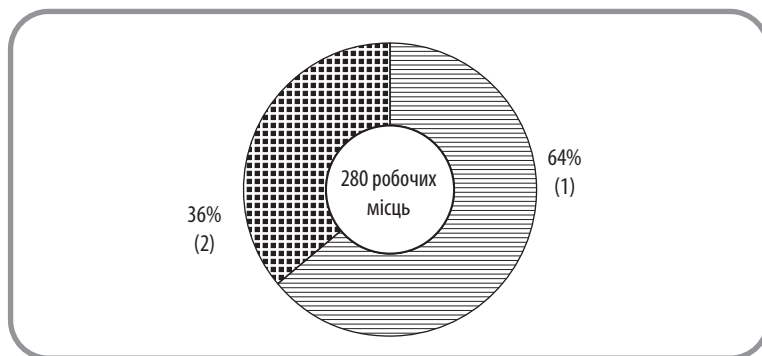


Рис. 5.27. Структура створення нових робочих місць в агропромисловому кластері:

1 – ядро агропромислового кластера; 2 – ферми-сателіти

Система мотивації залучення у виробничу сферу агропромислового кластера молодих спеціалістів та фермерів включає в себе високу заробітну плату фахівців і доходи фермерів.

У агропромисловому кластері передбачається створення умов для підготовки кадрів на базі власного навчально-виробничого комплексу, де молоді фахівці і фермери набувають навичок свинарського виробництва.

Створення в регіоні агропромислового кластера свинарського напряму здатне забезпечити заміщення імпорту свинини в Україну на 97,2 тис. т або 36,5 % від усього її імпорту в країну (рис. 5.28).

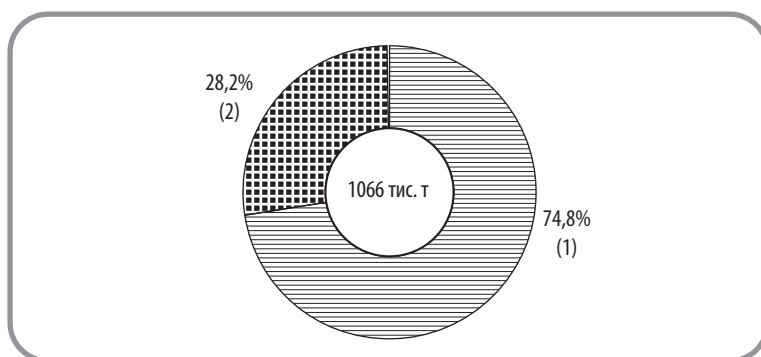


Рис. 5.28. Споживання свинини в Україні:

1 – власного виробництва; 2 – імпортової

Екологічна чистота продукції, яка виробляється в агропромисловому кластері, забезпечується за рахунок застосування особливого санітарного режиму на свинарських фермах, використання якісної і повноцінної сировини в м'ясопереробному виробництві та виготовленні ковбасних виробів, мінімізації застосування мінеральних добрив, антибіотиків, смакових добавок і замінників м'яса.

М'ясопереробний завод, будівництво якого передбачається в агропромисловому кластері, забезпечить виробництво широкого асортименту охолодженої фасованої свинини і ковбасних виробів (рис. 5.29).

Унікальність бізнес-моделі, яка застосовується в агропромисловому кластері, визначається:

- цілісністю бізнес-процесу, що об'єднує в єдиному ланцюжку створення доданої вартості, виробничо-технічні переділи від вирощування зернових культур до переробки продукції свинарства і збуту м'ясної продукції і ковбасних виробів (рис. 5.30);

- відкритістю бізнес-моделі, яка передбачає можливість розширення масштабів бізнесу за рахунок створення в радіусі 30 км мережі свинарських ферм-сателітів;

- кооперацією індустріального і фермерських виробництв, що забезпечує синергетичний ефект від їх взаємодії;

– модульним принципом організації свинарного виробництва, що дозволяє знизити комерційні ризики і підвищити ефективність використання інвестиційних вкладень.

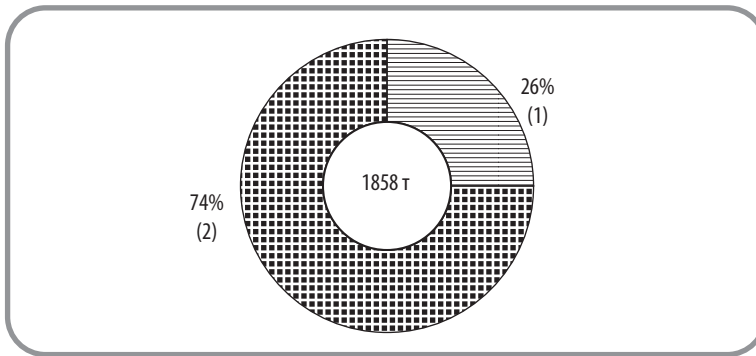


Рис. 5.29. Структура виробленої м'ясної продукції та ковбасних виробів в агропромисловому кластері:

1 – м'ясна продукція; 2 – ковбасні вироби

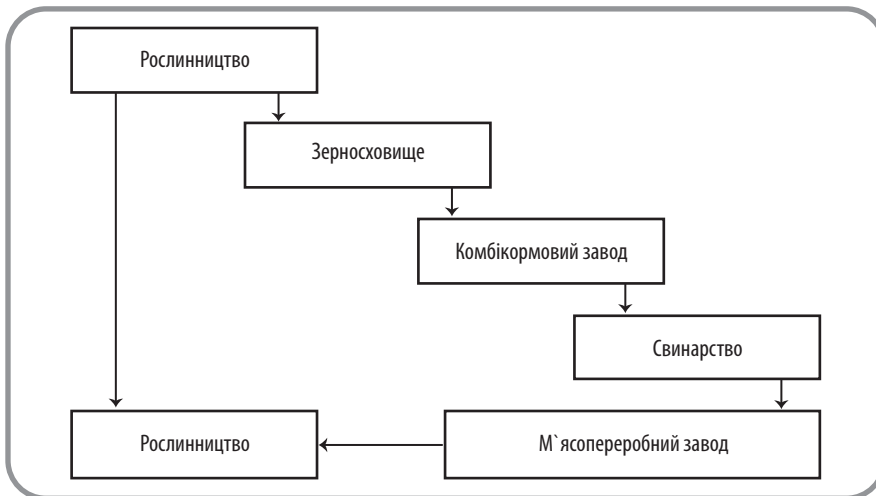


Рис. 5.30. Виробничо-технологічні переділи ядра агропромислового кластера

Створення пересувної збутової мережі та торгової марки «Село майбутнього» завершує формування вертикально інтегрованого агропромислового кластера та забезпечує контроль над роздрібними цінами м'ясної продукції і ковбасних виробів, які реалізуються.

Сталий розвиток агропромислового кластера передбачає дотримання таких принципів: енергоефективності; інноваційності; збереження навколишнього середовища (рис. 5.31).

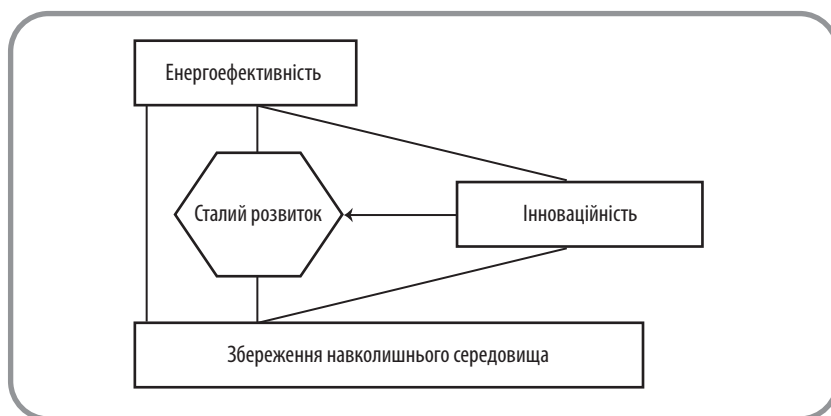


Рис. 5.31. Принципи стійкості розвитку агропромислового кластера

Енергоефективність в агропромисловому кластері забезпечується за рахунок використання:

- енергозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- високопродуктивних сільськогосподарських машин і агрегатів;
- енергозберігаючого обладнання свинарських ферм;
- енергозберігаючих технологій зберігання зерна, виробництва комбікорму та переробки м'яса.

Інноваційність виробництва в агропромисловому кластері досягається за рахунок:

- використання останніх досягнень гібридизації тварин;
- застосування передових технологій вирощування рослинницької продукції;
- організації кооперативних взаємовідносин між індустріальним і фермерськими виробництвами.

Збереження навколишнього середовища в агропромисловому кластері забезпечується:

- дотриманням екологічних норм виробництва;
- утилізацією відходів і виробництва з них органічних добрив.

Агропромисловий кластер забезпечує високу ефективність інвестицій. Уже на першому етапі його реалізації (створення ядра агропромислового кластера) забезпечується:

- внутрішня норма прибутковості (IRR) – не менше 0,056;
- дисконтований термін окупності інвестицій (DPBP) – не більше 5,4 років.

Реалізація в проекті «Село майбутнього» принципу забезпечення самоокупності кожного з переділів бізнес-процесу істотно знижує комерційні ризики і створює можливості для ефективного використання фінансових ресурсів.

Поетапне фінансування проекту, здійснення якого можливе завдяки модульній побудові свинарного виробництва, дозволяє отримати прибутки і реінвестувати їх ще до закінчення усього інвестиційного процесу.

Використання при побудові агропромислового кластера принципу відкритої архітектури побудови бізнесу дає можливість на другому етапі реалізації проекту збільшити його масштаби за рахунок розширення мережі ферм-сателітів, що становлять свинарські мініферми повного виробничого циклу, які розміщуються куцями по 4 – 6 ферм в селищах-супутниках територіального розселення «Село майбутнього».

Виробничо-господарська діяльність ферм-сателітів характеризується такими основними показниками (табл. 5.16).

Таблиця 5.16

Основні показники виробничо-господарської діяльності ферм-сателітів

Показник	Значення	
	1 ферма	50 ферм
Поголів`я свиноматок, гол.	20	1000
Постійне поголів`я свиней, гол.	200	10000
Виробництво товарних свиней, гол.	450	22500
Виробництво свинини у забійній вазі, т	35,6	1780
Товарна продукція, тис. грн	795	39750
Прибуток, тис. грн	145	7250
Рентабельність, %	22,3	22,3

Єдність інтересів учасників в агропромисловому кластері і ефективність бізнес-процесів досягається кооперацією виробництва та послуг (табл. 5.17).

Таблиця 5.17

Система кооперативних зв'язків учасників агропромислового кластера

Ядро кластера	Ферми-сателіти
Виробництво генетичного матеріалу	Репродукція постійного поголів`я свиней Виробництво товарних свиней Поставка свиней на м'ясокомбінат
Репродукція ремонтного молодняка (свинок)	
Ветеринарне обслуговування	
Поставка комбікормів	
Оптові закупівлі, забій свиней та переробка їх в м'ясну продукцію і ковбасні вироби	

Система внутрикластерної виробничої кооперації дозволяє:

- досягти високого рівня спеціалізації учасників бізнес-процесу;
- створити ефективний механізм управління виробництвом;
- оптимізувати систему розподілу доходів;
- сформувати єдину цінову політику;
- концентрувати фінансові ресурси на перспективних напрямках розвитку.

Агропромисловий кластер характеризується такими виробничо-економічними показниками (табл. 5.18).

Таблиця 5.18

Основні показники агропромислового кластера

Показник	Одиниця виміру	Кластер	
		усього	у т.ч. ядро
Виробництво свинини в забійній вазі	т	3493	1711
Обсяг товарного випуску	млн грн.	125,9	61,7
Прибуток	млн грн.	34	21,1
Рентабельність	%.	36,9	52,0
Капітальні вкладення	млн грн.	152,0	100,5
Простий термін окупності інвестицій (PP)	рік	4,9	4,6
Дисконтований термін окупності проекту (DPBP)	рік	5,8	5,4

Створення агропромислового кластера супроводжується цілою низкою ризиків (табл. 5.19).

Таблиця 5.19

Ризики при створенні агропромислового кластера

Найменування ризику	Імовірність настання ризику	Вплив на свинарство України	Вплив на проект	Сильні сторони Проекту, що знижують вплив ризику
1	2	3	4	5
Зміна земельного законодавства України	Висока	Середній	Середній	Наявність довгострокових договорів оренди (суборенди) на землю
Зниження врожайності внаслідок впливу несприятливих природнокліматичних умов	Помірна	Істотний	Середній	Контроль якості насіннєвого матеріалу Контроль своєчасного внесення органічних добрив і обробки пестицидами Меліоративні роботи Високий рівень догляду за рослинами

Закінчення табл. 5.19

1	2	3	4	5
Збільшення імпорту свинини	Середня	Істотний	Середній	Конкурентоспроможна ціна на м'ясо за рахунок низької собівартості, зумовленої повним циклом виробництва
Протекціоністська політика інших країн на імпорт свинини	Середня	Середній	Неістотний	Направленість реалізації м'ясних виробів на внутрішній ринок
Зниження якості генетичного матеріалу	Помірна	Істотний	Неістотний	Використання власного генетичного матеріалу
Зростання цін на комбікорми	Висока	Істотний	Неістотний	Власне рослинницьке виробництво Власне виробництво комбікормів
Захворювання свиней	Середня	Істотний	Неістотний	Контроль дотримання санітарного режиму Наявність ветеринарно-санітарного пропускника Контроль якості вакцини і дотримання карантинних правил
Ріст закупівельної ціни на свинину	Середня	Істотний	Неістотний	Власне виробництво і збутова мережа м'ясних і ковбасних виробів
Зниження попиту на м'ясні вироби	Неістотна	Істотний	Неістотний	Надлишок м'яса переробляється на ковбасні вироби
Збільшення терміну і вартості будівництва агропромислового комплексу	Неістотна	Середній	Неістотний	Ретельне опрацювання бізнес-плану Контроль за реалізацією Проекту спеціально створеною групою Можливість обмежити інвестування Проекту на кожній стадії його реалізації з урахуванням самостійності та самоокупності кожної з них

Як видно з табл. 5.19, конкурентні переваги проекту «Село майбутнього» дозволяють мінімізувати ризики створення агропромислового кластера.

Література до розділу 5

1. Жданова О. И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности. – Автореф. дис. канд. екон. наук. – М.: Российская академия наук институт экономики, 2008. – 22 с.

2. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці: монографія. – К.: ЛОГОС, 2004 р. – 848 с.

3. Павлова И. А. Кластерный подход в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hse.perm.ru/unit/lina/files/10062009.ppt.
4. Меньшина И. Г., Капустина Л. М. Кластерообразование в региональной экономике: монография – Екатеринбург: изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
5. Ягодина Н. В. Формирование межотраслевых кластеров в легкой промышленности. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Омск; 2010 г. – 22 с.
6. Сташевская Г. Н. Формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка. – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2009 – 16 с.
7. Мухамбетов Б. А. Развитие предпринимательства на основе кластерного подхода (на примере республики Казахстан). – Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2007 – 19 с.
8. Новоселова О. В. Перспективы создания кластерной структуры экономики Республики Башкортостан [Электронный ресурс] Режим доступа.– http://isei-iii.communityhost.ru/thread/thread_mid=556144177
9. Шаланда А. В. Агробиотехнологический энергосберегающий кластер замкнутого цикла по производству экологически чистых продуктов питания: [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.cbio.ru/modules/mydownloads/cache/files/bioclusters.doc. – Название с экрана.
10. Ковалевич Д. А. Формирование инновационных кластеров по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/40604> – Название с экрана.
11. Roelandt T., P, den Hertog, Cluster Analysis and cluster – based policy, OECD, 1999.
12. Митенев В.В., Гулый И.М. Теоретико-методологические основы кластерных систем. – http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/36/art36_03.php.
13. OECD. Boosting Innovation: The cluster Approach, 1999, p.16.
14. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 112 с.
15. Креативные технологии управления проектами и программами: Монография / Бушуев С. Д., Бушуева Н. С., Бабаев И. А., Яковенко В. Б. и др. – К.: Саммит-книга, 2010. – 768 с.
16. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами: Пер. с англ. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2010. – 464 с.
17. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року: Монографія / Пономаренко В. С., Кизим М. О. и др. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.

Висновки

Забезпечення високого рівня і якості життя населення – головна мета дії уряду будь-якої держави. На жаль, за цим показником Україна посідає лише 78-е місце серед 187 країн світу.

Проведене у монографії дослідження показало, що країни світу з більш високою конкурентоспроможністю економіки мають більш високий рівень і якість життя населення. Україна як за показником рівня і якості життя населення, так і за показником конкурентоспроможності економіки посідає не найкраще місце серед інших країн світу (89-е місце зі 139).

Одним із важливих факторів, який впливає на конкурентоспроможність економік країн світу, є рівень розвитку бізнес-мереж (кластерних структур). За цим фактором конкурентоспроможності економіки Україна посіла 99-е місце серед 139 країн світу.

Кластеризація економіки в країнах світу є одним із головних інструментів промислової політики. Кластерний підхід до побудови промислової політики є не тільки засобом досягнення її цілей, таких як структурні зміни, модернізація, підвищення конкурентоспроможності, а й потужним інструментом регіонального розвитку.

Як показало дослідження, кластерні структури забезпечують значний імпульс розвитку держав як із розвиненою економікою, так і тією, що розвивається.

Лідерами за кількістю ідентифікованих кластерів у національній економіці є такі країни світу: Великобританія (168), США (152), Індія (106), Франція (96), Італія (72), Данія (34).

Формування та розвиток кластерних структур в Україні відбувається повільно. Кластери, які створюються в різних регіонах України, не відносяться, як правило, до експортоорієнтованих високотехнологічних науково-виробничих кластерних структур. В основному це кластери в будівництві, легкій промисловості, деревообробці, туризмі, які не можуть бути ідентифіковані як ефективні кластерні структури.

На сьогодні можна виділити п'ять основних наукових шкіл у теорії промислової економіки, які є підґрунтям кластерного підходу в промисловій політиці країн світу: німецька школа розміщення виробництва; теорія англійських індустріальних районів та італійських промислових округів; французька школа полюсів зростання та конкурентоспроможності; американська модель «центр – периферія»; радянська школа територіально-виробничих комплексів.

У науковій літературі та практиці господарювання країн світу використовуються різні визначення такого поняття просторової економіки, як «кластер» та його похідні: «промисловий», «регіональний», «інноваційний».

У зазначеному дослідженні під поняттям «кластер» розуміється мережа підприємств та організацій взаємопов'язаних і підтримуючих галузей економіки, яка концентровано розташована на певній території (країна, регіон) і має на меті отримання синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкуренто-кооперативної взаємодії.

Серед науковців поряд з різними визначеннями поняття «кластер» існують і різні підходи до класифікації кластерних структур.

У монографії кластери класифікуються за такими ознаками: моделлю побудови, географічним розташуванням, організаційною завершеністю, спрямованістю, видом інтеграції, моделлю розвитку, етапами розвитку, галузевою належністю, характеристикою зв'язків.

Засновниками кластерного підходу були американські економісти М. Портер і М. Енрайт. На сьогоднішній день вчені з багатьох країн світу займаються розвитком теорії кластеризації, але деякі з питань продовжують залишатися не зовсім з'ясованими. Це стосується і методичного підходу до формування та розвитку кластерних структур в економіці.

У монографії пропонуються різні методичні підходи до формування та розвитку як діючих кластерних структур, так і нових, що тільки формуються.

Як приклади високотехнологічного та агропромислового кластерів аналізуються кластерні структури, розташовані в Харківській області.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Компонентний склад ІЛР по країнах світу у 2011 р. [18]

Країна	ІЛР (I_0)		у тому числі по компонентах					
			Очікувана тривалість життя (I_1)		Рівень освіти (I_2)		Реальний ВВП на душу населення (I_3)	
	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Країни з дуже високим рівнем ІЛР								
Норвегія	0,943	1	0,928	12	0,964	1-2	0,789	1
Австралія	0,929	2	0,931	9	0,964	1-2	0,698	16
Нідерланди	0,910	3-4	0,917	14	0,895	9-10	0,739	6
США	0,910	3-4	0,863	33-34	0,905	6	0,587	38
Нова Зеландія	0,908	5-7	0,907	21
Канада	0,908	5-7	0,914	18	0,897	8	0,696	17
Ірландія	0,908	5-7	0,915	16-17	0,933	3	0,701	15
Ліхтенштейн	0,905	8-9
Германія	0,905	8-9	0,915	16-17	0,911	5	0,717	11
Швеція	0,904	10	0,937	6	0,869	13	0,756	3
Швейцарія	0,903	11	0,943	4	0,854	16	0,735	7-8
Японія	0,901	12	0,965	1
Гонконг	0,898	13-14	0,961	2
Ісландія	0,898	31-14	0,945	3	0,888	12	0,718	10
Південна Корея	0,897	15	0,916	15	0,696	44-45	0,659	23
Данія	0,895	16	0,887	29	0,895	9-10	0,751	4
Ізраїль	0,888	17	0,934	8	0,835	20	0,607	33
Бельгія	0,886	18	0,905	22	0,825	23	0,735	7-8
Австрія	0,885	19	0,920	13	0,838	19	0,715	12
Франція	0,884	20-21	0,930	10	0,791	27	0,705	13
Словенія	0,884	20-21	0,898	26	0,904	7	0,723	9
Фінляндія	0,882	22	0,909	20	0,858	15	0,740	5

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Іспанія	0,878	23	0,929	11	0,826	22	0,666	20-21
Італія	0,874	24	0,938	5	0,758	32	0,665	22
Люксембург	0,867	25	0,913	19	0,724	36	0,771	2
Сінгапур	0,866	26	0,936	7
Чехія	0,865	27	0,874	31	0,912	4	0,695	18
Великобританія	0,863	28	0,903	23	0,797	26	0,688	19
Греція	0,861	29	0,900	25	0,738	34	0,649	25
ОАЕ	0,846	30	0,836	38
Кіпр	0,840	31	0,901	24	0,678	50	0,704	14
Андорра	0,838	32-33
Бруней Даруссалам	0,838	32-33	0,862	35
Естонія	0,835	34	0,813	45	0,891	11	0,627	27
Словаччина	0,834	35	0,825	41	0,861	14	0,686	20-21
Мальта	0,832	36	0,892	28
Катар	0,831	37	0,854	36
Угорщина	0,816	38	0,809	46	0,831	21	0,650	24
Польща	0,813	39	0,834	39	0,768	31	0,619	28
Литва	0,810	40	0,765	69	0,847	17	0,601	34
Португалія	0,809	41	0,893	27	0,697	42-43	0,616	30
Бахрейн	0,806	42	0,815	42-43
Латвія	0,805	43-44	0,782	59	0,840	18	0,561	41
Чилі	0,805	43-44	0,871	32	0,688	46	0,462	57
Аргентина	0,797	45	0,796	53	0,708	39	0,468	56
Хорватія	0,796	46	0,844	37	0,697	42-43	0,523	46
Барбадос	0,793	47-48	0,814	44
Країни з високим рівнем ІЛР								
Уругвай	0,783	47-48	0,815	42-43	0,681	48	0,505	49
Палау	0,782	49
Румунія	0,781	50	0,770	67	0,789	29	0,524	45
Куба	0,776	51	0,883	30
Сейшельські Острови	0,773	52
Барбадос	0,771	53-55	0,782	60	0,618	56	0,588	37
Чорногорія	0,771	53-55	0,803	47-48	0,782	30	0,589	36
Болгарія	0,771	53-55	0,776	62-65	0,754	33	0,543	42

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Саудівська Аравія	0,770	56-57	0,753	72-74
Мексика	0,770	56-57	0,801	49	0,567	64-65	0,451	59
Панама	0,768	58	0,776	62-65	0,611	59	0,410	76
Сербія	0,766	59	0,788	56	0,712	37	0,595	35
Антигуа і Барбуда	0,764	60
Малайзія	0,761	61	0,798	50-51
Тринідад і Тобаго	0,760	62-64	0,659	107	0,665	52	0,610	31-32
Кувейт	0,760	62-64	0,803	47-48
Лівійська Арабська Джамахірія	0,760	62-64	0,781	61
Білорусь	0,756	65	0,736	78	0,735	35	0,617	29
Російська Федерація	0,755	66	0,687	100	0,696	44-45	0,628	26
Гренада	0,748	67	0,798	50-51
Казахстан	0,745	68	0,621	114	0,790	28	0,576	40
Коста-Ріка	0,744	69	0,863	33-34	0,543	69	0,442	62-63
Албанія	0,739	70-71	0,797	52	0,635	55	0,510	47
Ліван	0,739	70-71	0,718	89	0,528	74	0,489	53
Сент-Кітс і Невіс	0,735	72-73
Венесуела	0,735	72-73	0,753	72-74	0,567	64-65	0,368	86-87
Боснія і Герцеговина	0,733	74-75	0,794	54	0,685	47	0,502	51-52
Грузія	0,733	74-75	0,720	88	0,812	24	0,428	68
Україна	0,729	76	0,684	102	0,806	25	0,526	44
Маврикій	0,728	77-78	0,760	70	0,570	63	0,581	39
Македонія	0,728	77-78	0,784	58	0,574	61-62	0,502	51-52
Ямайка	0,727	79	0,710	93-94	0,704	40	0,454	58
Перу	0,725	80	0,726	84	0,535	71-72	0,444	61
Домініка	0,724	81
Сент-Люсія	0,723	82	0,773	66
Еквадор	0,720	83	0,753	72-74	0,535	71-72	0,379	83-84
Бразилія	0,718	84	0,723	86-87	0,492	78	0,392	82
Сент-Вінсент і Гренадіни	0,717	85	0,710	93-94
Вірменія	0,716	86	0,728	83	0,710	38	0,504	50
Колумбія	0,710	87	0,731	81	0,515	75-76	0,292	104
Іран	0,707	88	0,701	96

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оман	0,705	89	0,776	62-65
Тонга	0,704	90	0,712	92
Азербайджан	0,700	91	0,636	111	0,615	57	0,610	31-32
Туреччина	0,699	92-93	0,742	77	0,423	86	0,506	48
Беліз	0,699	92-93	0,776	62-65
Туніс	0,698	94-96	0,751	75	0,396	90	0,480	55
Країни із середнім рівнем ІЛР								
Йорданія	0,698	94-96	0,732	80	0,551	68	0,449	60
Алжир	0,698	94-96	0,716	91
Шрі-Ланка	0,691	97	0,785	57	0,558	66-67	0,442	62-63
Домініканська Республіка	0,689	98	0,707	95	0,451	83	0,417	72
Самоа	0,688	99-100	0,717	90
Фіджі	0,688	99-100	0,676	106
Китай	0,687	101	0,730	82	0,478	80	0,436	65-66
Туркменістан	0,686	102	0,520	131
Таїланд	0,682	103	0,768	68	0,490	79	0,411	75
Суринам	0,680	104	0,678	105	0,508	77	0,403	77-78
Ель Сальвадор	0,674	105-106	0,698	97	0,431	85	0,403	77-78
Габон	0,674	105-106	0,486	135	0,612	58	0,536	43
Парагвай	0,665	107	0,680	103	0,515	75-76	0,368	86-87
Болівія	0,663	108	0,550	124	0,542	70	0,280	109
Мальдіви	0,661	109	0,832	40	0,334	102	0,436	65-66
Монголія	0,653	110	0,622	113	0,680	49	0,422	71
Молдова	0,649	111	0,691	99	0,673	51	0,397	81
Філіппіни	0,644	112-113	0,652	109	0,592	60	0,356	90
Єгипет	0,644	112-113	0,723	86-87	0,331	103	0,487	54
Окуповані Палестинські Території	0,641	114-115	0,725	85
Узбекистан	0,641	114-115	0,577	122	0,701	41	0,399	80
Мікронезія	0,636	116	0,624	112	0,534	73	0,179	132
Гайана	0,633	117-118	0,616	117	0,574	61-62	0,337	94
Ботсвана	0,633	117-118	0,396	147
Сирійська Арабська Республіка	0,632	119	0,793	55	0,366	94-95	0,439	64

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Намібія	0,625	120-121	0,528	129	0,445	84	0,187	130
Гондурас	0,625	120-121	0,693	98	0,392	91	0,287	106-107
Кірибаті	0,624	122
Південно-Африканська Республіка	0,619	123	0,370	152	0,558	66-67
Індонезія	0,617	124-125	0,648	110	0,465	81	0,426	69
Вануату	0,617	124-125	0,679	104
Киргизстан	0,615	126	0,604	118	0,637	54	0,379	83-84
Таджикистан	0,607	127	0,546	126	0,638	53	0,360	89
В'єтнам	0,593	128	0,754	71	0,417	87	0,423	70
Нікарагуа	0,589	129	0,734	79	0,350	97	0,303	102
Марокко	0,582	130	0,685	101	0,242	117	0,412	74
Гватемала	0,574	131	0,657	108	0,280	110	0,329	95-96
Ірак	0,573	132	0,617	116
Капе Верде	0,568	133	0,746	76	0,295	108
Індія	0,547	134	0,522	130	0,267	112-113	0,433	67
Гана	0,541	135	0,506	132	0,339	100	0,288	105
Екваторіальна Гвінея	0,537	136	0,268	169	0,303	106
Конго	0,533	137	0,371	151	0,390	92	0,342	93
Лаоська Народна-Демократична Республіка	0,524	138	0,586	121	0,300	107	0,376	85
Камбоджі	0,523	139	0,484	137	0,346	99	0,328	97
Свазіленд	0,522	140-141	0,295	164	0,406	88	0,322	98
Бутан	0,522	140-141	0,565	123	0,185	128
Країни з низьким рівнем ІЛР								
Соломонові Острови	0,510	142	0,599	119
Кенія	0,509	143-144	0,386	149	0,403	89	0,248	114
Сан-Томе и Принципі	0,509	143-144	0,502	134	0,365	96	0,231	120
Пакистан	0,504	145	0,485	136	0,207	124	0,413	73
Бангладеш	0,500	146	0,593	120	0,252	114	0,321	99
Тімор-Лесте	0,495	147	0,468	139	0,195	126	0,401	79
Ангола	0,486	148	0,264	172	0,278	110
М'янма	0,483	149	0,533	128
Камерун	0,482	150	0,284	166	0,336	101	0,345	92

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мадагаскар	0,480	151	0,548	125	0,347	98	0,193	129
Танзанія	0,466	152-153	0,407	144	0,305	105	0,294	103
Папуа Нова Гвінея	0,466	152-153	0,505	133
Ємен	0,462	154	0,537	127	0,155	136	0,365	88
Сенегал	0,459	155-156	0,430	143	0,211	122	0,309	100-101
Нігерія	0,459	155-156	0,283	167	0,247	115	0,309	100-101
Непал	0,458	157	0,620	115	0,201	125	0,220	123
Гаїті	0,454	158	0,459	140	0,241	118	0,180	131
Мавританія	0,453	159	0,389	148	0,208	123	0,329	95-96
Лесото	0,450	160	0,292	165	0,384	93	0,213	125-126
Уганда	0,446	161	0,328	158-159	0,322	104	0,246	116
Того	0,435	162	0,367	153	0,277	111	0,238	117
Коморо	0,433	163	0,437	142	0,193	127
Замбія	0,430	164-165	0,266	170-171	0,366	94-95	0,287	106-107
Джибуті	0,430	164-165	0,377	150	0,156	135	0,355	91
Руанда	0,429	166	0,328	158-159	0,282	109	0,228	121
Бенін	0,427	167	0,340	157	0,212	121	0,286	108
Гамбія	0,420	168	0,402	145
Судан	0,408	169	0,438	141
Кот-д'Івуар	0,400	170-171	0,347	155	0,173	132	0,247	115
Малаві	0,400	170-171	0,324	161	0,267	112-113	0,232	119
Афганістан	0,398	172	0,222	178	0,223	120
Зімбабве	0,376	173	0,343	156	0,452	82	0,124	133
Ефіопія	0,363	174	0,400	146	0,146	137	0,258	113
Малі	0,359	175	0,266	170-171	0,170	133
Гвінея-Бісау	0,353	176	0,221	179	0,181	129-130	0,222	122
Еритрея	0,349	177	0,481	138
Гвінея	0,344	178	0,308	163	0,143	138	0,213	125-126
Центрально-африканська Республіка	0,343	179	0,242	174	0,174	131	0,201	127
Сьєрра-Леоне	0,336	180	0,240	175	0,160	134	0,197	128
Буркіна-Фасо	0,331	181	0,326	160	0,117	140	0,260	112
Ліберія	0,329	182	0,362	154	0,235	119	0,113	134
Чад	0,328	183	0,224	176-177	0,124	139	0,272	111

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мозамбік	0,322	184	0,282	168	0,181	129-13	0,233	118
Бурунді	0,316	185	0,261	173
Нігер	0,295	186	0,314	162	0,107	141	0,218	124
Демократична Республіка Конго	0,286	187	0,224	176-177	0,245	116	0,093	135

Таблиця А.2

Рейтинг конкурентоспроможності країн світу відповідно до ІГК за 2010 – 2011 рр. [28]

Країна / Економіка	Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК)		Субіндекси					
			Базові вимоги		Підсилювачі ефективності		Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	
	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Швейцарія	5,63	1	6,05	2-3	5,41	4	5,71	2
Швеція	5,56	2	5,98	4	5,32	5-6	5,67	3
Сінгапур	5,48	3	6,05	2-3	5,49	1	5,07	10
США	5,43	4	5,21	32	5,46	3	5,53	4
Німеччина	5,39	5	5,89	6	5,11	13	5,51	5
Японія	5,37	6-7	5,35	26	5,17	11	5,72	1
Фінляндія	5,37	6-7	5,97	5	5,09	14	5,43	6
Нідерланди	5,33	8	5,82	8-9	5,24	8	5,16	8
Данія	5,32	9	5,86	7	5,20	9-10	5,15	9
Канада	5,30	10-11	5,77	11	5,32	5-6	4,95	14
Гонконг	5,30	10-11	6,12	1	5,48	2	4,46	24
Великобританія	5,25	12	5,58	18-19	5,28	7	4,98	12
Тайвань	5,21	13	5,58	18-19	5,05	15-16	5,23	7
Норвегія	5,14	14	5,65	17	5,13	12	4,83	17
Франція	5,13	15	5,67	15-16	5,09	15-16	4,83	16
Австралія	5,11	16	5,74	12	5,20	9-10	4,54	22
Катар	5,10	17	5,73	13	4,68	25-26	4,48	23
Австрія	5,09	18	5,67	15-16	4,93	19	4,97	13
Бельгія	5,07	19	5,45	22	5,01	17	4,91	15
Люксембург	5,05	20	5,81	10	4,92	20	4,76	19

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Саудівська Аравія	4,95	21	5,32	28	4,67	27	4,41	26
Південна Корея	4,93	22	5,42	23	4,81	22	4,81	18
Нова Зеландія	4,92	23	5,71	14	4,97	18	4,30	28
Ізраїль	4,91	24	5,12	39	4,75	23	5,05	11
ОАЕ	4,89	25	5,82	8-9	4,82	21	4,37	27
Малайзія	4,88	26	5,19	33	4,72	24	4,45	25
Китай	4,84	27	5,27	30	4,63	29	4,13	31
Бруней Даруссалам	4,75	28	5,48	20-21	4,05	66-67	3,42	71-72
Ірландія	4,74	29	5,18	34-35	4,68	25-26	4,55	21
Чилі	4,69	30	5,15	37	4,51	35	3,91	44
Ісландія	4,68	31	5,05	41	4,57	31	4,61	20
Туніс	4,65	32	5,25	31	4,28	49-50	4,09	34
Естонія	4,61	33-34	5,38	25	4,52	34	3,90	45
Оман	4,61	33-34	5,41	24	4,30	48	3,87	47
Кувейт	4,59	35	5,16	36	4,03	68	3,57	60
Республіка Чехія	4,57	36	4,91	44	4,66	28	4,19	30
Бахрейн	4,54	37	5,48	20-21	4,54	33	3,67	55-56
Таїланд	4,51	38-39	4,82	47-48	4,41	39	3,78	49
Польща	4,51	39-39	4,69	56	4,62	30	3,76	50
Кіпр	4,50	40	5,28	29	4,46	36	4,07	36
Пуерто-Ріко	4,49	41-42	5,01	42-43	4,39	40	4,24	29
Іспанія	4,49	41-42	5,13	38	4,56	32	3,96	41-42
Барбадос	4,45	43	5,34	27	4,22	52	3,69	52-53
Індонезія	4,43	44	4,62	60	4,24	51	4,06	37
Словенія	4,42	45	5,18	34-35	4,33	45-46	4,08	35
Португалія	4,38	46-47	5,01	42-43	4,36	43	3,98	39
Литва	4,38	46-47	4,77	52-53	4,28	49-50	3,79	48
Італія	4,37	48	4,84	46	4,33	45-46	4,11	32-33
Чорногорія	4,36	49	4,90	45	4,08	62-64	3,67	55-56
Мальта	4,34	50	5,08	40	4,31	47	3,88	46
Індія	4,33	51-53	4,30	81	4,42	38	3,96	41-42
Угорщина	4,33	51-53	4,65	59	4,38	41	3,71	51
Панама	4,33	51-53	4,79	49	4,08	62-64	3,68	54
Південно-Африканська Республіка	4,32	54-55	4,35	78-79	4,37	42	3,93	43

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Маврикій	4,32	54-55	4,82	47-48	4,05	66-67	3,61	59
Коста-Ріка	4,31	56	4,59	62	4,13	58	4,11	32-33
Азербайджан	4,29	57	4,67	57-58	3,97	75-76	3,50	65-66
Бразилія	4,28	58	4,26	85-86	4,35	44	4,03	38
В'єтнам	4,27	59	4,39	74	4,16	57	3,69	52-53
Словаччина	4,25	60-62	4,77	52-53	4,43	37	3,54	62-63
Туреччина	4,25	60-62	4,49	67-68	4,18	54-56	3,63	57
Шрі-Ланка	4,25	60-62	4,42	73	4,01	69	3,97	40
Росія	4,24	63	4,52	65	4,19	53	3,36	78-80
Уругвай	4,23	64	4,77	51	3,98	72-74	3,46	69-70
Грузія	4,21	65	4,67	57-58	3,98	72-74	3,50	65-66
Мексика	4,19	66	4,51	66	4,09	60-61	3,46	69-70
Румунія	4,16	67	4,36	77	4,18	54-56	3,24	91-93
Колумбія	4,14	68-70	4,35	78-79	4,09	60-61	3,56	61
Іран	4,14	68-70	4,58	63	3,76	90-91	3,34	82
Латвія	4,14	68-70	4,60	61	4,08	62-64	3,37	77
Болгарія	4,13	71	4,43	72	4,07	65	3,22	95
Казахстан	4,12	72	4,48	69	4,00	70-71	3,14	101-102
Перу	4,11	73	4,22	87	4,18	54-56	3,29	89
Намібія	4,09	74	4,70	54-55	3,76	90-91	3,24	91-93
Марокко	4,08	75	4,57	64	3,78	86-88	3,36	78-80
Ботсвана	4,05	76	4,37	76	3,80	85	3,24	91-93
Хорватія	4,04	77-78	4,78	50	3,97	75-76	3,32	84-85
Гватемала	4,04	77-78	4,26	85-86	3,89	81	3,54	62-63
Македонія	4,02	79	4,45	70	3,84	83	3,20	96-98
Руанда	4,00	80-81	4,28	83-84	3,62	97-98	3,30	87-88
Еквадор	4,00	80-81	4,19	89	3,85	82	3,48	67-68
Ель Сальвадор	3,99	82-83	4,44	71	3,78	86-88	3,20	96-98
Греція	3,99	82-83	4,49	67-68	4,12	59	3,41	73-74
Тринідад і Тобаго	3,97	84	4,70	54-55	3,95	77	3,36	78-80
Філіппіни	3,96	85-86	4,02	99	3,93	78	3,38	75-76
Алжир	3,96	85-86	4,32	80	3,49	107-108	3,04	107-108
Аргентина	3,95	87	4,29	82	3,78	86-88	3,42	71-72
Албанія	3,94	88	4,38	75	3,77	89	3,09	104

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Україна	3,90	89-90	3,92	102-103	3,98	72-74	3,30	87-88
Гамбія	3,90	89-90	4,16	90	3,51	105-106	3,53	64
Гондурас	3,89	91-92	4,15	91-93	3,55	104	3,20	96-98
Ліван	3,89	91-92	3,87	106	4,00	70-71	3,41	73-74
Грузія	3,86	93-94	4,13	95-96	3,71	94	2,90	121
Молдова	3,86	93-94	4,10	97	3,59	99	2,89	122-124
Ямайка	3,85	95	3,92	102-103	3,90	79-80	3,31	86
Сербія	3,84	96	4,15	91-93	3,75	92-93	3,04	107-108
Сирія	3,78	97	4,28	83-84	3,38	116-118	2,97	115
Вірменія	3,76	98	4,14	94	3,51	105-106	2,98	113-114
Монголія	3,75	99	3,97	100	3,47	109	2,95	119
Лівія	3,74	100	4,20	88	3,19	127	2,62	135
Домініканська Республіка	3,72	101	3,82	107	3,75	92-93	3,17	99-100
Боснія і Герцеговина	3,70	102	4,05	98	3,57	100	2,93	120
Бенін	3,69	103	3,91	104	3,35	120	3,35	81
Сенегал	3,67	104	3,80	108-109	3,49	107-108	3,48	67-68
Екватор	3,65	105-106	4,15	91-93	3,41	115	2,89	122-124
Кенія	3,65	105-106	3,50	126	3,90	79-80	3,63	58
Бангладеш	3,64	107-108	3,71	114	3,62	97-98	3,01	109-110
Болівія	3,64	107-108	3,96	101	3,20	125-126	2,88	125-126
Камбоджа	3,63	109	3,72	113	3,56	101-103	3,06	106
Гайана	3,62	110	3,89	105	3,43	112-113	3,13	103
Камерун	3,58	111	3,78	111	3,31	121	3,08	105
Нікарагуа	3,57	112	3,80	108-109	3,29	122	2,88	125-126
Танзанія	3,56	113-114	3,66	116-117	3,42	114	3,22	94
Гана	3,56	113-114	3,54	122	3,65	96	3,17	99-100
Замбія	3,55	115	3,56	121	3,56	101-103	3,28	90
Таджикистан	3,53	116	3,74	112	3,25	123	2,96	116-118
Капе Верде	3,51	117-119	4,13	95-96	3,16	128-129	2,84	128
Уганда	3,51	117-119	3,53	123-124	3,56	101-103	3,00	111-112
Ефіопія	3,51	117-119	3,63	119	3,38	116-118	2,96	116-118
Парагвай	3,49	120-121	3,69	115	3,37	119	2,71	132
Киргизстан	3,49	120-121	3,59	120	3,44	111	2,58	137

Закінчення табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Венесуела	3,48	122-123	3,66	116-117	3,43	112-113	2,79	129-130
Пакистан	3,48	122-123	3,39	131-132	3,66	95	3,38	75-76
Мадагаскар	3,46	124	3,64	118	3,21	124	2,98	113-114
Малаві	3,45	125	3,46	129	3,45	110	3,32	84-85
Свазіленд	3,40	126	3,79	110	3,20	125-126	2,77	131
Нігерія	3,38	127	3,11	136	3,83	84	3,33	83
Лесото	3,36	128	3,53	123-124	3,12	132	2,96	116-118
Кот-д'Івуар	3,35	129	3,36	133	3,38	116-118	3,01	109-110
Непал	3,34	130	3,52	125	3,14	131	2,67	133
Мозамбік	3,32	131	3,43	130	3,16	128-129	3,14	101-102
Малі	3,28	132	3,47	128	2,99	135	3,00	111-112
Тімор-Лесте	3,23	133	3,49	127	2,87	136	2,60	136
Буркіна-Фасо	3,20	134	3,29	134	3,08	133	2,87	127
Мавританія	3,14	135	3,39	131-132	2,79	138	2,63	134
Зімбабве	3,03	136	3,05	137	3,01	134	2,89	122-124
Бурунді	2,96	137	3,24	135	2,53	139	2,56	138
Ангола	2,93	138	2,84	138	3,15	130	2,50	139
Чад	2,73	139	2,68	139	2,81	137	2,79	129-130

Таблиця А.3

Розмежування часткових показників ІГК на стимулятори та дестимулятори для України у 2010 – 2011 рр.

Часткові показники / Компоненти ІГК	Ранг (зі 139)	Стимулятор (▲) / Дестимулятор (▼)
1	2	3
1. Державні та приватні інституції	134	▼
1.01. Права власності	135	▼
1.02. Захист інтелектуальної власності	113	▼
1.03. Нецільове використання державних коштів	129	▼
1.04. Довіра суспільства до політиків	122	▼
1.05. Нерегулярні виплати та хабарі	127	▼
1.06. Незалежність судової влади	134	▼
1.07. Фаворитизм при прийнятті рішень держслужбовцями	127	▼
1.08. Необґрунтованість державних витрат	131	▼
1.09. Тягар державного регулювання	125	▼

Продовження табл. А.3

1	2	3
1.10. Ефективність правової системи у вирішенні суперечок	138	▼
1.11. Ефективність правової системи у сперечанні через регуляторні акти	138	▼
1.12. Прозорість прийняття політичних рішень	114	▼
1.13. Втрати бізнесу від терористичних актів	58	▼
1.14. Втрати бізнесу від злочинності та насильницьких дій	65	▼
1.15. Організована злочинність	116	▼
1.16. Надійність роботи правоохоронних органів	122	▼
1.17. Рівень відповідальності фірм	130	▼
1.18. Рівень стандартів аудиту та звітності	128	▼
1.19. Ефективність корпоративного керівництва	90	▼
1.20. Захист інтересів міноритарних акціонерів	138	▼
1.21. Сила захисту інвестора	93	▼
2. Інфраструктура	68	
2.01. Якість загальної інфраструктури	70	▼
2.02. Якість доріг	136	▼
2.03. Якість залізничної інфраструктури	25	▲
2.04. Якість портової інфраструктури	94	▼
2.05. Якість структури повітряних перевезень	110	▼
2.06. Кількість кілометрів, пройдених пасажирами авіаліній (на тиждень, у мільйонах)	62	▼
2.07. Якість забезпечення електроенергією	75	▼
2.08. Основні телефонні лінії (на 100 мешканців)	47	▲
2.09. Абоненти мобільного зв'язку	34	▲
3. Макроекономічна стабільність	132	
3.01. Профіцит/дефіцит держбюджету (% ВВП)	134	▼
3.02. Рівень національних заощаджень (% ВВП)	96	▼
3.03. Зміна індексу споживчих цін (%)	134	▼
3.04. Маржа процентної ставки (%)*	91	▼
3.05. Сукупна заборгованість уряду (% ВВП)	52	▼
3.06. Кредитний рейтинг країни	99	▼
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	66	
4.01. Втрати бізнесу від малярії	1	▲
4.02. Захворюваність на малярію (випадків на 100 000 мешканців)	1	▲
4.03. Втрати бізнесу від туберкульозу	113	▼

1	2	3
4.04. Захворюваність на туберкульоз (випадків на 100 000 мешканців)	887	▼
4.05. Втрати бізнесу від ВІЛ/СНІД	96	▼
4.06. Поширеність ВІЛ (% дорослого населення)	114	▼
4.07. Дитяча смертність (смертей на 1 000 немовлят)	64	▼
4.08. Середня тривалість життя (років)*	98	▼
4.09. Якість початкової освіти	49	▲
4.10. Кількість учнів у закладах початкової освіти (%)	102	▼
5. Вища освіта й професійна підготовка	46	
5.01. Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах (%)	44	▲
5.02. Кількість учнів у вищих навчальних закладах (%)	8	▲
5.03. Якість системи освіти	56	▼
5.04. Якість викладання математики й точних наук	42	▲
5.05. Якість шкіл менеджменту	108	▼
5.06. Доступ шкіл до Інтернету	68	▼
5.07. Наявність спеціалізованих дослідницьких та навчальних послуг	84	▼
5.08. Ступінь підготовки кадрів	109	▼
6. Ефективність ринку товарів	129	
6.01. Інтенсивність конкуренції на місцях	118	▼
6.02. Рівень домінування на ринку	128	▼
6.03. Ефективність антимонопольної політики	126	▼
6.04. Рівень та ефективність оподаткування	136	▼
6.05. Сукупна податкова ставка (% доходів)	113	▼
6.06. Кількість процедур, необхідних для початку бізнесу	99	▼
6.07. Кількість днів, необхідних для початку бізнесу	86	▼
6.08. Витрати на проведення аграрної політики	135	▼
6.09. Переважання торгівельних обмежень	126	▼
6.10. Зважені митні тарифи (%)	40	▲
6.11. Частка іноземної власності	121	▼
6.12. Втрати бізнесу від недосконалих правил щодо прямих іноземних інвестицій	128	▼
6.13. Складність митних процедур	131	▼
6.14. Ступінь орієнтованості на клієнта	103	▼
6.15. Вибагливість покупця	83	▼
7. Ефективність ринку праці	54	
7.01. Співпраця у відносинах робітник – роботодавець	110	▼

Продовження табл. А.3

1	2	3
7.02. Гнучкість у встановленні заробітної плати	54	▼
7.03. Індекс стійкості працевлаштування	78	▼
7.04. Практика наймання та звільнення з посади	18	▲
7.05. Витрати, пов'язані зі звільненням (тижнів заробітної плати)	21	▲
7.06. Заробітна плата й продуктивність	26	▲
7.07. Ставка на професійне управління	122	▼
7.08. Відтік мізків	115	▼
7.09. Частка жінок в робочій силі (% участі жінок)	32	▲
8. Рівень розвитку фінансового ринку	119	
8.01. Рівень розвитку фінансового ринку	108	▼
8.02. Допустимість фінансових послуг	122	▼
8.03. Фінансування через місцевий фондовий ринок	120	▼
8.04. Доступність позичок	130	▼
8.05. Наявність венчурного капіталу	121	▼
8.06. Обмеження на рух капіталу	125	▼
8.07. Надійність банків	138	▼
8.08. Регулювання фондового ринку	127	▼
8.09. Індекс законності прав	6	▲
9. Оснащення новітніми технологіями	83	
9.01. Наявність новітніх технологій	92	▼
9.02. Впровадження технологій на рівні фірм	96	▼
9.03. Прямі іноземні інвестиції і передача технологій	124	▼
9.04. Абоненти Інтернету (на 100 осіб)	70	▼
9.05. Користувачі Інтернету (на 100 осіб)	71	▼
9.06. Пропускна спроможність Інтернету	96	▼
10. Розмір ринку	38	
10.01. Індекс розміру внутрішнього ринку	37	▲
10.02. Індекс розміру зовнішнього ринку	37	▲
11. Рівень розвитку бізнесу	100	
11.01. Кількість місцевих постачальників	91	▼
11.02. Якість місцевих постачальників	10	▼
11.03. Стан розвитку бізнес-кластерів	106	▼
11.04. Природа конкурентної переваги	99	▼
11.05. Ширина ланцюжка доданої вартості	81	▼

1	2	3
11.06. Контроль міжнародної дистрибуції	108	▼
11.07. Рівень розвитку процесу виробництва	78	▼
11.08. Рівень маркетингу	91	▼
11.09. Готовність до передачі повноважень	109	▼
12. Інновації	63	
12.01. Можливості для інновацій	37	▲
12.02. Якість науково-дослідницьких закладів	68	▼
12.03. Витрати компаній на наукові й дослідницькі роботи	59	▼
12.04. Співпраця між університетами та бізнесом в дослідницькій діяльності	72	▼
12.05. Державні закупівлі високотехнологічної продукції	112	▼
12.06. Наявність наукових і інженерних кадрів	53	▼
12.07. Патенти на винаходи (на мільйон осіб)	64	▼

Таблиця А.4

Рівень розвитку бізнес-кластерів (РБК) у країн світу у 2010 – 2011 рр. [28]

Країна / Економіка	Показник РБК		Країна / Економіка	Показник РБК	
	Бал	Ранг		Бал	Ранг
1	2	3	4	5	6
Італія	5,5	1	Грузія	3,4	69-76
Японія	5,4	2-3	Перу	3,4	69-76
Тайвань	5,4	2-3	Марокко	3,4	69-76
Швейцарія	5,2	4-5	Гамбія	3,4	69-76
Сінгапур	5,2	4-5	Замбія	3,4	69-76
Швеція	5,1	6-9	Лесото	3,4	69-76
США	5,1	6-9	Намібія	3,3	77-81
Фінляндія	5,1	6-9	Ель Сальвадор	3,3	77-81
Гонконг	5,1	6-9	Гондурас	3,3	77-81
Німеччина	5,0	10-12	Ліван	3,3	77-81
Канада	5,0	10-12	Ямайка	3,3	77-81
Великобританія	5,0	10-12	Азербайджан	3,2	82-88
В'єтнам	4,9	13	Росія	3,2	82-88
Люксембург	4,8	14-16	Уругвай	3,2	82-88
Малайзія	4,8	14-16	Казахстан	3,2	82-88

1	2	3	4	5	6
Бахрейн	4,8	14-16	Тринідад і Тобаго	3,2	82-88
Нідерланди	4,7	17-19	Боснія і Герцеговина	3,2	82-88
Норвегія	4,7	17-19	Непал	3,2	82-88
Китай	4,7	17-19	Естонія	3,1	89-93
Данія	4,6	20-22	Іран	3,1	89-93
Катар	4,6	20-22	Нікарагуа	3,1	89-93
Австрія	4,6	20-22	Гана	3,1	89-93
Індонезія	4,5	23-24	Свазіленд	3,1	89-93
Бразилія	4,5	23-24	Барбадос	3,0	94-98
Південна Корея	4,4	25	Грузія	3,0	94-98
Бельгія	4,3	26-28	Гайана	3,0	94-98
Саудівська Аравія	4,3	26-28	Малі	3,0	94-98
ОАЕ	4,3	26-28	Тімор-Лесте	3,0	94-98
Франція	4,2	29-30	Польща	2,9	99-110
Індія	4,2	29-30	Литва	2,9	99-110
Австралія	4,1	31-38	Угорщина	2,9	99-110
Ірландія	4,1	31-38	Латвія	2,9	99-110
Чилі	4,1	31-38	Ботсвана	2,9	99-110
Оман	4,1	31-38	Хорватія	2,9	99-110
Таїланд	4,1	31-38	Македонія	2,9	99-110
Іспанія	4,1	31-38	Греція	2,9	99-110
Маврикій	4,1	31-38	Україна	2,9	99-110
Шрі-Ланка	4,1	31-38	Сирія	2,9	99-110
Республіка Чехія	4,0	39-46	Еквадор	2,9	99-110
Кіпр	4,0	39-46	Мозамбік	2,9	99-110
Пуерто-Ріко	4,0	39-46	Чорногорія	2,8	111-118
Південно-Африканська Республіка	4,0	39-46	Румунія	2,8	111-118
Колумбія	4,0	39-46	Болгарія	2,8	111-118
Гватемала	4,0	39-46	Сенегал	2,8	111-118
Кенія	4,0	39-46	Болівія	2,8	111-118
Пакистан	4,0	39-46	Уганда	2,8	111-118

1	2	3	4	5	6
Панама	3,9	47	Ефіопія	2,8	111-118
Словенія	3,8	48-52	Парагвай	2,8	111-118
Коста-Ріка	3,8	48-52	Зімбабве	2,7	119-120
Мексика	3,8	48-52	Чад	2,7	119-120
Камбоджа	3,8	48-52	Албанія	2,6	121-125
Нігерія	3,8	48-52	Сербія	2,6	121-125
Нова Зеландія	3,7	53-60	Вірменія	2,6	121-125
Ісландія	3,7	53-60	Киргизстан	2,6	121-125
Кувейт	3,7	53-60	Мадагаскар	2,6	121-125
Португалія	3,7	53-60	Алжир	2,5	126-128
Мальта	3,7	53-60	Монголія	2,5	126-128
Філіппіни	3,7	53-60	Таджикистан	2,5	126-128
Бангладеш	3,7	53-60	Бенін	2,4	129-133
Малаві	3,7	53-60	Камерун	2,4	129-133
Словаччина	3,6	61-65	Венесуела	2,4	129-133
Туреччина	3,6	61-65	Кот-д'Івуар	2,4	129-133
Руанда	3,6	61-65	Мавританія	2,4	129-133
Аргентина	3,6	61-65	Молдова	2,3	134-136
Домініканська Республіка	3,6	61-65	Лівія	2,3	134-136
Ізраїль	3,5	66-68	Капе Верде	2,3	134-136
Еквадор	3,5	66-68	Бурунді	2,2	137-138
Танзанія	3,5	66-68	Ангола	2,2	137-138
Бруней Даруссалам	3,4	69-76	Буркіна-Фасо	1,9	139
Туніс	3,4	69-76			

Наукове видання

КИЗИМ Микола Олександрович

**ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА
ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ**

Монографія

Підписано до друку 27.08.2011 р. Формат 70 x 100/16. Папір офсетний.
Гарнітура OfficinaSerifC. Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 21,66.
Обл.-вид. арк. 25,9. Наклад 300 прим. Зам. № 594.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.
e-mail: inzhek@vl.kharkov.ua; www.inzhek.kharkov.ua
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.