

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ

ЄРМАКОВА ОЛЬГА АНАТОЛІВНА

**ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ
КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ**

Монографія

Одеса -2011

УДК 332.135+339.9(447.7)

ББК 65.290+65.04:65.050.2

€ 72

Рецензенти:

Бутенко А.І. – доктор економічних наук, професор, завідувачий відділу розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

Осипов В.М. - доктор економічних наук, професор, завідувачий відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

Соколенко С.І. – кандидат економічних наук, доцент Інституту підвищення кваліфікації Міністерства промислової політики України, президент Міжнародної фундації сприяння ринку.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (Протокол №7 від 06.07.2011 р.)

Єрмакова О.А.

€ 72 Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: монографія / О.А. Єрмакова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с.
ISBN 978-966-02-6098-6

Монографія присвячена розвитку теоретичних, методичних та прикладних засад підвищення конкурентоспроможності регіону на основі кластерної моделі.

В монографії запропоновано концептуальний підхід до підвищення конкурентоспроможності регіону шляхом реалізації моделі виходу регіону на світовий ринок крізь збираючу „кластерну лінзу”, яка концентрує в собі конкурентні переваги регіону, посилює їх перевагами кластерного розвитку та стає потужним інструментом підвищення економічного впливу регіону на світовому ринку, а також концептуальний підхід до формування в Одеській області сервісного металокластеру.

Удосконалено методичний підхід до оцінки ефективності функціонування кластеру в регіоні, який враховує додатковий економічний ефект, що створюється в рамках кластеру. Доведено доцільність застосування кластерної моделі до розвитку морегосподарського комплексу приморських регіонів України, а також трьохрівневої моделі транскордонного співробітництва регіонів, яка передбачає поряд із міжнародними регіональними організаціями та єврорегіонами розвиток транскордонних кластерів. Класифіковано задачі кластерної політики України.

Монографія призначена для фахівців в сфері розміщення продуктивних сил та регіональної економіки, представників центральних та місцевих органів державної виконавчої влади, бізнесу, студентів, аспірантів і викладачів економічних вузів.

УДК 332.135+339.9(447.7)
ББК 65.290+65.04:65.050.2

© Єрмакова О.А., 2011

© Національна академія наук України, 2011

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011

ISBN 978-966-02-6098-6

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ.....	6
1.1 Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів.....	6
1.2 Роль кластерів у підвищенні конкурентоспроможності регіону.....	16
1.3 Світовий досвід формування та функціонування кластерів в приморських регіонах.....	31
1.4 Особливості процесів кластеризації в регіонах України.....	40
РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	50
2.1. Економічний розвиток приморських регіонів України.....	50
2.2. Передумови формування кластерів в приморських регіонах України.....	65
2.3. Методичні підходи оцінки ефективності функціонування кластерів в регіоні.....	99
РОЗДІЛ 3 КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	112
3.1 Сервісний металокластер як дієвий інструмент підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України.....	112
3.2 Організаційно-економічні основи функціонування кластеру в регіоні.....	140
3.3 Розробка ефективного механізму формування кластерів в Україні....	150
ВИСНОВКИ	165
ДОДАТКИ	170
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	196

ВСТУП

Суперечливі процеси глобалізації ставлять перед Україною нові виклики на шляху її інтеграції до світогосподарського простору. Останнім часом намітилась тенденція до все більшого залучення окремих регіонів до конкурентних відносин на національному та світовому рівнях, що обумовлює актуальність досліджень проблеми конкурентоспроможності регіонів та необхідність пошуку ефективних підходів до підвищення конкурентоспроможності країни в цілому. Одним із таких підходів, який застосовується в багатьох країнах світу, є кластерний підхід. В умовах кризових явищ в світовій економіці останніми роками інтерес до кластерів як мобільних самодостатніх економічних модулів, що можуть швидко та ефективно реагувати на зміни в оточуючому середовищі, зростає.

Важливим є індивідуальний підхід до формування кластерів в регіонах держави, адже кожен з них має свою специфіку. В сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів однією з основних задач регіональної політики держави має стати забезпечення найбільш повного використання регіональних ресурсів і всебічне використання специфіки кожного регіону. Формування кластерів в Україні знаходиться на початковому етапі. Задля забезпечення сталого економічного розвитку країни та її регіонів необхідна програма реструктуризації економіки, яка повинна бути адаптованою до умов глобальної конкуренції і, відповідно, повинна включати підтримку кластерних ініціатив на муніципальному, регіональному та національному рівнях. Важливою задачею стає розповсюдження сучасного економічного світогляду серед усіх учасників ринкових перетворень в нашому суспільстві. Це обумовлює необхідність досліджень ролі кластерів в різних сферах суспільного життя в реаліях вітчизняної економіки.

Різноманітні аспекти конкурентоспроможності регіонів досліджено в працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Буркинський Б.В., Брикова І.В., Вахович І.М., Геєць В.М., Герасимчук З.В.,

Гранберг А.Г., Дергачов В.О., Калюжнова Н.Я., Лук'яненко Д.Г., Осипов В.М., Оскольський В.В., Перський Ю.К., Портер М., Поручник А.М., Фатхутдинов Р.А., Хосперс Г.Я. та ін. Проблематика формування та функціонування кластерів в економіці досліджена і отримала наукове обґрунтування в працях як вітчизняних учених: Войнаренка М.П., Дубницького В.І., Захарченка В.І., Мікули Н.А., Соколенка С.І., Чужикова В.І., так і зарубіжних: Бекаттіні Дж., Енрайта М., Кругмана П., Кука Ф., Портера М., Хасанова Р.Х. та ін.

Проте, багато питань, пов'язаних із формуванням і розвитком кластерів в економіці регіону, залишаються невирішеними. Зокрема, сьогодні існує необхідність в розробці методичних підходів до визначення соціально-економічної ефективності функціонування кластерів в регіоні, визначення ролі кластеру у підвищенні конкурентоспроможності регіону, а також необхідність пошуку ефективного механізму формування кластерів в економіці України.

Зазначені обставини визначають актуальність дослідження, у якому розглянуто комплекс теоретичних, методичних та прикладних проблем кластерного підходу до підвищення конкурентоспроможності регіону.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ

1.1. Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів.

Світові глобалізаційні процеси, які притаманні сучасному етапу розвитку світового господарства, обумовлюють формування загальнопланетарного інформаційного, валютно-фінансового, торговельного, інфраструктурного простору, що супроводжується ускладненням взаємозв'язків та взаємозалежності між державами. Дані процеси значно розширюють коло учасників конкурентних відносин, перетворюючи окремі території – регіони, міста, локальні утворення – на стратегічних гравців світового ринку. У процесах глобальної конкуренції зміцнюють свої позиції окремі регіони певних держав, які в результаті володіння потужною ресурсною базою та ефективною системою управління локальною економікою представляють власні країни вже на міжнародному рівні і фактично проводять самостійну політику [10, с. 29-31].

Дедалі частіше регіони аналізуються як самостійні учасники конкурентних відносин. Так, експерти Міжнародного економічного форуму у своїх дослідженнях конкурентоспроможності країн світу поряд із країнами оцінюють конкурентоспроможність окремих регіонів цих країн, причому дуже часто регіони посідають у рейтингу кращі позиції, ніж країна у цілому (у рейтингу конкурентоспроможності 149 економік в 2009 р. Київ посів 63 позицію, Запорізька область – 64, Одеська – 68, Дніпропетровська – 75, а Україна – лише 76) [119, с. 63].

Підвищення ролі регіону в умовах глобалізації було темою 5-го Міжнародного Конгресу регіональної наукової асоціації „Регіональна наука в

процесі безмежної глобалізації світової економіки – підготовка до XXI століття”, яка відбулася в травні 1996 року в Токіо.

Сучасні кризові явища в світовій економіці засвідчили загострення протиріч глобалізаційних процесів. Безумовно, глобалізація, з одного боку, сприяє економічному зростанню і процвітанню національних економік, але, в той же час, призводить до посилення соціально-економічної нерівності між країнами та народами, а також посилює взаємозалежність національних економік. Суспільство, в якому глобальна економіка підпорядкована ідеї максимізації прибутків обмеженого числа глобальних акторів, є приреченим.

Сьогодні можна констатувати перехід людства у нову „постглобальну” фазу розвитку, гаслом якої є: „Мислити глобально, але діяти локально” [213]. Ефективне використання регіональної специфіки, яка виражається в унікальних природно-кліматичних, історичних, культурних, економічних особливостях певного регіону, стає визначальним чинником мінімізації негативних наслідків інтеграції у глобальну економіку. Феномен співвідношення глобального і локального в сучасній науковій літературі отримав назву „глокалізація”, яке означає глобальну локалізацію, тобто пристосування глобальних цілей і перспектив до місцевих умов [183, с. 94].

Найяскравіше дані тенденції простежуються в рамках Європейського Союзу (ЄС), де пріоритетна роль регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності відображена у гаслі „Європа регіонів”. Регіони ЄС прагнуть до більшої участі в інтеграційних процесах, прагнуть самостійно визначати свою власну долю. В останні роки утворено багато організацій, покликаних представляти інтереси європейських регіонів у Брюсселі: Комісія регіонів, Зібрання регіонів Європи, Рада регіонів і громад Європи тощо. Підвищений інтерес до „Європи регіонів” обумовлений, в першу чергу, необхідністю подолання соціально-економічних диспропорцій в рамках ЄС, а також побоюванням майбутньої одноманітності ЄС [39, с. 10-12].

В Сполучених Штатах Америки також набули розвитку ініціативи сприяння місцевому економічному розвитку. Серед керівництва США є

розуміння того, що ефективність промислової політики, яку проводить національний уряд, залежить від того, наскільки вона є узгодженою із дієвими регіональними/місцевими стратегіями. Державна промислова політика має бути націлена на впровадження на місцях програм розвитку економіки із державною підтримкою регіонам, щоб ті розгорнули у себе таку економічну діяльність, яка дасть їм змогу максимально використати свої конкурентні переваги [8, с. 60-67].

В Україні ж тільки приходять до розуміння ключової ролі регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності, формування регіону як самостійного учасника конкурентних відносин на національному та світовому рівнях в країні знаходиться на початковому етапі. Основні перешкоди у формуванні регіону як самостійного учасника конкурентних відносин полягають у неоднозначності українського законодавства в цій сфері, обмеженості регіонів у проведенні самостійної економічної політики, а також у необхідності ламати в суспільстві усталені стереотипи централізованої планової економіки.

Відповідно до законодавства України, а саме Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», регіон – це територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя [60]. Повноваженнями регіону як учасника конкурентних відносин наділяють серед інших такі Закони України як "Про місцеве самоврядування", "Про місцеві державні адміністрації", "Про транскордонне співробітництво", „Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Визначень поняття «регіон» в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців багато, проте вони суттєво відрізняються один від одного. Їх можна згрупувати за двома основними підходами (табл. 1.1):

- 1) територіально-географічний підхід: розглядає регіон як територію із характеристиками, обумовленими територіальною спільністю;
- 2) соціо-економічний підхід: розглядає регіон як соціальну конструкцію із набором спільних рис, де територія лише одна з них.

Трактування регіону як соціальної конструкції дозволяє розглядати регіон під іншим кутом зору – як активного суб'єкта господарювання [71].

Таблиця 1.1

Визначення поняття «регіон» в різних наукових дослідженнях

Автор	Визначення поняття «регіон»
територіально-географічний підхід	
Ізард У. [65, с. 347]	Регіон - це географічно та адміністративно виділена територіальна одиниця в залежності від його виробничої специфіки, культури й історичних традицій
Леонтьєв В. [80, с. 471]	Регіон - адміністративно-територіальна одиниця держави, виділена за функціональною ознакою
Дергачов В.О. [31, с. 117]	Регіон — особливий вид території, який характеризується специфічними критеріями виокремлення його кордону
Некрасов М.М. [102, с. 471]	Регіон - велика частина територій країни з відносно однорідними природними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів із наявною і перспективною соціальною інфраструктурою
соціо-економічний підхід	
Герасимчук З.В., Вахович І.М. [23, с. 29-30]	Регіон - відносно цілісна відтворювальна соціо-еколого-економічна система господарської території, самостійна в адміністративно-правовому відношенні, яка є складовою частиною країни, виділяється своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних проблем, а також високим рівнем внутрішніх соціально-економічних зв'язків
Поповкін В.А. [128, с. 16]	Регіон – представляє собою цілісність природного середовища, матеріального, середовища, створеного людиною, і соціуму. Тобто регіони — це "специфічні триєдності".
Гранберг О.Г. [27, с. 84]	Регіон - підсистема інформаційного суспільства, безпосередній учасник інтернаціоналізації та глобалізації економіки
Перський Ю.К., Калюжнова Н.Я. [71, с. 16-17]	Регіон – економічний агент, суб'єкт конкурентної взаємодії, який може вести самостійну економічну політику, застосовувати ряд економічних інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, виходити на світовий ринок в якості учасника світових конкурентних процесів

Еволюція теорій регіону відображає підвищення ролі нематеріальних цілей та факторів економічного розвитку, що все в більшій мірі відповідає моделі сталого (соціо-еколого-економічного) розвитку [181, с. 4-7].

Серед сучасних теорій, в яких регіон розглядається як багатофункціональна та багатоаспектна система, найбільшого розповсюдження отримали чотири парадигми регіону: „регіон як квазікорпорація”, „регіон як квазідержава”, „регіон як ринок”, „регіон-соціум”.

Парадигма „регіон як квазікорпорація” розглядає регіон як потужний суб’єкт власності (регіональної та муніципальної) та економічної діяльності. В цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу. Регіон як економічний суб’єкт взаємодіє із національними та транснаціональними корпораціями, діяльність яких здійснює потужний вплив на економічне становище регіону. В не меншій мірі, ніж сучасні корпорації, регіони мають значний ресурсний потенціал для саморозвитку.

Парадигма „регіон як квазідержава” розглядає регіон як відособлену підсистему держави та національної економіки. Процеси децентралізації влади призводять до того, що в багатьох країнах регіони акумулюють все більше функцій та фінансових ресурсів, які раніше належали „центру”. Практичне втілення даної парадигми має й певні ускладнення, головним серед яких є зменшення впливу центрального уряду та наднаціональних структур, що, природно, може призвести до дезінтеграції держави.

Парадигма „регіон як ринок” відводить ключове місце бізнес-середовищу регіону, особливостям регіональних ринків (товарів та послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань тощо).

Парадигма „регіон як соціум” є досить популярною в наш час, так як висуває на перший план відтворення людського капіталу та розвиток соціальних сфер життя (освіти, охорони здоров’я, культури, навколишнього

середовища тощо). Даний підхід, окрім економічного, включає культурні, освітні, медичні, соціально-психологічні, політичні та інші аспекти життя регіонального соціуму [82, с. 26-27].

В умовах посилення процесів глобалізації існуючі парадигми зазнають певних змін. На думку науковців О.Г. Білоруса та Д.Г. Лук'яненка [82, с. 29-30] стан, в якому перебуває сучасна світова спільнота характеризується мультипарадигмальним характером, який може, спираючись на інтерпарадигмальний ефект, призвести до базового суспільного концепту ноосфери, що зв'язує різні парадигми.

Запропонована науковцями Перським Ю.К. та Калюжновою Н.Я. [71, с. 16-17] парадигма регіону, відповідно до якої регіон розглядається як економічний агент та суб'єкт конкурентної взаємодії, має інтерпарадигмальний характер, так як поєднує в собі такі існуючі парадигми, як „регіон як квазідержава” – можливість ведення самостійної економічної політики, „регіон як квазікорпорація” - регіон як економічний агент та суб'єкт конкурентної взаємодії, „регіон як ринок” – застосування регіоном інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, які доповнені важливим аспектом – самостійною зовнішньоекономічною діяльністю регіону.

Ми поділяємо думку про те, що сучасна мультипарадигмальна теорія розвитку регіону в сучасному глобалізованому світі повинна мати не тільки соціально-економічні, але й еколого-соціальні орієнтири розвитку регіону. Про невідкладність такої зміни орієнтирів світового розвитку свідчить задекларована у 1992 році на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро концепція сталого розвитку регіону. Головними системними цілями сталого розвитку є економічна ефективність, економічна справедливість та екологічна цілісність.

Суспільство зі сталим розвитком вважають ноосферою, суттєвими складовими якої є:

1) економічна – діяльність бізнесу передбачає не лише виробничу ефективність, але й соціокультурну спрямованість;

2) соціальна – відносини в процесі виробництва базуються на поєднанні ринкової системи господарювання із державними соціальними механізмами управління, з однієї сторони, і високою соціальною відповідальністю бізнесу – з іншої;

3) екологічна – прийняття рішення в будь-якій сфері діяльності передбачає врахування як актуальних, так і потенційних наслідків в системі „людина-біосфера”;

4) культурологічна – передбачає необхідність зміни традиційних стереотипів буття як на індивідуальному, так і на суспільному рівні;

5) футурологічна – передбачає підвищення ефективності прийняття будь-яких рішень при поєднанні коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів [29, с. 49].

Гурієва Л. у своєму дослідженні [29] сформулювала наступні загальні положення стратегії сталого розвитку регіону:

1) сталий розвиток скоріше пов’язаний із поступальним прогресом на вищих етапах регіонального розвитку, ніж із подоланням соціально-економічної депресії регіональної системи;

2) підвищення сталості територіальної системи означає підвищення ступеню активного подолання нею несприятливих, в тому числі випадкових, варіацій факторів зовнішнього середовища;

3) найвищою формою сталості організації регіональної системи є така, при якій система здатна стало розвиватись, саморегулюватись, самоуправлятись, самовдосконалюватись, максимально використовуючи внутрішні та зовнішні ресурси.

Визначення сталого розвитку як головної стратегічної цілі розвитку регіону при системному підході передбачає побудову сталого суспільства в глобальному масштабі. Саме тому перехід до сталого регіонального розвитку передбачає посилення інтеграційних процесів, вихід економічних відносин

регіону як за межу своїх географічних кордонів, так і за межі держави [29, с. 50-56]. Тобто, досягнення сталого розвитку для регіону можливе лише за умови системної інтеграції у світове господарство.

Одним із наслідків глобалізації кінця XX-початку XXI століття стало включення національного регіону до конкурентних процесів як самостійного учасника. Проте, слід зазначити, що на сьогодні немає єдиного, загальновизнаного наукового підходу до визначення поняття „конкурентоспроможність регіону”.

Перш за все, необхідно розділяти два підходи до визначення конкурентоспроможності регіону, котрі часто змішуються: регіон як середовище, яке обумовлює конкурентоспроможність підприємств, що здійснюють свою діяльність в даному регіоні; та регіон як самостійний суб’єкт конкуренції.

Прихильники першого підходу, розглядають регіон виключно як територію із притаманними їй характеристиками, які здійснюють вплив на конкурентоспроможність фірми. Дуже часто сучасні науковці, які дотримуються даного підходу, спираються у своїх дослідженнях на праці М. Портера, зокрема на його роботу „Конкуренція”, в якій М. Портер розглядає бізнес середовище регіону як важливий фактор конкурентоспроможності фірми, в якості інструменту аналізу якого запропонував модель «Даймонд» [129, с. 205-254]. Дана модель включає чотири ключові фактори: факторні умови (наприклад, інфраструктура, знання, робоча сила тощо), умови попиту (вимогливість місцевих споживачів, виробничі та споживчі правила), конкурентна стратегія (структура податків, конкурентне законодавство, стратегії окремих компаній), присутність взаємопов’язаних та взаємодоповнюючих галузей. Дана сукупність інтегрується в поняття „промисловий кластер”, який забезпечує синергетичний ефект від взаємодії та формує конкурентоспроможність фірми.

В даному дослідженні ми дотримуємось другого підходу, який розглядає регіон як самостійного учасника конкурентних відносин. Саме з

таких позицій регіон досліджено в працях науковців Р. Камані [195], Ю.К. Перського, Н.Я. Калюжної [71] та ін. Перський Ю.К. та Калюжнова Н.Я. дають наступне визначення: „конкурентоспроможність регіону означає спроможність регіону виявляти, створювати, використовувати та утримувати конкурентні переваги у порівнянні із іншими регіонами” [71, с. 58].

В країнах з перехідною економікою, на відміну від промислово розвинутих країн, при дослідженні конкурентоспроможності регіону виокремлюють національну та міжнародну конкурентоспроможність. Національна конкурентоспроможність є необхідною, проте недостатньою, передумовою конкурентоспроможності регіону на світовому ринку. В той же час, задля забезпечення сталого розвитку, регіон має зайняти свою нішу у світогосподарській системі, передумовою чого є підвищення його міжнародної конкурентоспроможності. Дуже ґрунтовно питання міжнародної конкурентоспроможності національного регіону розглянуто в працях Брикової І.В. [10, 11], де вона дає наступне визначення міжнародної конкурентоспроможності регіону: „міжнародна конкурентоспроможність національного регіону – це його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі в довгостроковій перспективі”.

В даній роботі ми виходимо з тих позицій, що регіони в рамках держави не повинні конкурувати один з одним, так як конкуренція між регіонами однієї держави є деструктивним явищем. Звертаючись до парадигми регіону як квазікорпорації, державу можна уявити як квазікорпорацію, філіалами якої виступають регіони, кожен з яких працює задля досягнення спільної мети – побудови сильної конкурентоспроможної держави, і конкуренція серед регіонів-філіалів є недопустимою. Адже кожен з регіонів має свій набір конкурентних переваг, які обумовлюють його

унікальність, що дозволяє зайняти кожному з регіонів однієї держави свою нішу на світовому ринку. Захарченко В.І. зазначає: «Для кожного регіону характерна певна сукупність конкурентних переваг, яка визначається сукупністю галузей та кластерів, спеціалізацією та рівнем розвитку економіки, напрямками та структурою міжрегіональних та міжнародних економічних взаємодій» [25, с. 19].

Передумовою успішної участі регіону у конкурентній боротьбі є наявність у нього конкурентних переваг, тобто факторів, які створюють певну перевагу над конкурентами. Відповідно до теорії конкурентних переваг, одним із засновників якої є професор М. Портер, будь-яка країна або регіон із приблизно однаковим рівнем економічного розвитку має певний, як правило, властивий тільки їм набір конкурентних переваг: більш високий рівень продуктивності праці, кваліфікація виробничого, технічного, комерційного персоналу, якість і технічний рівень продукції, що виготовляється, управлінська майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління [87, с. 181].

Відповідно до теорії М.Портера, розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому, здійснюється за чотирма стадіями (рівнями): конкуренція на основі факторів виробництва – конкуренція на основі інвестицій – конкуренція на основі нововведень – конкуренція на основі багатства. Економічне зростання обумовлюють перші три стадії, четверта стадія – застій та спад.

Сучасне надмірно конкурентне зовнішнє середовище вимагає від учасників конкурентної боротьби не просто конкурентних переваг, а стійких конкурентних переваг. **Стійка конкурентна перевага** – це довготривала вигода застосування деякої унікальної стратегії, що створює споживчу цінність, засновану на унікальній комбінації внутрішніх ресурсів, які не можуть бути скопійовані конкурентами. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного розвитку існуючих і створення нових ресурсів у відповідь на умови ринку, що швидко змінюються. Серед цих

ресурсів найбільш важливим ресурсом, який створює цінність в новій економіці, є знання. Нова економіка передбачає перенесення акценту від індустріальної економіки на підприємницьку, рушіями якої є знання та інновації [30, с. 123-159].

Таким чином, під **конкурентоспроможністю регіону** ми розуміємо його здатність ефективно конкурувати із економічними суб'єктами відповідного рівня на національному та світовому ринках задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку за рахунок ефективного використання стійких конкурентних переваг даного регіону.

Як показав світовий досвід, одним із основних факторів підвищення національної та регіональної конкурентоспроможності в умовах сучасної інноваційної економіки є кластерний розвиток [153].

Розглянуті в даному параграфі теоретичні концепції підтверджують формування регіону як самостійного учасника конкурентних відносин в сучасному глобалізованому світі. Це, а також визначення сталого розвитку як головної стратегічної цілі розвитку регіону, обумовлює необхідність пошуку нових підходів до підвищення конкурентоспроможності регіону: світовий досвід свідчить, що одним з таких підходів є кластерний підхід. Дослідженню ролі кластерів у підвищенні конкурентоспроможності регіону присвячено наступний параграф.

1.2. Роль кластерів у підвищенні конкурентоспроможності регіону.

Інтеграція України у світову господарську систему, її євроінтеграційні прагнення зумовлюють пошук нових підходів до підвищення конкурентоспроможності як держави у цілому, так і окремих її регіонів, які б були зрозумілими для світової спільноти, зокрема європейської.

Розуміння переваг кластерної філософії у світовій спільноті швидко зростає. З огляду на те, що інтеграція до Європейського Союзу є стратегічною метою України, при розробці програм соціально-економічного

розвитку регіонів, особливо прикордонних, необхідно враховувати той факт, що всі країни Європи вже мають і здійснюють свої національні програми кластеризації. Про значимість розвитку промислових кластерів в Європі свідчить той факт, що на форумі Європалат в липні 2006 р. було схвалено та прийнято Маніфест Європалат з розвитку кластерів в країнах Європи [116, с. 9]. Особливого значення набуває кластерний підхід до розвитку економіки країн Центральної та Східної Європи, в яких він сприяє прискоренню змін та стимуляції бізнесу до інновацій.

Кризові явища в світовій економіці останніх років обумовили підвищений інтерес до кластерів як мобільних самодостатніх економічних модулів, які можуть швидко та ефективно реагувати на зміни в оточуючому їх середовищі. Так, економісти, які аналізували вплив азіатської кризи 1997-1999 рр. на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, дійшли висновку про те, що в тих державах, де був найвищий рівень кластеризації регіональної економіки, вплив кризи був мінімальним чи майже невідчутним. В той же час, економіки ряду азійських країн не витримали натиск цієї нищівної кризи через їх мікроекономічну слабкість, відсутність внутрішньої конкуренції, неефективність корпоративного управління та виключно слабкої банківської системи [150, с. 62].

Яскравими прикладами кластерів є фінансово-діловий кластер в Нью-Йорку, кластери столиць моди – Парижу та Мілану, технологічний кластер в Силіконовій Долині, кінопромисловий кластер в Голівуді.

Понятті кластеру не є феноменом для світової економічної думки. В таблиці 1.2 наведені основні концепції, які підводять нас до розуміння кластерної ідеології. Аналіз теорій, що лягли в основу використання кластерів як форми регіонального розвитку, виявив, що вони пройшли еволюцію ключових чинників, які обумовлюють формування кластеру підприємств в певному регіоні від традиційних, які склалися історично в певному регіоні (сприятливе географічне розміщення, робоча сила, інфраструктура, розвинутий ринок збуту) до набутих (інноваційних).

Таблиця 1.2

Основні концепції кластерного підходу до розвитку регіону

Рік	Автор	Основні положення концепції
1826	Йоган фон Тюнен [168]	«Модель ізольованої держави»: різні галузі сільського господарства розміщуються навколо центру, в якості якого виступає місто, яке є єдиним ринком збуту для продукції. Таке розміщення виробництва обумовлено прагненням кожного виробника максимізувати прибуток, технологіями виробництва та транспортування, обсягом та номенклатурою попиту на продукцію. Тюнен зробив допущення, що держава являє собою ізольовану господарську область у вигляді кола із ґрунтом однакової плодючості.
1890	Альфред Маршал [88]	Виділив три ключові фактори, які обумовлюють формування «промислового району» («industrial district»): 1) концентрація кваліфікованої праці, яка сприяє передачі знань, вмінь та інформації; 2) наявність розвинутої мережі допоміжних фірм, які забезпечують приток товарів та сервісів; 2) географічна близькість, яка сприяє персональним контактам, встановленню довіри та обміну інформацією. Фірми концентровано розміщуються в промисловому районі, створюючи кластер, з метою отримання вигоди від використання вищезазначених факторів.
1909	Альфред Вебер [17]	Робота «Про штандарт промисловості»: найдоцільнішим місцем розміщення нового промислового підприємства А. Вебер вважає те місце, де підприємство працювало б з найменшими витратами виробництва. Виходячи з елементів собівартості промислового продукту, він розрізняє три чинники або «орієнтації», що впливають на процес розміщення основного промислового виробництва країни — транспорт, робоча сила, агломерація.
1911	Йозеф Шумпетер [187]	Робота «Теорія економічного розвитку»: виокремлює інновацію як нову виробничу функцію. Він також розробив теорію життєвого циклу нововведень.
1950	Франсуа Перру [212]	Теорія «полюсів росту»: полюси росту – компактно розміщені галузі промисловості, що розвиваються, які створюють ланцюгову реакцію виникнення та росту промислових центрів в хінтерланді. Ця теорія була покладена в основу регіональних програм багатьох країн. Полюси росту створюються з метою активізації економічної діяльності у відсталих периферійних районах, в полюси росту концентровано спрямовуються нові інвестиції замість розпорощення їх по всьому району. Нові виробництва, що створюються, мають більше шансів забезпечити агломераційну економіку – вигоди від використання спільної інфраструктури, розширення ринків збуту.

Продовж. 1 табл. 1.2

1980-ті	Джакомо Бекаттіні [192]	Концепція «третьої Італії»: концепція була розроблена в умовах рецесії в економіці традиційно заможного Північно-Західного регіону Італії («першої Італії») та стагнації в економіці відсталого Півдня Італії («другої Італії»). «Третьою Італією» вважалися Північно-Східний та Центральний регіони Італії, де застосовувався кластерний підхід до устрою регіональної економіки. Завдяки концентрації фірм в певному окрузі, створювані ними кластери були спроможні зайняти міцні позиції на світових ринках таких традиційних товарів, як взуття, меблі, кахель, музичні інструменти тощо. Успіх італійських кластерів був обумовлений не лише високою якістю продукції, а й інноваціями у виробничий процес.
1990	Майкл Портер [129]	Хоча кластер явище не нове, як ми бачимо із вищерозглянутих теорій, вперше ввів це поняття професор гарвардської школи М. Портер. За його визначенням, кластери – група географічно сусідніх взаємозалежних компаній (постачальники, виробники й ін.) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють у визначеній сфері, та взаємодоповнюють одна одну. М. Портер допустив, що саме фірми, а не нації, конкурують на міжнародному ринку, і присутність конкурентних кластерів є ключовим динамічним фактором конкурентоспроможності нації, так як вони прагнуть використати певні конкурентні переваги в певній галузі промисловості.
1991	Пол Кругман [203]	Виявив дві суперечливі тенденції у формуванні центрів економічної активності. З одного боку, виробники, з метою скоротити виробничі та транспортні витрати, прагнуть до концентрації виробництва, причому ближче до тих регіонів, де для товару є максимально великий ринок збуту. В міжнародній торгівлі це означає, що кожна країна буде нарощувати експорт тих промислових товарів, для яких достатньо великим є її власний внутрішній ринок. В термінології П. Кругмана, формується «ядро», до якого стікаються капітали, робоча сила, інновації. З іншого боку, має місце тенденція дезурбанізації, тобто поступове зміщення центрів економічної активності: виробники задля отримання переваг монопольного положення віддаляються від існуючих центрів економічної активності
1992	Майкл Енрайт [200]	Американський економіст М. Енрайт ввів поняття регіонального кластеру як географічної агломерації фірм, які працюють в одній або кількох споріднених галузях держави.
2002	Філіп Кук [196]	В рамках промислового району досліджує рівень довіри між суб'єктами місцевого бізнесу в рамках кластеру, вплив підприємств кластеру на соціальну сферу регіону. Представники даної теорії вважають, що саме регіональна концентрація сприяє розповсюдженню інновацій, що стає можливим завдяки високому ступеню довіри між учасниками кластеру.

Продовж. 2 табл. 1.2

2004	Герт-Ян Хосперс [202]	Підвищення конкурентоспроможності регіону можливе за умови синтезу місцевих традицій та сучасних світових тенденцій в регіональній політиці.
------	-----------------------	--

Інновацію як нову виробничу функцію ввів Й. Шумпетер [187], і після цього всі наступні теорії відмічають визначальну роль інновацій при формуванні кластеру. Більш пізніші теорії, зокрема теорія Ф. Кука [196] наголошує на ролі соціального капіталу при формуванні кластеру, на зростанні рівня довіри між учасниками кластеру, про яку, до речі, у своїх дослідженнях згадував ще Альфред Маршал [88].

Нео-шумпетеріанська теоретична школа, представником якої є Герт-Ян Хосперс [202], звертає увагу на обмеженість підходу, який передбачає підтримку лише високотехнологічних кластерів, і зазначає про необхідність гармонійного поєднання традиційних переваг регіону та інновацій.

Еволюція теорій кластерного розвитку регіону виявляє ще одну дилему: регіон надає конкурентні переваги кластеру чи кластер обумовлює конкурентоспроможність регіону? Ці дві суперечливі тенденції у формуванні центрів економічної активності виявив П. Кругман [203]. На підтримку регіону як фактору конкурентоспроможності кластеру виступають теорії І. Тюнена, А. Маршала, А. Вебера. Відповідно до цих теорій фірми концентруються в регіоні, в якому наявні необхідні для їх розвитку чинники. Натомість кластер як фактор підвищення конкурентоспроможності регіону розглядають теорії Й.Шумпетера, Ф. Перу, Дж. Бекаттіні, М. Портера, Ф. Кука. Відповідно до цих теорій кластер як „полюс росту”, „точка зростання” створюється в економічно відсталому регіоні з метою активізації економічної діяльності в даному регіоні. Тут також має місце тенденція дезурбанізації, про яку зазначав П. Кругман: в той час як більшість підприємств концентрується в певному сприятливому для їх розвитку регіоні, підприємство, яке не ввійшло до даного кластеру може стати монополістом у менш привабливому регіоні, так би мовити, „точкою росту”. Поступово навколо даного підприємства почнуть концентруватись супровідні

підприємства та інституції, і ця концентрація підприємств перетвориться на кластер, який сприяє економічному розвитку даного, колись менш привабливого, регіону [203, с. 150-159].

Аналіз теорій кластерного розвитку регіону підводять нас до розуміння, що підвищення конкурентоспроможності кластеру та конкурентоспроможності регіону є взаємообумовлюючими процесами. З одного боку, будь-який регіон є унікальним і має свій набір конкурентних переваг, які використовує кластер для свого розвитку. З іншого боку, кластер створює додаткові конкурентні переваги регіону, в якому він діє.

Етимологія слова «кластер» походить від англійського «cluster», що в перекладі означає скупчення, концентрацію, груздь, сукупність, групу тощо [222, с. 123]. Поняття кластеру використовується в різних галузях знань, і хоча трактування цього поняття є різним, сутність залишається незмінною: кластер – об'єднання декількох однорідних елементів, які можуть розглядатися як самостійна одиниця з притаманними їй певними ознаками [19, с. 28].

В дослідженнях як іноземних, так і вітчизняних науковців існує велика кількість визначень поняття «кластер», проте на сьогодні поки що немає однозначно чіткого визначення даного поняття. Більшість існуючих визначень поняття «кластер» залишають без уваги його вплив на конкурентоспроможність регіону та інтеграцію до світового економічного простору. З огляду на об'єкт даного дослідження розглянемо лише ті визначення поняття кластеру, які розглядають його через призму конкурентоспроможності регіону.

Так, один із засновників кластерної ідеології в Україні Соколенко С.І. дає наступне визначення кластеру: кластер – це територіальне об'єднання взаємопов'язаних підприємств та установ в межах відповідного промислового регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво світового рівня [150, с. 32].

Чужиков В.І. розглядає поняття кластера як конкурентоспроможну організаційну форму територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, яка дає максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію видатків у порівняно подібних галузях, та в основі кластерної системи передбачає таку передумову як концентрація [182, с. 164].

Ми погоджуємось із Войнаренко М. П., який трактує поняття «кластер» як територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [19, с. 28].

В Білій книзі кластерної політики фахівці Міжнародної організації економічних знань та розвитку підприємництва (International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development) Андерсон Т. та ін. [219, с. 27] виділяють наступні характерні риси притаманні кластерам:

- 1) географічна концентрація: географічна близькість до чинників виробництва дає учасникам кластеру наступні переваги - доступ до специфічних ресурсів певного регіону, зниження транзакційних витрат, доступ до інформації, соціального капіталу;
- 2) спеціалізація: кожний кластер об'єднує учасників в певній сфері діяльності;
- 3) множинність учасників: кластери включають до себе не лише фірми, а також громадські організації, навчальні заклади, представників фінансового сектору, інститути співробітництва;
- 4) конкуренція та кооперація: саме поєднання цих двох видів взаємодії між учасниками характерне для кластеру;
- 5) критична маса: необхідна для досягнення внутрішньої динаміки;
- 6) життєвий цикл кластеру: діяльність кластерів зорієнтована на довгострокову перспективу;

7) інновації: фірми-члени кластеру залучені до процесу технологічних, комерційних та/або організаційних змін.

Дані ознаки кластеру зустрічаються в різних комбінаціях, що обумовлює наявність різноманітних типів кластерів.

Проте слід зазначити, що дані характерні риси кластеру не є універсальними. Так, скажімо, географічна концентрація учасників кластеру хоча і є однією з характерних рис кластеру, проте не є визначальною та обов'язковою. Наприклад, в рамках міжнародного кластеру науково-дослідним інститутам необов'язково, а іноді це є неможливим, знаходитись у безпосередній близькості від виробничих підприємств, що стало можливим завдяки розвитку засобів комунікації та зв'язку. З цієї точки зору термін «концентрація» при визначенні поняття кластеру застосовується не в значенні скупчення чогось в певному місці, а зосередження навколо єдиного центру [149, с. 360].

Необов'язковим є обмеження діяльності учасників кластерів певною сферою, більше того, діяльність кластеру в більшості випадків виходить за межі певної сфери чи галузі.

Перехід від індустріальної до постіндустріальної та інноваційної моделей розвитку потребує, на нашу думку, дещо іншого підходу до розуміння поняття „кластер”. В центрі уваги має бути не характер взаємозв'язків між учасниками кластеру, так як різноманітність цих зв'язків унеможливорює формулювання універсального визначення кластеру.

Постає інше питання – що ж має бути центром кластеру? Переважна більшість підходів до визначення кластеру ставить на перший план підприємства-учасників кластеру та їх переваги від участі в кластері. Проте, коли ми розглядаємо кластер як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіону та його інтеграції до світового економічного простору, то індикатором успішності використання конкурентних переваг регіону підприємствами кластеру є зростання експорту їх продукції та зростання валового регіонального продукту.

На основі аналізу різних теоретичних підходів до розуміння поняття „кластер” можна виокремити наступні *обов’язкові ознаки, які притаманні будь-якому кластеру* незалежно від його типу:

- 1) симбіоз бізнесу, науки, освіти;
- 2) підтримка місцевих та центральних органів влади;
- 3) наявність спільної мети та ідеології;
- 4) наявність бренду кластеру;
- 5) розвиток в рамках кластеру інновацій та ефективних комунікацій.

З огляду на те, що термін „кластер” є новим для вітчизняної економіки і поки що не існує чіткого визначення цього терміну в законодавстві України, необхідним є розмежування існуючих близьких до кластера понять від поняття «кластер» (табл. 1.3).

Соціально-економічний розвиток регіону залежить від того, наскільки ефективно регіон реалізовує свої конкурентні переваги. Конкурентні переваги регіону Фатхутдінов Р.А. визначає наступними групами факторів [174, с. 164-165]:

- 1) конкурентоспроможність країни, до якої входить регіон;
- 2) природно-кліматичні, географічні, екологічні та соціально-економічні параметри регіону;
- 3) підприємницька та інноваційна активність в регіоні;
- 4) рівень відповідності параметрів інфраструктури регіону міжнародним та національним нормативам;
- 5) рівень міжнародної інтеграції та кооперування регіону.

Кластерні утворення в регіоні, з одного боку, використовують конкурентні переваги певного регіону, а, з іншого, створюють додаткові конкурентні переваги для регіону, як це було розглянуто вище. Зв’язок між зміцненням кластерів та розвитком регіону досліджено в працях багатьох вчених як закордонних, так і вітчизняних, зокрема М. Портера [129],

М.П. Войнаренка [19], С.І. Соколенка [150, 151, 152], В.І. Дубницького [166], І.В. Брикової [10, 11] та ін.

Таблиця 1.3

Основні відмінні риси суміжних із кластером понять

Суміжні поняття	Відмінність від кластеру
Територіально-виробничий комплекс [92, с. 5; 107, с. 3-9]	<ul style="list-style-type: none"> - обов'язковими є технологічний зв'язок між підприємствами та вертикальна інтеграція підприємств від видобування сировини до її повної переробки; - не враховує ринковий механізм: основний та найбільший покупець – держава – втратила свою роль в діяльності ТВК через зміну характеру розподілу суспільного продукту
Науково-виробничий комплекс [64]	<ul style="list-style-type: none"> - формується лише на рівні регіону; - зорієнтований на виконання певної цільової регіональної науково-технічної програми; - передбачає лише формальні об'єднання.
Промислова площадка, промисловий вузол, промисловий район [92, с. 5]	<ul style="list-style-type: none"> - представляють собою інфраструктуру для формування та розвитку кластерних ініціатив
Спеціальна економічна зона [84, с. 70-81]	<ul style="list-style-type: none"> - доповнює ефекти промислових площадок, вузлів та районів особливими інституціональними умовами функціонування (зниження податкових, митних, адміністративних та інших витрат), що створює сприятливі умови для формування та функціонування кластерів
Технопарк та технополіс [84, с. 76-81]	<ul style="list-style-type: none"> - створюють інноваційну інфраструктуру для формування високотехнологічних кластерів

Узагальнюючи існуючі дослідження питання впливу кластерних утворень на конкурентоспроможність регіону, нами було сформовано схему

взаємозв'язків між результатами кластерного розвитку для підприємств кластеру та регіону його розміщення (рис. 1.1).

Чинники кластерного розвитку були нами розподілені між п'ятьма основними групами переваг такого розвитку: підвищення продуктивності, впровадження інновацій, активізація підприємницької ініціативи, розвиток ефективних комунікацій, поширення інформації. В свою чергу, кожна з цих груп переваг кластерного розвитку для підприємств-учасників кластеру обумовлює відповідні переваги для регіону розміщення кластеру. Так, підвищення продуктивності на підприємствах обумовлює підвищення ефективності використання ресурсів регіону, зростання ВРП, підвищення рівня зайнятості в регіоні.

Впровадження інновацій та поширення інформації на підприємствах кластеру обумовлює прискорений інноваційний розвиток регіону, реалізацію його інноваційного та наукового потенціалу та, що важливо, посилення практичної значущості наукових досліджень та освіти. Наукові розробки наукових та освітніх установ, що увійшли до кластеру, отримують практичне впровадження на підприємствах кластеру, що стає можливо завдяки спільному фінансуванню наукових досліджень в рамках кластеру. Перехід підприємств кластеру на інноваційний базис буде сприяти підвищенню долі високотехнологічної продукції в експорті регіону та країни в цілому, що особливо актуально для України з огляду на сировинну та напівфабрикатну спрямованість вітчизняного експорту, а це, в свою чергу, допоможе регіону та країні вийти на нові світові ринки.

Активізація підприємницької ініціативи обумовлює створення нових робочих місць в регіоні, зростання іноземних інвестицій, збільшення податкової бази, розвиток інфраструктури. Зазнає змін традиційна промислова політика, яка передбачає субсидування неконкурентоспроможних галузей, залучення непродуктивних інвестицій.

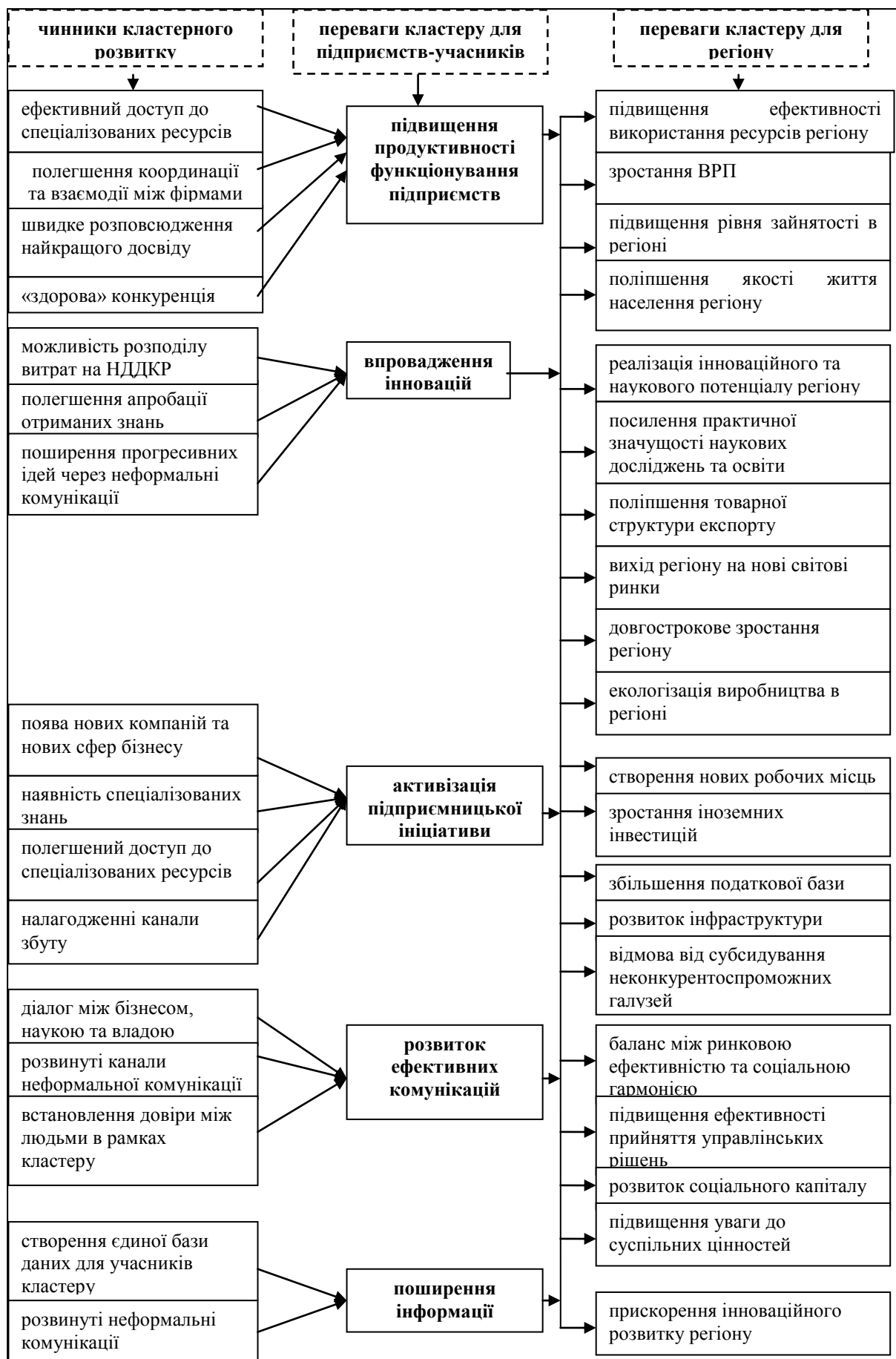


Рис. 1.1. Схема взаємозв'язків між результатами кластерного розвитку для підприємств-учасників кластеру та регіону його розміщення

Розвиток ефективних комунікацій в рамках кластеру стає можливим завдяки тому, що виникають неофіційні контакти та встановлюються довірчі відносини між людьми, які живуть та працюють в одній місцевості та об'єднані спільною метою кластера.

Однією з основних переваг кластерного розвитку для регіону є встановлення балансу між ринковою ефективністю та соціальною гармонією, що, в свою чергу, призводить до покращення якості життя населення регіону. Так, наприклад, впровадження інновацій на підприємствах кластеру обумовлює екологічну безпечність їх діяльності для навколишнього середовища. Інноваційний базис кластерного розвитку потребує посиленої уваги до розвитку соціального капіталу. Це підтверджує відповідність кластерного розвитку регіону цілям і задачам концепції сталого розвитку регіону.

Проте такий поділ переваг кластерного розвитку є умовним, так як чинники кластерного розвитку не діють ізольовано один від одного, натомість вони діють комплексно, що не дає можливості однозначно визначити до якого результату на рівні підприємства чи регіону призвів той чи інший чинник. Кожний з цих чинників обумовлює прямо чи опосередковано увесь спектр переваг кластерного розвитку як на рівні підприємства, так і на рівні регіону.

Механізм впливу кластера на конкурентоспроможність регіону можна представити за допомогою закону фізики про механізм проходження променів крізь збираючу лінзу: всі промені, що проходять крізь збираючу лінзу, переломлюючись, збираються в одній точці [5, с. 416]. Як відомо, промені сонця, пропущені крізь збираючу лінзу, збираються в одній точці, яка здатна запалити предмет, на який цю точку буде спрямовано.

Аналогічний механізм впливу кластеру на конкурентоспроможність регіону. Розглянемо модель збираючої «кластерної лінзи» (рис. 1.2).

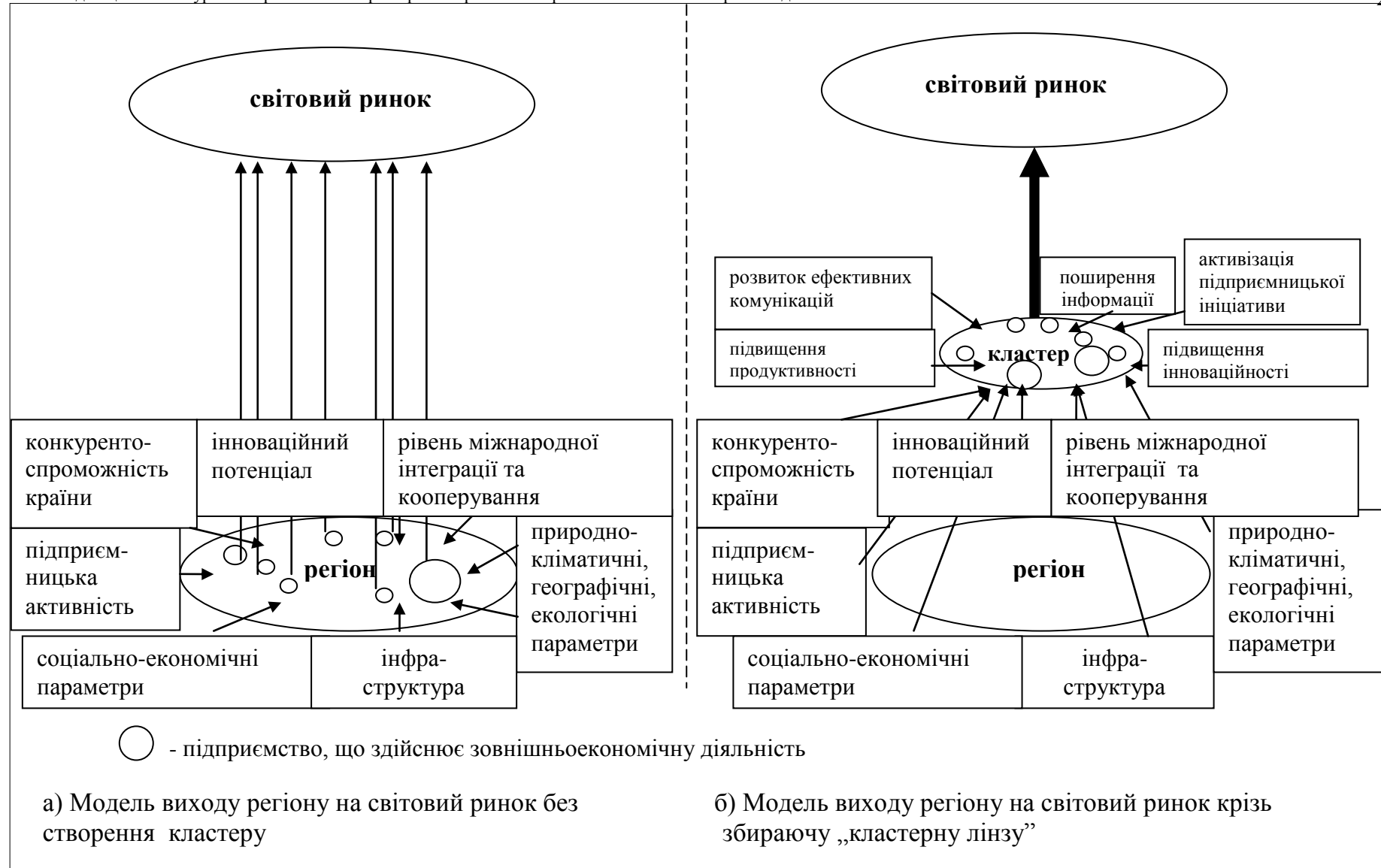


Рис. 1.2. Моделі виходу регіону на світовий ринок

Слід зазначити, що при побудові представлених на рис. 1.2 моделей виходу регіону на світовий ринок було вжито деякі спрощення, а саме: розглядаються лише ті підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність; модель виходу регіону на світовий ринок представлено за допомогою лише одного кластеру, проте на практиці в регіоні існує більш ніж один кластер. Конкурентні переваги регіону виокремлено на основі праць Фатхутдінова Р.А. [174].

На рис. 1.2 представлено дві моделі виходу регіону на світовий ринок. При моделі виходу регіону на світовий ринок без участі кластеру (рис.1.2.а) кожне підприємство самостійно виходить на світовий ринок, через що конкурентні переваги регіону, якими користуються підприємства, розсіюються, і в результаті даний регіон представлений на світовому ринку не з тією потужністю, з якою міг би.

Натомість, при створенні в регіоні кластеру (рис. 1.2.б) підприємства, які до нього входять, користуються конкурентними перевагами не тільки регіону, але й тими, які створюються в рамках кластеру. На світовий ринок регіон виходить крізь кластер, який, аналогічно лінзі, концентрує в собі конкурентні переваги регіону, посилює їх перевагами кластерного розвитку та стає потужним інструментом підвищення економічного впливу регіону на світовому ринку.

Розглянута в даному параграфі еволюція теорій кластерного розвитку, а також запропонована модель „кластерної лінзи” доводять дієвість кластерного підходу у підвищенні конкурентоспроможності регіону. Системна світова криза, свідками якої ми стали останніми роками, засвідчила неможливість подальшого розвитку економіки виключно з орієнтацією на економічну вигоду суб'єктів бізнесу. Натомість все більш важливішого значення набуває встановлення соціальної справедливості та повага до суспільних цінностей, що досягається за умови кластерної моделі інтеграції регіону до світового економічного простору.

1.3. Світовий досвід формування та функціонування кластерів в приморських регіонах.

Морегосподарський комплекс є визначальним для економіки приморських регіонів країн світу, а морські кластери (maritime clusters) стають їх точками росту.

Шевченко М. дає наступне визначення морського кластеру: морський кластер – група фірм, науково-дослідних інститутів та навчальних організацій (університетів, спеціалізованих шкіл тощо), які іноді користуються підтримкою національних чи місцевих владних структур, і співпрацюють з метою впровадження технічних нововведень для покращення діяльності морської галузі [184, с. 55-56]. Але, на наш погляд, дане визначення не дає повного уявлення про сутність морського кластеру. По-перше, морський кластер поєднує в собі, окрім зазначених Шевченко М. складових, підприємства національного значення (порти, суднобудівні, судноремонтні, металургійні підприємства тощо), кредитно-фінансові, юридичні установи, транспортно-логістичні комплекси. По-друге, на нашу думку, не досить коректним є формулювання автором думки, що морські кластери „іноді користуються підтримкою національних чи місцевих владних структур”, так як морські кластери об’єднують підприємства морської галузі, яка є стратегічною для будь-якої морської держави, і тому повинні завжди користуватися підтримкою і національних, і місцевих владних структур. По-третє, сформульована Шевченко М. мета морського кластеру не охоплює усього спектру цілей даного кластеру, зокрема, серед найважливіших його цілей слід відмітити забезпечення комплексного підходу до розвитку морської індустрії держави, про який наголошує Лисицький В.І. [81].

В доповіді Єврокомісії „Green Paper” в 2006 році визначено саме комплексний підхід до морського кластеру, який дозволяє усім причетним до різних сфер морського кластеру відчувати свою „приналежність до єдиної родини” в рамках об’єднаної Європи [220]. В документі зазначається, що імідж ряду видів морської діяльності може бути покращений, їх

привабливість та продуктивність підвищені, якщо буде відпрацьовано загальне розуміння їх взаємозв'язку. Як справедливо відмічає Шевченко М., мова тут йде не просто про покращення економічної складової, конкурентоспроможності морського кластеру. Створюються нові робочі місця, поглиблюються та закріплюються історичні традиції та навички. До того ж, можна говорити про створення своєї культурної спадщини [184, с. 55-56].

Таким чином, **морський кластер** представляє собою складний комплекс взаємопов'язаних та взаємообумовлених ланок морської та суміжних з нею галузей в межах регіонів, країни, басейнів в цілому, який забезпечує найбільші можливості інтеграції бізнесу, науки та влади задля прискорення науково-технічного прогресу, соціально-економічного та еколого-соціального розвитку регіону і його ефективної інтеграції у світовий економічний простір.

На світовій арені все в більшій мірі конкурують не окремі підприємства, а кластери, так як тільки в рамках кластеру можливе надання усього комплексу основних та супровідних послуг, яких потребує клієнт. Головною конкурентною перевагою за цих умов стає комплексність надання послуг. Клієнт при виборі того чи іншого регіону для виконання його замовлення не може знати про імідж окремих компаній, з якими йому доведеться мати справу, тому він здійснює свій вибір відповідно до іміджу регіонального кластеру, до якого вони входять, і який є всесвітньовідомим. За таких умов регіон стає самостійним учасником конкурентних відносин на світовому рівні. Так скажімо, беззаперечним іміджем в світі в сфері послуг в морській галузі користується Лондонський сервісний морський кластер, який входить до морського кластеру «Лондон». Кластер «Лондон» окрім сервісного, також включає до себе кластери: порт Лондона, морський відпочинок, річковий транспорт.

В світі лише декілька морських кластерів, які є універсальними, тобто включають до себе більшість галузей морегосподарського комплексу: Mersey

Maritime (Великобританія), Морська коаліція Коннектикуту, Датсько-Шведський спільний морський кластер та Фінський морський кластер. Переважна ж більшість морських кластерів в світі спеціалізуються на двох-трьох підгалузях морегосподарського комплексу. Основними центрами розміщення морських кластерів є: Західна Європа, Північна Америка та Південно-Східна Азія.

Кластери в приморських регіонах можна класифікувати за трьома основними параметрами: за масштабом діяльності, сферою спеціалізації, ініціаторами створення (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація кластерів в приморських регіонах світу

Параметри	Види	Приклади
масштаб діяльності	глобальний	Японія, Сінгапур, Корея, Китай, Норвегія, Великобританія, Греція
	регіональний	Європейська мережа морських кластерів
	національний	Шлезвіг-Гольштейн (Німеччина), More og Romsdal (Норвегія), Nord-Pas de Calais (Франція), Valencia (Іспанія), Aquitaine (Франція)
сфера спеціалізації	універсальний (всі сфери морегосподарської діяльності)	Mersey Maritime, Морська коаліція Коннектикуту, Датсько-Шведський спільний морський кластер, Фінський морський кластер
	сервісний	Лондон, Осло
	транспортно-логістичний	Дубаї, Сінгапур, Шрі-Ланка
	портовий	Гамбург
	суднобудівний та судноремонтний	Норвегія
	новітні технології в морській галузі	Brittany (Франція)
	ініціатор створення	державний («зверху-вниз»)
приватний («знизу-вгору»)		Морський форум Норвегії
державно-приватний		Нідерландський морський кластер

З огляду на те, що кожен з кластерів має свої особливості, розглянемо деякі з них більш детально.

Лондонський сервісний морський кластер, про який згадувалося вище, включає в себе такі сфери діяльності:

- 1) Пароплавство: судновласники, судові агенти, судові брокери, лінійні агенції.
- 2) Посередницькі послуги: морське страхування, банки та аудиторські компанії, технічні консультанти та сюрвеєри, юридичні фірми.
- 3) Регулюючі органи: Міжнародна морська організація, штаб-квартира якої розміщена в Лондоні; реєстр суден; страховий ринок Ллойда; уряд Великобританії.
- 4) Супровідний сервіс: комерційні консультанти та дослідники, ЗМІ, інформаційні, комунікаційні та технологічні послуги, рекрутингові агенції, морські університети та коледжі.
- 5) Галузеві асоціації: представники галузі національного та міжнародного рівня, союзи.

Безумовною конкурентною перевагою Лондонського сервісного морського кластеру є морське право: висока репутація англійської законодавчої системи та спеціалізовані суди [216, с. 12-28].

Ще одним із найбільш динамічних британських кластерів в морській галузі є Mersey Maritime. Він був заснований в лютому 2003 року. Його метою було стати каталізатором розвитку галузі та притоку інвестицій. До цього кластеру входить 566 компаній морської галузі, зайнято 6 тис. чоловік, його обіг – 1,3 млрд. фунтів стерлінгів на рік. До кластеру входять інженерні, транспортно-експедиторські, стівідорні, логістичні компанії, портові оператори, суднохідні лінії, постачальники суден тощо. Спеціалізацію даного кластеру визначають дві ключові складові: 1) порти як елементи інтермодальних мереж; 2) морська комерція, яка в основному зорієнтована на обслуговування міжнародних ринків, але враховує місцеві та регіональні

інтереси. До таких видів діяльності входять судноволодіння, агентування, кріюінгові агенції, брокерські компанії, морське право.

Основні цілі створення даного кластеру:

- збільшення тоннажу, обороту та прибутковості;
- збільшення кількості зайнятих;
- забезпечення підприємств-учасників кластеру

висококваліфікованим персоналом;

- стати світовим центром підготовки кваліфікованих кадрів;
- лобіювання інтересів;
- захист навколишнього середовища;
- покращення якості логістичних послуг [218].

Морський кластер Гамбургу є одним із світових центрів суднобудування та судноремонта. Уряд має наміри перетворити порт Гамбург на основний транспортно-логістичний центр Північно-Східної Європи. В рамках кластеру було засновано фінансовий центр підтримки суднобудівної галузі.

Німеччина здійснює підтримку кластерних ініціатив на федеральному та регіональному рівні. На федеральному рівні створено Морську координаційну раду при Федеральному міністерстві економіки та технологій з метою сприяння співпраці між секторами морської галузі Німеччини. На регіональному рівні за підтримки уряду міста Гамбург було проведено ряд досліджень з метою визначення політики та основи кластерних ініціатив. Першим конкретним результатом стало відкриття Гамбурзької школи логістики в 2003 році [216, с. 78-79].

Норвезький морський кластер вважається кластером глобального значення. Основу спеціалізації даного кластеру складають: судновласники, суднобудівники, виробники обладнання для суден, брокери, фінансисти, страхувальники, консультанти та ін. Спеціалізація кластеру – пароплавання. Загальна кількість учасників сягає 600. Організації-члени:

- Норвезька асоціація судновласників;

- Федерація норвезьких машинобудівних галузей;
- Асоціація робітників металургійної галузі;
- Норвезька асоціація морських офіцерів та ін.

Спільним органом Норвезького морського кластеру є Морський форум, заснований в 1990 році. Він є відкритим для норвезьких компаній та організацій, які мають відношення до морської галузі та включає до себе як роботодавців, так і робітників. Морський форум Норвегії об'єднує в собі декілька сотень учасників, на його основі здійснюються спільні проекти в морській галузі, координація роботи з Дослідним центром Норвегії, який розвиває інновації як основну конкурентну перевагу Норвегії, координує дослідження Європейського Союзу в морській галузі.

Функції сервісного обслуговування морських видів діяльності здійснює морський сервісний кластер в Осло [198].

Першою спробою об'єднаних зусиль розвитку морської галузі в Європі стало створення Датсько-Шведського спільного морського кластеру, відомого як «Морський центр розвитку Європи». Місце його розташування – Копенгаген.

З'єднуючою ланкою між Європейською Комісією та морськими галузями країн Європейського Союзу виступає Європейський форум морської промисловості [205].

Останнім часом все більше посилюється конкуренція в морській галузі з боку країн Південно-Східної Азії. Розглянемо деякі найбільші морські кластери в даному регіоні.

Гонконг – провідний морський центр Азії та світу в цілому. Це один із найбільших у світі контейнерних портів. Це також центр із судноремонту, хоча все відчутнішою стає конкуренція з боку Китаю. Конкурентними перевагами Гонконгу є сприятливе географічне розміщення, розвинутий фінансовий центр, англомовність. Уряд країни має наміри перетворити даний кластер на кластер міжнародного значення, для чого у червні 2003 року урядом було засновано Раду морської промисловості Гонконгу, до якої

входять представники морської галузі. Рада має свій власний веб-сайт, на якому розміщується інформація про кластер, зокрема статистична інформація. В освітній сфері безпосереднім результатом стало створення нової посади професора морських наук та кафедри логістики в Політехнічному університеті Гонконгу, який є лідером кластерних досліджень країни.

Морський кластер Шанхай має всі передумови для перетворення на морський центр Далекого Сходу, або, як мінімум, бути одним із лідерів поряд із Гонконгом та Сінгапуром. Швидкий економічний розвиток Китаю сприяв активізації діяльності портів та пароплавства. Швидкими темпами розвивається фінансовий сектор. В Шанхаї знаходиться один із провідних морських університетів, потужна база підготовки кадрів для морської галузі.

Морський кластер Сінгапуру заснований на портовій діяльності, пароплаванні, суднобудівництві та судноремонті. Як порт він виступає на рівні із Роттердамом, через який проходить близько 300 мільйонів тонн вантажів щорічно. Відомий як центр реєстрації суден. Велика кількість суднохідних компаній, що розміщені в Сінгапурі, сприяють концентрації навколо них супровідних сервісних компаній в таких сферах як агентування, логістика, фінанси, морське страхування, юридичні та арбітражні послуги. Уряд ставить за мету перетворення Сінгапуру на провідний глобально інтегрований логістичний центр з потужним авіаційним та наземним транспортом. Для зміцнення конкурентоспроможності Сінгапуру як морського центру уряд Сінгапуру здійснює підтримку у підготовці фахівців для морської галузі та впровадженні інформаційних технологій та електронної комерції, здійснює значні інвестиції в наукові дослідження (в 2003 р. було виділено 100 мільйонів сінгапурських доларів на розробку стратегії розвитку морського технологічного кластеру; з метою просування кластеру було засновано фонд морського кластеру розміром 80 мільйонів сінгапурських доларів). Створено чотири спеціалізовані навчальні курси в сінгапурських університетах: морське право, економіка пароплавства,

менеджмент в пароплаванні, економіка морського бізнесу. Уряд Сінгапуру називає дану стратегію „Лондон плюс” [216, с. 78-84; 205].

Морський кластер Penang (Малайзія) об'єднує наступні види діяльності: рибальство, суднопластво, морський туризм та відпочинок, суднобудування та судноремонт, портова діяльність, обслуговування суден, морські допоміжні послуги - банківські, страхові, юридичні, консультаційні та ін. Особливістю даного морського кластеру є те, що він не має загального керівництва, натомість кожний сектор має свій власний спільний орган. На державному рівні найбільш впливовою організацією, яка представляє інтереси усього морського сектору, є Асоціація морської промисловості Малайзії. Інтереси приватного сектору в кластері представлені Малайзійською асоціацією судновласників. Проте існує нагальна потреба в існуванні загального органу, який би представляв як державні, так і приватні інтереси всіх учасників кластеру. Без такого консолідуючого органу взаємодія між учасниками кластеру та державою не буде такою ефективною, якою повинна бути.

З огляду на це доцільним є створення:

- Морського Форуму, який би залучав до діалогу усіх зацікавлених сторін;
- законодавчого комітету виключно з питань морського сектору;
- вдосконаленої статистики [210, с. 1-8].

Провідним морським кластером Близькосхідного регіону є Дубаї. Більше 30 років в якості конкурентних переваг тут було виокремлено торгівлю та порт і збудовано перший контейнерний термінал. Вантажопотужність зростала високими темпами, і він трансформувався в транспортний вузол. Провідною ідеєю того часу стало створення вільної торговельної зони Джебель Али (JAFTZ), де товари могли складуватися, потім пакуватися, маркуватися та консолідуватися для подальшого транспортування. Вона була (і в більшій мірі залишається) зоною, звільненою від податків. JAFTZ пропонувала розвинуту інфраструктуру та значні пільги,

щоб заохотити фірми завозити до Дубаї компоненти для їх збірки у готову продукцію, що мало величезний успіх. Пізніше кластер досяг успіху у заохоченні виробництва, а тепер сконцентрував свої зусилля на більш технологічних галузях [218, с. 52-53].

Узагальнюючі світовий досвід формування та функціонування морських кластерів можна виокремити наступні характерні їх особливості, які необхідно враховувати при формуванні морського кластеру в Україні.

По-перше, морський кластер потребує створення консолідуючого органу, який має забезпечувати узгодженість дій учасників кластеру. Окрім цього, даний консолідуючий орган має вирішувати наступні завдання: розробка стратегії розвитку кластеру; діалог із органами влади; інформування про стан та проблеми морської галузі; залучення відповідного персоналу.

По-друге, попри значну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання у формуванні морського кластеру, без державної підтримки його формування неможливе. В більшості морських держав світу створені державні органи підтримки кластерних ініціатив в морській галузі. Особливо відчутна підтримка держави у розвитку морських кластерів у Німеччині, а також у країнах Південно-Східної Азії, які вступили у боротьбу за світове лідерство в морській галузі.

По-третє, для гармонійного розвитку морського кластеру необхідно, щоб до його структури входили не тільки промислові підприємства морської галузі, але й сервісні підприємства зі спеціалізацією у морській галузі.

По-четверте, вирішальне значення для кластеру мають кваліфіковані кадри та накопичення критичної маси унікальних знань в морській галузі. Саме тому уряди багатьох морських держав, зокрема азійських, приділяють особливу увагу галузі освіти та науки.

По-п'яте, необхідною передумовою формування кластеру є чітке визначення конкурентних переваг морської галузі країни чи регіону. В

умовах зростаючої конкуренції на світових ринках все більшого значення набувають створені, а не успадковані конкурентні переваги.

Для забезпечення конкурентоспроможності галузей морегосподарського комплексу України, а також вітчизняних експортоорієнтованих галузей необхідно враховувати загальносвітові тенденції їх розвитку. В морегосподарському комплексі України є всі передумови формування морського кластеру з орієнтацією на Чорноморський регіон, в якому також активізувався процес кластеризації морських галузей, зокрема в таких державах як Болгарія та Румунія. Підвищений інтерес до цього регіону проявляє Європейський Союз (ЄС), що обумовлено наближенням кордонів ЄС до Чорного моря після приєднання до ЄС Болгарії та Румунії.

1.4. Особливості процесів кластеризації в регіонах України.

Особливості діяльності й розвитку кластерів у **Західному макроекономічному районі** обумовлені географічною близькістю даного району до Європейського союзу, яка сприяла передачі досвіду кластеризації європейських країн регіонам України, формуванню транскордонних кластерів. Області цього економічного району стали першопрохідниками у впровадженні кластерного підходу до підвищення конкурентоспроможності економіки. Одним із перших промислових кластерів в Україні став швейний кластер у Хмельницькій області, який виник в 1997 році. Формування даного кластера стало ініціативою представників малого бізнесу, яка була підтримана регіональними органами влади та громадськістю. З метою впровадження в практику нових виробничих структур, ознайомлення широких кіл громадськості з можливостями та перспективами розвитку кластерів була створена громадська організація "Поділля Перше".

Пізніше в даному районі з'явилися кластери у галузях, які визначають його спеціалізацію - сільське господарство, легка промисловість, харчова

промисловість, виробництво будівельних матеріалів, туризм. Одним із успішно діючих кластерів є будівельний кластер, до якого входять підприємства Хмельницької, Тернопільської та Вінницької областей. Підприємства кластеру спеціалізуються на виконанні будівельно-монтажних робіт, виготовленні будівельних матеріалів, проектуванні, дизайні та забезпечують виконання повного циклу будівельних робіт зі здачею об'єктів "під ключ". До кластеру входять також підприємства та установи інфраструктури, які надають торговельні, юридичні, аудиторські, маркетингові, інформаційні, освітні та науково-дослідні послуги. Лише за перші два роки діяльності кластера здано в експлуатацію більше 10 об'єктів житлового, побутового й промислового призначення, підприємствами кластера освоєні капітальні вкладення в розмірі 3,85 млн. дол. США, зроблено продукції на 1404 тис. дол. США, створено 480 нових робочих місць. Завдяки впровадженню нових технологій досягнуто скорочення строків будівництва, трудомісткість будівельних робіт знижена на 15%, вартість житла - на 10%. До регіону залучено інвестицій в обсязі 750 тис. дол. США [3].

У Закарпатській області успішно формується автомобільний кластер "Індустріальний Парк Соломонове", де поряд з виробництвом автомобілів будуть розміщені підприємства-виробники комплектуючих до них. Даний кластер межує із чотирма центральноєвропейськими країнами (Угорщина, Словаччина, Румунія, Польща) і займає територію в 100 га. Формування кластера відбувається навколо групи компаній "Атол Холдинг", до якої входить більше 40 компаній, серед яких ЗАТ "Еврокар", СК "Українська страхова група", компанія "Евролізінг", ЗАТ "Формула Мотор Україна" (імпорт автомобілів Seat), компанія "Віпкар" (імпорт автомобілів Bentley) та ін. Формування в рамках кластера мережі високотехнологічних підприємств з виробництва комплектуючих дозволить поставляти їх вітчизняним автовиробникам, а згодом здійснювати експорт до країн СНД та Європи.

Завдяки унікальним історичним пам'яткам і природному багатству даного економічного району перспективними є кластери в агропромисловому секторі, а також у туристичній та рекреаційно-оздоровчій сфері регіону. Традиційним і успішним в організації сільського туризму в Україні є Карпатський регіон.

У Закарпатській області згідно до затвердженої «Програми створення транскордонних транспортно-логістичних центрів як структурних ланок інноваційних кластерів на території Закарпатської області на 2009-2011 роки» [141] розпочато формування транскордонного логістичного кластеру.

У Львівській області існують передумови для формування рекреаційно-туристичних, будівельних, агропромислових кластерів. На початку жовтня 2008 року були підписані тристоронні договори про реалізацію пілотних кластерних проектів у місті Львів - між представниками міської влади, фондом "Ефективне управління" і компанією Monitor Group. Для Львова було обрано кластер туризму та кластер бізнес-послуг. Вибір туризму пов'язаний з тим, що центр міста внесений до списку пам'ятників, які охороняються ЮНЕСКО. Крім цього, місто має високий потенціал людських ресурсів, західної ментальності та розвинених підприємницьким духом мешканців, і вже зараз становить чималий інтерес для європейських інвесторів. Нині за рік місто відвідують близько 400 тис. туристів у рік, а метою туристичного кластера є збільшення цієї кількості до 1 млн. чол. протягом 10 наступних років.

Кластер бізнес-послуг має на меті розвиток таких напрямків як аутсорсинг у високотехнологічних галузях - наприклад, це розробка програмного забезпечення, ІТ- консалтинг, операційний консалтинг, колл-центри. Розвиваючи цей напрямок, можна буде домогтися певного балансу зайнятості та використати при цьому науково-технічний потенціал регіону. Адже з 800 тис. жителів Львова близько 130 тис. становлять студенти [69].

В інших областях даного економічного району формуються наступні кластери: Івано-Франківська область - деревообробні, рекреаційно-

туристичні, енергетичний кластери, а також кластери екологічно чистої агробіопродукції, будматеріалів, бізнес-послуг, народних промислів. У сфері легкої промисловості успішно функціонує кластер з виробництва хутра, який сформувався історично; Чернівецька область - деревообробний, плодоовочевий, рекреаційно-туристичний кластери, кластер з вирощування та обробки цукрового буряка [124, с. 76-109].

Західний макроекономічний район має великий потенціал у розвитку high-tech кластерів у напрямку створення біотехнологій, виробництва електронних компонентів, лабораторного та науково-дослідного устаткування, створення комунікаційних та комп'ютерних технологій і програмних продуктів, виробництва промислових неорганічних хімікалій. Області даного району мають також потужний освітній потенціал, що створює можливості для розвитку освітньо-інформаційного кластера.

Кластеризація **Донецького макроекономічного району** тісно пов'язана із існуванням в цьому районі ще з радянських часів потужних міжгалузевих комплексів: енергетичного, металургійного, машинобудівного, хімічно-промислового. Стратегія економічного розвитку Донецької області «Донбас – 2025» передбачає становлення області до 2025 року як області із сучасним промисловим виробництвом і диверсифікованою економікою. Відповідно до Стратегії, у наступні 10-15 років регіон проведе реструктуризацію економіки та трансформується у центр сучасної важкої промисловості, який випускатиме продукцію з високою доданою вартістю. Основну увагу в Стратегії приділено створенню в регіоні кластерів металургії разом із металургійним машинобудуванням, а також сільського господарства та виробництва продуктів харчування. Аграрний кластер має сприяти покращенню структури сільськогосподарського сектора Донецької області, адже в агропромисловому комплексі регіону майже немає вертикально інтегрованих компаній, натомість діє багато розрізнених дрібних господарств. Для спрощення збуту продукції планується створення

сільськогосподарської біржі, оптових ринків, створення інформаційної бази, електронного каталогу для потенційних учасників аграрного кластера [69].

Луганська область також шукає можливості зміцнення малих і середніх підприємств шляхом формування кластерів. Сприятливе поле для їхньої діяльності існує в легкій, харчовій промисловості.

В Придніпровському макроекономічному районі найбільшу активність в проведенні кластерних досліджень останніми роками проявляє Запорізька область. В "Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року" визначений пріоритетний розвиток кластерів у металургійній, машинобудівній, харчовій галузях, а також у сфері послуг, зокрема, у будівництві. На основі проведених в 2010 році в регіоні кластерних досліджень пропонується підтримати, а також сформувати регіональні кластери: кластери металургії, енергетики, машинобудування, будівництва, швейного виробництва, логістики, екології та переробки відходів. До них варто додати інноваційно-освітній кластер, агрохарчовий кластер, кластер бджільництва, туризму та виробництва сувенірів; охорони здоров'я (біофармацевтики, апітерапії (лікування продуктами бджільництва), медичного устаткування) [139].

В областях **Центрального макроекономічного району** успішно діє ряд туристичних кластерів. Прикладом може слугувати туристичний кластер у Київській області "Туристичний кластер - Славутич". Успішно розвивається кластер зеленого туризму та ремесел у селі Сунки Черкаської області. Або, приміром, туристичний кластер козацтва, який сформувався на батьківщині великого українського поета Тараса Шевченка в м. Корсунь-Шевченківському Черкаської області.

Програма залучення інвестицій і поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2010-2012 роки [144] передбачає створення кластерів одягу, взуття, тваринництва, зерна, будівельні кластери. Крім того, з огляду на те, що м. Київ є діловою столицею України, тут перспективним є формування кластера бізнес послуг.

Формування кластерів у Волинській області почалося в 2004 році. На основі проведених в області кластерних досліджень пропонується сформувати такі кластери: кластер з вирощування та переробки овочів та фруктів (розміщення - Володимир-Волинський район; назва кластера - "Лодомир"); туристично-рекреаційний кластер (розміщення - Швацький район; назва кластера - "Світязь"); освітній кластер "Волинський Оксфорд" у м. Луцьку; обласний кластер льонарства; транспортний кластер на основі транспортного вузла Ковеля; автомобільний кластер на основі існуючих підприємств ВАТ "ЛУАЗ" і авторемонтного заводу Луцька; комбікормовий кластер; деревообробний кластер (Волинська область має значні запаси деревини. Тому існує потреба об'єднання виробників, які займаються обробкою деревини, для виробництва товарів народного споживання, у тому числі меблів). З метою створення умов для розвитку сучасних систем ведення господарства (технопарків, бізнес-інкубаторів, кластерів), поширення серед суб'єктів малого підприємництва інноваційних ідей, "ноу-хау", передових технологій в області створений Інноваційний центр передачі новітніх технологій [120].

У **Східному макроекономічному районі** сформувався індустріально-аграрний господарський комплекс. За галузевою спрямованістю в Харківській області ідентифіковано за масштабністю дев'ять основних кластерних структур, які мають потенціал до розвитку: видобуток газу та нафти та їх переробка; виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; будівництво та виробництво будівельних матеріалів; високотехнологічні виробництва; науково-освітній; охорони здоров'я; житлово-комунального господарства; транспортно-торгово-логістичний. Дані пріоритети визначені в Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [143, с. 105-108].

Висока концентрація в Харківській області та її центрі - м. Харків - високотехнологічних підприємств, наукових і освітніх установ відкриває

перспективи інноваційного розвитку регіону, створення там української "Силіконової Долини".

Значні перспективи в енергетиці України відкриває формування в Харкові першого в Україні високотехнологічного кластера енергомашинобудування. Ядро такого кластера становлять підприємства електроенергетики та електротехніки. Цей мегакластер може забезпечити випуск сучасних засобів автоматики, промислового енергетичного устаткування, сучасних систем передачі та розподілу енергії, а також взяти на себе інжинірингові послуги з проектування, сервісу, пуску та налагодження устаткування, проведенню відповідних науково-дослідних робіт і підготовці кадрів. Основними видами нової продукції кластера, що формується, стануть: електричні двигуни, компактні приводи, турбо- і гідрогенератори, газові турбіни, промислові електронно-променеві прискорювачі, частотні перетворювачі, вакуумна комутаційна техніка високих і середніх напруг, лазерні системи, системи автоматичного контролю та регулювання, енерго-, водо-, газопостачання, електропечі, джерела автономного енергопостачання. У Харківській області є передумови для формування кластера фармацевтичної промисловості: Харків займає 2-е місце за обсягом експорту фармацевтичної продукції в Україні (після м. Київ та Київської області); у наукових та навчальних медичних установах Харківської області працюють понад 7 тисяч науковців [117, с. 251-277].

Існують перспективи розвитку першого кластера в агропромисловому комплексі Східного макрорайону - інноваційного кластера свинарства й м'ясних виробів у Близнюківському районі Харківської області. Дослідження та розробка плану дій були виконані ще на початку 2005 р. В області підтримана також кластерна ініціатива з розвитку промислового виробництва свинячої шинки "Parma Ham". Ця відома у світі продукція має надзвичайну харчову цінність і високі органолептичні властивості, які відрізняють її від іншого свинячого м'яса. Парма-шинка, як вважають дієтологи, засвоюється організмом краще за інше м'ясо. Для людей, яким потрібні додаткові джерела

енергії, або необхідно лікувати порушення нервової системи, травлення, травми та інші хвороби, Парма-шинка є найкращими ліками й джерелом здоров'я, а також дієтою спортсменів високого класу [68, с.26-27].

Були проведені дослідження й за іншими кластерними структурами Харківської області, серед яких, у першу чергу, необхідно виділити перспективні для формування галузі: авіаційна промисловість, ракетно-космічний комплекс, нано- і біотехнології [117, с. 251-277].

У Полтавській області при визначенні перспектив економічного розвитку одним із пріоритетних напрямків кластеризації було обране формування кластера з виробництва екологічно чистого дитячого харчування на основі органічного землеробства. В 2005 році була затверджена обласна програма розвитку виробництва продукції органічного землеробства, яка передбачала необхідність формування кластерного об'єднання. До складу першого в Україні Полтавського кластера екологічно чистого дитячого харчування ввійшли 30 великих сільськогосподарських компаній, серед яких лідерами є ПП "Агроекологія", агрофірма "Маяк", а також 10 підприємств з переробки сільськогосподарської сировини, агрофірми та науково-виробничі об'єднання, а також Полтавська державна аграрна академія та Полтавський університет споживчої кооперації. Для правової підтримки кластерних ініціатив залучена філія Полтавського відділення юридичної академії ім. Ярослава Мудрого. У той же час, на шляху розвитку кластера ще існує багато перешкод. Серед найважливіших з них - відсутність національної системи сертифікації продукції органічного землеробства, без вирішення якої проблематичним стає становлення системи органічного землеробства в Україні [68, с. 27-30].

У Полтавській області перспективним є формування кластерів туризму. Головними центрами туризму в цьому регіоні є Миргород, Великі Сорочинці, Диканька - міста, пов'язані з великим Гоголем, а також столиця українського гончарства - село Опишня, недалеко від якого можна побачити найбільше в Європі скіфське городище. Можливим також є формування металургійного

кластера навколо ВАТ "Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат" - найбільшого в Україні виробника та експортера залізорудних окатишів, які використовуються у чорній металургії та виробництві сталі.

Причорноморський макроекономічний район має певний досвід формування та розвитку кластерів. Лідером тут виступає м. Севастополь (АР Крим). Серед діючих кластерів Севастополя - кластери альтернативної енергетики, харчовий, рекреаційно-туристичний, кластер етнографічного туризму, кластер рибальства. Тут також сформований морський мегакластер України, до якого увійшли 64 підприємства. Він почав функціонувати в 2004 р. і дав додатково 2,9 тис. робочих місць. Також у Севстополі успішно розвиваються такі кластери, як: кластер соціального підприємництва "Соціальні ініціативи Севастополя", до складу якого увійшли різні підприємства, громадські та благодійні організації, у тому числі ТОВ "Миротворець", "Християнський центр реабілітації наркозалежної молоді "Джерело", Федерація спортсменів-паралімпійців, освітні, медичні, страхові та інші соціальні структури; екологічний кластер "Вторма-кластер", у якому об'єдналися регіональні компанії та організації, які переробляють, транспортують і зберігають різні технологічні матеріали; інноваційний кластер "Інтелект-ресурс", до складу якого увійшли інжинірингові підприємства, бюро дизайну, освітні установи, компанії з розробки інформаційних систем, консалтингові агентства та інші; інноваційний кластер "Екоенерго", головною метою якого є розробка та використання в регіоні технологій енергозбереження; кластер "Євростандарт UA", метою діяльності якого є досягнення світових стандартів продукції, яка виготовляється в регіоні [68, с. 24-26].

Останнім часом активізувалися процеси кластеризації в Одеській області, де на стадії формування знаходяться кластери металосервісу, машинобудування, виноробства, транспортно-логістичний і рекреаційно-туристичний. У Придунав'ї Одеської області (м. Ізмаїл) створюються наступні кластери: органічного землеробства, рибпромисловий, зеленого

сільського туризму, кластер "Українська Венеція" (с. Вілкове) [124, с. 149-152]. В Миколаївській області формуються кластери суднобудування та електроніки, у Херсонській області - транспортно-логістичний кластер "Південні ворота України" і кластер рибальства. У портах областей Причорноморського макроекономічного району формуються портові кластери, зокрема ведеться робота в цьому напрямку в Одеському морському торговельному порту, у морському порту м. Южне (Одеська область).

Детальніше перспективи кластеризації приморських регіонів України будуть розглянуті в наступних розділах.

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

2.1. Економічний розвиток приморських регіонів України.

Як свідчать проведені у попередньому розділі дослідження, приморські регіони у високо розвинутих країнах широко залучені до міжнародного поділу праці, вирізняються високим рівнем життя, відіграють роль форпостів розповсюдження науково-технічного прогресу до інших регіонів країни. Морське узбережжя приваблює і курортний бізнес.

В даному дослідженні під приморськими регіонами України ми будемо розуміти безпосередньо дотичні до Чорного та Азовського морів області: Одеську, Миколаївську, Херсонську області (Причорноморський підрегіон), АР Крим (Кримський підрегіон), а також Запорізьку та Донецьку області (Приазовський підрегіон) [121, с.13].

Аналіз основних показників соціально-економічного розвитку областей України у 2009 р. виявив, що за показниками економічного розвитку приморські регіони України мають лідируючі позиції серед решти областей України (Додаток А, табл. А.1).

Так, середнє значення валового регіонального продукту (ВРП) шести приморських регіонів перевищує аналогічний показник по іншим дев'ятнадцяти регіонам України на 63,6%. До десятки регіонів-лідерів за показником ВРП входять чотири приморські регіони, де перевищення середнього значення ВРП по Україні становить: Донецька область - 3,6 рази, Одеська – 56,4%, Запорізька області – 24% та АР Крим – показник ВРП менше за середнє значення по Україні на 6,3% (рис. 2.1).

За показником інвестицій в основний капітал три з шести приморських регіонів України увійшли до десятки лідерів (рис. 2.2): Донецька, Одеська області та АР Крим. Середнє значення даного показника в приморських регіонах

перевищує середнє його значення в інших дев'ятнадцяти регіонах України на 50 %.

Доля приморських регіонів у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій (ПІ) в Україну на початок 2010 р. склала 11,6% або 4636,7 млн. дол. США, а доля приморських регіонів у здійсненні прямих іноземних інвестицій в економіку інших країн склала 87,6%, або 5450,2 млн. дол. США. Проте, слід відмітити, що 99% обсягу ПІ з приморських регіонів припадало на Донецьку область.

Приморські регіони України займають лідируючі позиції і в зовнішньоторговельній діяльності країни (рис. 2.3). Так, за статистичними даними в 2009 р. приморські регіони забезпечили 25,6% зовнішньоторговельного обігу України, що становить 25,578 млрд. дол. США. Динаміка зовнішньоторговельного обігу приморських регіонів до 2008 року була позитивною, проте кризові явища в світовій економіці призвели до різкого скорочення зовнішньоторговельного обігу товарів (- 43,1%) та послуг (- 19,2%) в приморських регіонах України в 2009 р. у порівнянні із 2008 р. Зовнішньоторговельне сальдо в приморських регіонах України є позитивним, окрім Одеської області, де в 2009 р. від'ємне сальдо зовнішньоторговельного обігу товарів склало 1155,6 млн. дол. США.

Найбільша доля у зовнішньоторговельному обігу приморських регіонів припадає на Донецьку (47,1%), Одеську (21,3%), Запорізьку (16,3%) області. В той же час, ті ж самі області демонструють найвищий рівень залежності від міжнародної торгівлі, який визначається як відношення половини вартості міжнародної торгівлі (експорт та імпорт) до валового внутрішнього продукту, а на рівні регіону – до валового регіонального продукту [94, с. 51]:

$$D_{зал} = \frac{1/2(E + I)}{ВВП} * 100\%$$

Так, найбільш високий рівень залежності від міжнародної торгівлі товарами у 2008 р. мав місце у таких областях як Запорізька – 81,3%, Донецька – 63,3%,

Одеська – 58,0%, Миколаївська – 50,9%. Дещо інша структура лідерів за рівнем залежності від міжнародної торгівлі послугами: Одеська область – 14,7%,

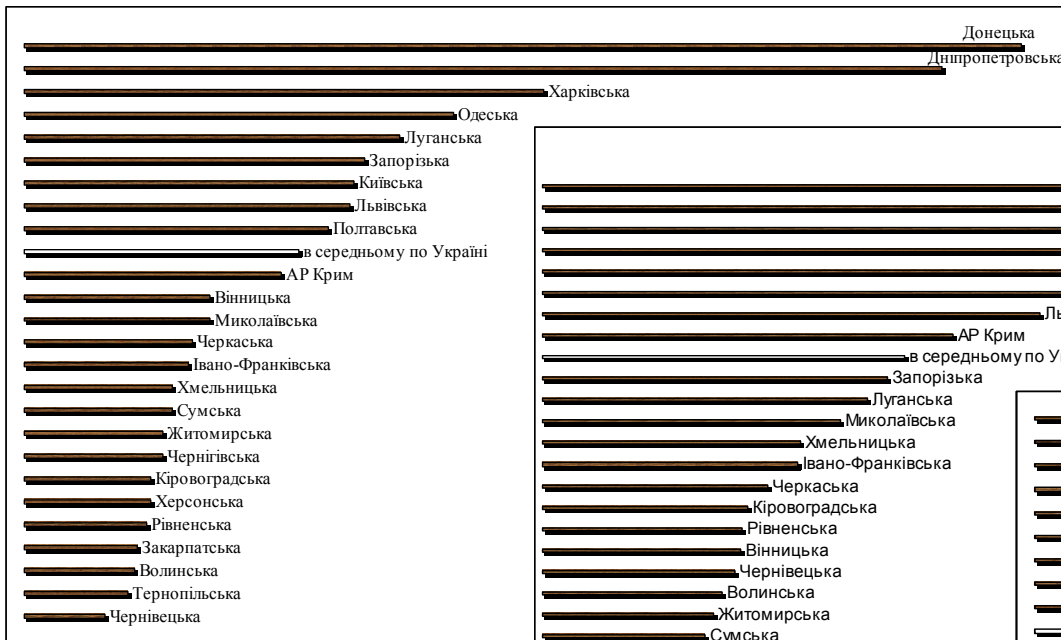


Рис. 2.1. Рейтинг регіонів

України за обсягом ВРП в 2009 р.,
млн. грн

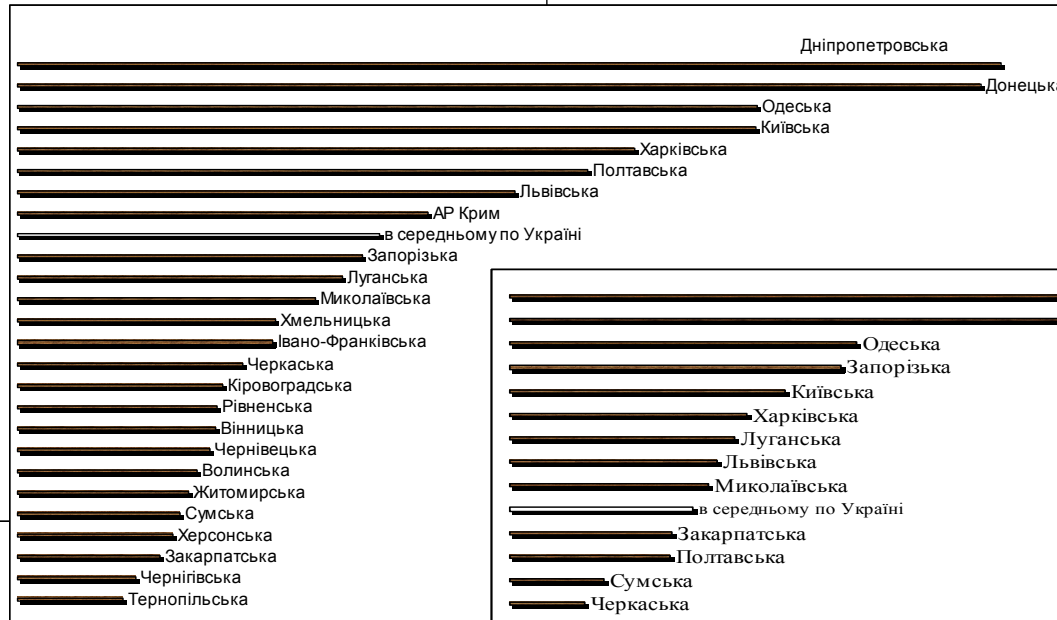


Рис. 2.2. Рейтинг регіонів

України за показником інвестицій
в основний капітал в 2009 р., млн.
грн

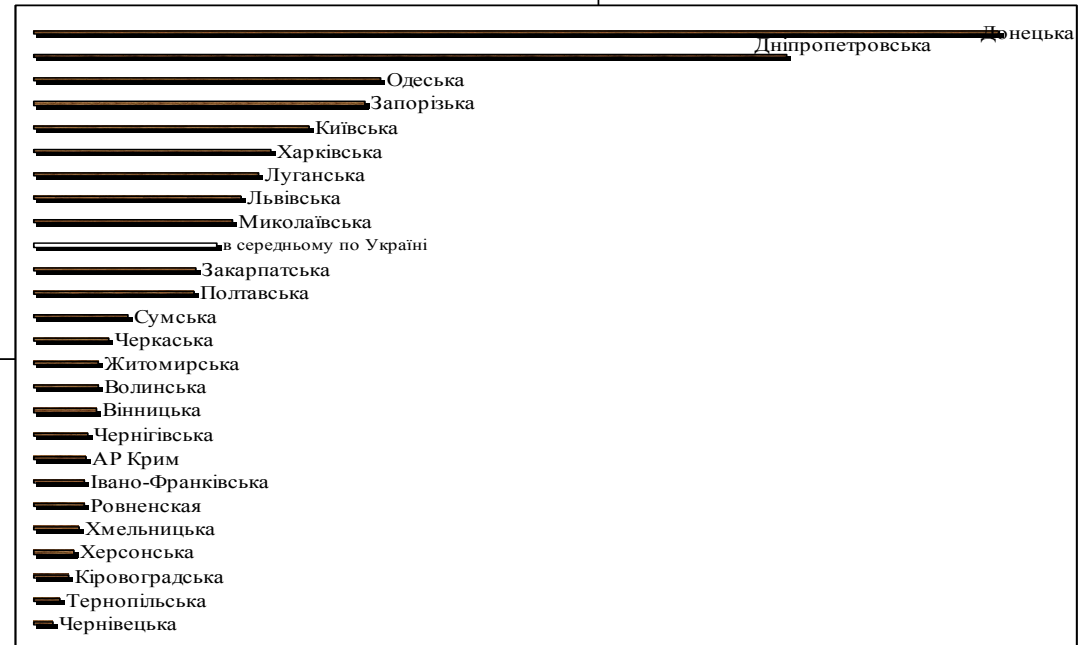


Рис. 2.3. Рейтинг регіонів

України за обсягом
зовнішньоторговельного обігу
товарів в 2009 р., млн. дол. США

Миколаївська – 4,6%, Запорізька – 4,3%. В цілому по Україні у 2008 р. рівень залежності від міжнародної торгівлі товарами склав 61,9%, а послугами – 7,4% (Додаток Б, табл. Б.1) . Відповідно до градації Світового банку високим рівнем залежності від міжнародної торгівлі вважається показник рівня від 45% до 93%, середнім – 14%-44%, низьким – 2,7%-13% [185, с. 153-162]. Отже, Запорізьку, Донецьку, Одеську та Миколаївську області можна віднести до областей із високим рівнем залежності від міжнародної торгівлі товарами, Херсонську область та АР Крим – із середнім рівнем залежності. В той же час, всі приморські регіони є низькозалежними від міжнародної торгівлі послугами, окрім Одеської, яка є середньозалежною (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розподіл приморських регіонів за групами відповідно до рівня залежності від міжнародної торгівлі у 2008 р.¹

Група	Міжнародна торгівля товарами		Міжнародна торгівля послугами	
	область	рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	область	рівень залежності від міжнародної торгівлі, %
високозалежні (45%-93%)	Запорізька	81,3	-	-
	Донецька	63,3	-	-
	Одеська	58,0	-	-
	Миколаївська	50,9	-	-
середньозалежні (14%-44%)	Херсонська	20,6	Одеська	14,7
	АР Крим	14,3	-	-
низькозалежні (2,7%-13%)	-	-	Миколаївська	4,6
	-	-	Запорізька	4,3
	-	-	АР Крим	3,9
	-	-	Донецька	2,8
	-	-	Херсонська	1,6

В товарній структурі експорту товарів приморських регіонів у 2009 р. переважала продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (Одеська область), продукти неорганічної хімії (Миколаївська область, АР Крим),

¹ Примітка. Складено автором

чорні метали та вироби з них (Донецька, Запорізька, Одеська області), зернові культури (Миколаївська, Одеська області), плавучі засоби морські та річкові (Херсонська область), котли, машини, апарати і механічні пристрої (Миколаївська, Донецька, Запорізька області), електричні машини і устаткування (Херсонська, Запорізька області). Слід констатувати залежність окремих приморських регіонів від експорту певних товарних позицій, тобто перевищення 30% обсягу експорту однією товарною позицією: Донецька область – 63,9% експорту області припадає на чорні метали, Запорізька область – 39,2% на чорні метали, АР Крим – 32,3% на екстракти дубильні, барвники.

В товарній структурі імпорту товарів приморських регіонів переважають: енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (Одеська, Донецька, Запорізька області), чорні метали (Донецька, Запорізька області), полімерні матеріали, пластмаси (Донецька область), руди, шлаки та зола (Миколаївська область), котли, машини, апарати і механічні пристрої (Миколаївська, Донецька, Запорізька, Одеська області, АР Крим). На відміну від експорту товарів, в імпорті приморських регіонів не спостерігається надмірної концентрації за певною товарною позицією, окрім Одеської області, де 30,4% імпорту області припадає на енергетичні матеріали; нафту та продукти її перегонки, та Миколаївської області, де 32,4% імпорту області припадає на котли, машини, апарати і механічні пристрої.

Найбільша доля в товарній структурі як експорту, так і імпорту послуг без виключення всіх приморських регіонів України припадає на послуги транспорту і зв'язку, обсяг яких у 2009 р. склав 59,8% зовнішньоторговельного обігу послуг приморських регіонів. Найбільша залежність від зовнішньої торгівлі послугами транспорту і зв'язку має місце в Одеській області, де на дану позицію припадає 91,9% загального експорту та 59,4% загального імпорту області. Простежується надмірна залежність від експорту та імпорту транспортних послуг й серед інших приморських регіонів, зокрема в Херсонській області на послуги транспорту і зв'язку припадало 43,8% загального обсягу експорту регіону та 28,9% імпорту, в Миколаївській – 76,6% експорту та 9,5% імпорту, в АР Крим – 62% експорту та

37,6% імпорту, в Донецькій – 59,9% експорту та 17,7% імпорту, в Запорізькій – 14% експорту та 12,6% імпорту.

Серед інших послуг найбільшу долю в експорті послуг приморських регіонів у 2009 р. становили послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам, послуги в обробній промисловості, послуги готелів і ресторанів. В структурі імпорту послуг приморськими регіонами переважають послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам, послуги, пов'язані з будівництвом, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, послуги, пов'язані з оптовою торгівлею; торгівлю транспортними засобами, послуги з ремонту.

Що ж стосується показників соціального розвитку областей, то середнє значення показника рівня доходів мешканців приморських регіонів перевищує аналогічний показник решти регіонів України на 8,6%, середньої місячної заробітної плати – на 10,3%. В той же час рівень безробіття в приморських регіонах нижчий, ніж в інших областях України – в середньому 5,6% проти 7,9%.

Важливим індикатором ефективності структурних зрушень у напрямку підвищення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки є визначення динаміки показників розвитку науки та інновацій. Аналіз основних показників розвитку науки та інновацій в приморських регіонах України за останні п'ятнадцять років (табл. 2.2) виявив негативну динаміку їх розвитку. Зокрема, за всіма приморськими регіонами мають тенденцію до скорочення такі показники як чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, освоєння інноваційних видів продукції у промисловості. В 2009 р. у порівнянні із 1995 р. відбулося суттєве скорочення за таким показником як кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, в Донецькій (40,2%), Запорізькій (35,7%), Одеській (29,5%) та Херсонській (4,2%) областях. Слід відмітити, що в Донецькій та Запорізькій областях за останні п'ятнадцять років відбулося суттєве скорочення за усіма показниками розвитку науки та інновацій, які аналізувались. Позитивна динаміка за показником

впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості спостерігається в Одеській області та АР Крим.

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників розвитку науки та інновацій в приморських регіонах України (1995-2008 рр.)¹

Показники розвитку науки та інновацій	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2009/1995, %
Одеська область								
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	88	72	74	66	65	67	62	-29,5
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи	7656	4265	3459	3302	3158	3120	2897	-62,2
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості	20	14	40	30	51	33	26	30,0
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості	128	140	214	300	30	50	46	-64,1
Миколаївська область								
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	38	46	41	54	54	51	47	23,7
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи	4208	2288	1457	1479	1405	1340	1308	-68,9
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості	68	24	18	14	9	20	29	-57,4
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості	171	713	85	8	12	26	44	-74,3
Херсонська область								
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	24	26	28	26	25	23	23	-4,2
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи	1739	1082	954	943	879	830	783	-55,0
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості	46	20	10	5	22	61	18	-60,9
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості	216	280	62	27	33	95	112	-48,1

¹ Примітка. Складено на основі [159, с. 402-420]

Продовж. табл. 2.2

АР Крим								
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	46	42	47	47	52	49	46	0,0
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи	3316	2285	1946	1851	1811	1639	1542	-53,5
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості	41	68	62	11	24	73	47	14,6
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості	113	504	63	54	55	48	46	-59,3
Донецька область								
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	112	101	81	77	74	69	67	-40,2
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи	15838	9996	7633	7527	7561	7115	6510	-58,9
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості	275	158	90	54	52	114	74	-73,1
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості	944	866	172	132	80	150	132	-86,0
Запорізька область								
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	56	45	38	35	35	35	36	-35,7
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи	7270	3869	3156	3006	2747	2604	2579	-64,5
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості	423	130	351	252	234	257	134	-68,3
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості	771	230	86	108	109	148	132	-82,9

Низька інноваційна активність характерна не лише для приморських регіонів, але й, не дивлячись на проголошення інноваційної моделі економічного розвитку України, держави в цілому. Поряд із розумінням необхідності поступу держави шляхом інноваційного розвитку, реальна інноваційна діяльність, як відмічають науковці Федулова Л.І., Буга Н.Ю., має фрагментарний безсистемний характер [176, с. 35].

Наведені вище показники свідчать про важливу роль приморських регіонів в економічному та соціальному розвитку України. Потужний промисловий потенціал цих регіонів, а також сприятливе географічне розташування обумовлює визначне місце приморських регіонів у зовнішньоекономічній діяльності України. За більшістю показників, що аналізувалися, Одеська область є лідером серед приморських регіонів. Дослідження конкурентоспроможності регіонів України, проведені Фондом «Ефективне управління», виявили, що конкурентними перевагами Одеської області є: якість системи освіти, зокрема початкової освіти, гнучкість прийняття на роботу та звільнення, високий ступінь співробітництва між робітниками та роботодавцями, низький рівень торговельних обмежень, наявність сприятливих можливостей для інновацій, якість інфраструктури повітряних перевезень. За оцінками бізнесу, регіон має достатні можливості для розвитку інноваційної продукції, які дозволяють йому мати конкурентну перевагу в глобальному масштабі (35 місце в загальному рейтингу „Індекс глобальної конкурентоспроможності” на рівні Іспанії) [119, с. 78-79].

Висока концентрація промисловості на території є передумовою формування в даному регіоні відповідного кластеру. Фахівцями Європейського Союзу в «Посібнику з кластерного розвитку» [131] в якості показників для кількісного аналізу потенціалу кластеризації регіону, серед інших, пропонуються коефіцієнти (K) : локалізації галузі на території регіону, коефіцієнт душевого виробництва, коефіцієнт спеціалізації регіону. Якщо $K=1$, це вказує на рівномірну концентрацію галузі у регіоні. Якщо $K>1$, то йдеться про вищу, ніж середнє значення, концентрацію промисловості на території, і така концентрація тим більша, чим більше значення K . Високе значення коефіцієнта свідчить про те, що галузь, яка досліджується, є галуззю спеціалізації регіону. У випадку, коли даний коефіцієнт перевищує одиницю для більш ніж однієї галузі, домінуючою при визначенні спеціалізації є галузь із найвищим значенням коефіцієнту

Коефіцієнт локалізації (K_n) розраховується як відношення питомої ваги галузі в структурі виробництва регіону до питомої ваги тієї самої галузі в країні. Розрахунки можуть бути зроблені на основі обсягу виробленої продукції, основних виробничих фондів, чисельності основного персоналу, продуктивності праці, фондівіддачі, інвестицій в основний капітал, іноземних інвестицій, експорту та імпорту [131, с. 15-18].

В даному дослідженні розрахунок коефіцієнту локалізації (K_n) галузей приморських регіонів України проведено на основі експорту (Додаток В, табл. В.1) по формулі (2.1):

$$K_n = \frac{E_{Tp}}{E_p} * 100 / \frac{E_{Tk}}{E_k} * 100, \quad (2.1)$$

де E_p - обсяг експорту регіону; E_k - обсяг експорту країні; E_{Tp} - обсяг експорту регіону за певною товарною групою; E_{Tk} - обсяг експорту країні за певною товарною групою.

Аналіз товарної структури експорту приморських регіонів виявив наступне: в Одеській області найвищий коефіцієнт локалізації експорту за групою товарів «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості», головним чином це обумовлено діяльністю Одеського припортового заводу, який виробляє та постачає на експорт мінеральні добрива; в Херсонській та Миколаївській областях – «Продукти рослинного походження», в Херсонській області за цією групою переважає експорт насіння і плодів олійних рослин, а в Миколаївській – зернових культур; в АР Крим - «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості», ключовими підприємствами галузі (93,7%) є ДАК "Титан" та ВАТ "Кримський содовий завод"; в Донецькій області – «Недорогоцінні метали та вироби з них», що співпадає із загальновідомою першістю цього регіону у виробництві продукції чорної металургії; в Запорізькій області – «Транспортні засоби та шляхове обладнання», ключовими підприємствами в автомобілебудуванні виступають СП «АвтоЗАЗ-Daewoo», а також

Мелітопольський моторний і ряд суміжних заводів спільно з південнокорейською фірмою «Daewoo Heavy Industries».

Коефіцієнт душевого виробництва (K_{oe}) обчислюється як відношення питомої ваги галузі регіону у відповідній галузі країни до питомої ваги населення регіону в населенні країни. Проте, Васильєв А.М. пропонує, і ми з цим погоджуємось, замість показника чисельності усього населення використовувати показник чисельності економічно активного населення, що є логічним так як обсяги виробництва промисловості забезпечуються, в першу чергу, економічно активним населенням; до того ж це знизить вплив рівня економічної активності в регіоні на значення коефіцієнту [15]. Коефіцієнт розраховується по формулі (2.2):

$$K_{oe} = \frac{\Gamma_p}{\Gamma_k} * 100 / \frac{H_p}{H_k} * 100, \quad (2.2)$$

де Γ_p - галузь регіону; Γ_k - галузь країни; H_p - економічно активне населення регіону; H_k - економічно активне населення країни.

Проведені розрахунки (Додаток В, табл. В.2, табл. В.3) виявили наступне: сферою спеціалізації Одеської області відповідно до найбільшого значення коефіцієнту душевого виробництва у видах економічної діяльності є транспорт та зв'язок, що обумовлено потужним транзитним потенціалом області; Херсонської області та АР Крим – рибальство та рибництво; Миколаївської та Запорізької областей – виробництво та розподілення електроенергії, газу, води, що обумовлено розташуванням в цих областях атомних електростанцій, Донецької області – добувна промисловість.

Коефіцієнт спеціалізації регіону (K_c) у даній галузі визначається як відношення питомої ваги регіону в країні по даній галузі до питомої ваги регіону в країні по всім галузям промисловості і розраховується по формулі (2.3).

$$K_c = \frac{B_{ГР}}{B_p}, \quad (2.3)$$

де $B_{гр}$ - питома вага регіону в країні по даній галузі; B_p - питома вага регіону в ВВП країни

Проведені розрахунки (Додаток В, табл. В.4, табл. В.5) підтвердили спеціалізацію приморських регіонів, виявлену за допомогою коефіцієнту душевого виробництва: Одеська область - транспорт та зв'язок, Херсонська область та АР Крим – рибальство та рибництво, Миколаївська та Запорізька області – виробництво та розподілення електроенергії, газу, води, Донецька область – добувна промисловість.

При формуванні кластерів та виборі серед них найбільш пріоритетних необхідно оцінити динаміку ключових показників спеціалізації, так як збільшення значення показників в динаміці свідчить про подальші перспективи росту кластерів, а зниження – про можливу необхідність розширення асортименту продукції, що випускається, необхідність модернізації виробництва чи про неперспективність кластера в майбутньому [36].

Аналіз динаміки обсягу валової доданої вартості приморських регіонів України за видами економічної діяльності, які визначають спеціалізацію регіонів (табл. 2.3), показав наступне: Одеська область має позитивну динаміку в сфері транспорту та зв'язку та негативну – в сфері рибальства; Херсонська область - позитивну в сфері рибальства та негативну в сільському господарстві; Миколаївська область – позитивну у виробництві електроенергії та негативну в сільському господарстві; АР Крим – за обома ключовими сферами спеціалізації – рибальство та діяльність готелів та ресторанів – має негативну динаміку; Донецька область – позитивна в переробній промисловості та негативна в добувній промисловості; Запорізька за обома ключовими сферами спеціалізації – виробництво електроенергії та переробна промисловість – має позитивну динаміку. Необхідно зазначити, що електроенергетика хоча і займає лідируючі позиції у забезпеченні ВРП Миколаївської та Запорізької областей, проте немає перспектив розвитку як

кластеру через те, що є інфраструктурною і розвивається як централізована система.

Таблиця 2.3

Індекси фізичного обсягу валової доданої вартості за видами економічної діяльності, які визначають спеціалізацію приморських регіонів України у 2003-2007 рр.¹

Область	Галузь спеціалізації	2003	2004	2005	2006	2007	Динаміка
Одеська	діяльність транспорту та зв'язку	108,4	100,5	103,4	100,6	104,1	↑
	рибальство та рибництво	119,3	70,9	160,0	86,7	76,9	↓
Херсонська	рибальство та рибництво	118,0	106,9	160,0	57,1	83,3	↑
	сільське господарство, мисливство, лісове господарство	78,8	138,9	101,4	105,1	81,0	↓
Миколаївська	виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	102,5	107,9	93,4	82,4	100,4	↑
	сільське господарство, мисливство, лісове господарство	73,0	161,4	89,9	108,9	62,7	↓
АР Крим	рибальство та рибництво	76,8	94,7	115,8	98,5	87,0	↓
	діяльність готелів та ресторанів	106,4	135,1	100,0	150,6	118,4	↓
Донецька	добувна промисловість	101,2	101,4	96,3	105,9	97,1	↓
	переробна промисловість	119,4	113,2	87,0	107,9	108,0	↑
Запорізька	виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	99,7	91,9	92,1	100,1	106,7	↑
	переробна промисловість	125,7	121,3	101,9	110,0	118,5	↑

Таким чином, на основі проведеного аналізу перспективними для формування кластерів в першу чергу є такі види економічної діяльності:

- Одеська область: транспорт та зв'язок;
- Херсонська область: рибальство та рибництво;

¹ Примітка. Складено на основі [147, с. 50-58]

- Миколаївська область: сільське господарство;
- АР Крим: рибальство та туризм;
- Донецька область: добувна та переробна промисловість;
- Запорізька область: переробна промисловість.

В той же час слід зазначити, що ранжування галузей відповідно до показників спеціалізації визначає пріоритетність аналізу галузей на наступному етапі, який передбачає якісний аналіз умов їх конкурентної стійкості. При цьому немає підстав для виключення будь-яких галузей з наступного етапу [131, с. 16-20]. Якісний аналіз передумов формування кластерів в приморських регіонах України буде здійснено в наступних параграфах монографії.

Проведений вище аналіз економічного розвитку приморських регіонів України виявив наступне:

1) за показниками економічного розвитку, які було проаналізовано, а саме ВРП, інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції, зовнішньоторговельний обіг, рівень доходів, середня місячна заробітна плата, рівень безробіття, приморські області України мають лідируючі позиції серед решти областей України;

2) шість приморських регіонів в 2009 р. забезпечили 25,6% зовнішньоторговельного обігу України, що становить 25,578 млрд. дол. США; та 11,6% ПШ в Україну;

3) динаміка зовнішньоторговельного обігу приморських регіонів до 2008 року була позитивною, проте кризові явища в світовій економіці призвели до різкого скорочення зовнішньоторговельного обігу товарів (- 43,1%) та послуг (- 19,2%) в приморських регіонах України в 2009 р. у порівнянні із 2008 р.;

4) найбільша доля у зовнішньоторговельному обігу приморських регіонів припадає на Донецьку (47,1%), Одеську (21,3%), Запорізьку (16,3%), області;

5) найбільш високий рівень залежності від міжнародної торгівлі товарами у 2008 р. мав місце у таких областях як: Запорізька – 81,3%, Донецька – 63,3%, Одеська – 58,0%, Миколаївська – 50,9%;

б) Одеська область серед приморських регіонів України має найбільше передумов для розвитку інноваційної продукції, що забезпечить їй конкурентну перевагу в глобальному масштабі;

7) галузями спеціалізації приморських регіонів України, перспективними для формування кластерів, є: Одеська область - транспорт та зв'язок; Херсонська область - рибальство та рибництво; Миколаївська область – сільське господарство; АР Крим - рибальство та туризм; Донецька область - добувна та переробна промисловість; Запорізька область - переробна промисловість.

В той же час, в економічному розвитку приморських регіонів намітився ряд негативних тенденцій:

1) стійка тенденція перевищення імпорту над експортом товарів в Одеській області, що свідчить про недостатнє використання експортного потенціалу області;

2) незначна доля в товарній структурі експорту товарів приморських регіонів продукції з високою доданою вартістю;

3) недостатня розвиненість експорту та імпорту послуг приморських регіонів, окрім транспортних: доля послуг у зовнішньоторговельному обігу приморських регіонів складала у 2009 р. лише 11,7%;

4) низька інноваційна активність приморських регіонів України, зокрема, за всіма приморськими регіонами намітилась тенденція до скорочення таких показників як чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, освоєння інноваційних видів продукції у промисловості. В 2009 р. у порівнянні із 1995 р. відбулося суттєве скорочення за таким показником як кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, в Донецькій, Запорізькій, Одеській та Херсонській областях.

Необхідність вирішення вищезазначених проблем обумовлює пошук нових підходів до розвитку приморських регіонів, які б дозволили ефективно використовувати наявний потенціал цих регіонів, приносити країні значний дохід, частина якого б залишалась в регіоні на будівництво житла,

реконструкцію комунального господарства, вирішення екологічних проблем тощо.

2.2. Передумови формування кластерів в приморських регіонах України.

Спеціалізацію приморських регіонів України, як і приморських регіонів інших країн, визначає морегосподарський комплекс. Морегосподарський комплекс України є однією з найважливіших національних конкурентних переваг держави, проте існування ряду загрозливих явищ в морській галузі вимагає пошуку нових шляхів його реформування.

Той факт, що Україна є морською державою ні у кого не викликає сумнівів, але лише з огляду на її географічне положення. В той же час у площині політичній, економічній, науковій і воєнній за роки незалежності морські позиції України багато в чому втрачені [138].

За часів Радянського Союзу морська галузь була віднесена до стратегічних, розвиток якої ставив за мету зміцнення геополітичних позицій СРСР в світі. В рамках державного морського проекту наприкінці 50-х початку 60-х років в СРСР були створені потужні військовий та торговельний флоти, розгорнута інфраструктура морського транспорту, створена галузь океанічного рибальства зі своїм риболовецьким флотом, галузеві структури управління, виділені ресурси, розгорнута мережа освітніх закладів для підготовки кадрів, прийняті нормативні документи [26], існував єдиний центр управління і розробки стратегій на майбутнє – Міністерство морського флоту.

При розпаді СРСР незалежній Україні дісталось потужне господарство морегосподарського комплексу: 3 морських пароплавства (Чорноморське, Азовське, Дунайське), 15 портів, 11 суднобудівних заводи, 7 підприємств суднового машинобудування, 11 підприємств морського приладобудування, 27 окремих науково-дослідних інститутів та конструкторських бюро,

судноремонтні заводи, ряд унікальних спеціалізованих морських підприємств [20]. Перлиною морегосподарського комплексу України було Чорноморське морське пароплавство (ЧМП), яке на 1991 р. нараховувало в своєму складі 295 одиниць транспортного (дедвейтом 10 тис. тонн і більше) та 1100 одиниць допоміжного флоту, розгалужену інфраструктуру, включаючи соціальну (вартість основних фондів оцінювалась у 6-7 млрд. дол. США), 36 спільних підприємств та закордонних представництв, розгалужену берегову інфраструктуру, відому у всьому світі торгівельну марку «Бласко». Дохід ЧМП складав більше 1,1 млрд. дол. США, а чистий прибуток відповідно 350 млн. дол. США на рік. В пароплаванні працювало близько 80 тис. робітників [76, с. 103; 19].

Проте Україна за часів незалежності значно втратила свої лідируючі позиції в морській галузі, що недопустимо з огляду на те, що Україна – одна з найбільших морських держав світу. Доля у ВВП від діяльності морського транспорту країни постійно зменшується і на сьогодні складає трохи більше 2%, тоді як при використанні потенціалу, отриманого на День Незалежності, це могло б складати більше 15% по морському транспорту та 10% по суднобудівництву та судноремонту [76, с. 100-112].

За 18 років незалежності можна підвести сумний підсумок господарювання в морській галузі:

1) Катастрофічне скорочення національного флоту. Якщо на 1 січня 1991 р., за даними Укрморрічфлоту, в складі державних суднохідних компаній України нараховувалось 375 тільки морських суден загальним дедвейтом 5,3 млн. тонн, то на 1 січня 1997 р. дедвейт флоту під українським прапором за даними ЮНКТАД складав 4 млн. тонн. А на початок 2007 р. – вже 1,13 млн. тонн. Тобто, з 1997 р. по 2007 р. дедвейт флоту скоротився в 3,5 рази, а у порівнянні із 1991 р. – майже в 4,7 рази. В той же час під прапором інших країн зареєстровано 194 судна, які належать українським судновласникам.

Якісний склад торгового флоту характеризується тим, до якого списку Паризького меморандуму занесений прапор країни. До даного списку заносяться прапори країн світу в залежності від результатів перевірок інспекціями портового контролю суден, що плавають під цими прапорами, перевіряється відповідність суден міжнародним стандартам та правилам з точки зору безпеки, захисту навколишнього середовища, умов роботи та проживання моряків. Якщо при перевірці виявляються серйозні недоліки в технічному стані судна, його обладнанні, рівні компетенції членів екіпажу тощо, то судно заарештовується до усунення даних недоліків.

В 2007 р. Україна покинула „чорний” список Паризького меморандуму, до якого заносяться прапори із самим проблемним флотом, після тривалого у ньому перебуванні, а в 2008 р. Україну знову було занесено до цього списку [66, с. 38-42].

З колишніх трьох державних морських пароплавств збереглося в повноцінному вигляді лише українське Дунайське, проте із рядом фінансових та інших проблем. Судна Азовського морського пароплавства перейшли до ТОВ „Торговий флот Донбасу”. Одне із найбільших у світі пароплавств – Чорноморське до сьогоднішнього дня втратило свій флот і практично перестало існувати як суднохідна компанія. У ДСК „ЧМП” було відчужено 293 судна. На початок 2006 р. штатна чисельність пароплавства скоротилась до 364 працюючих. На балансі ДСК „ЧМП” знаходилось 35 суден, з них підлягало ремонту – 8, списанню – 19, 1 судно знаходилось під арештом в порту Ізміт (Туреччина), 2 парусно-моторні яхти – в оренді, 1 парусно-моторна яхта - в бербоут-чартері [76, с 103].

І це при тому, що у всьому світі відбувається бум ринку морських перевезень, і навіть такі сухопутні держави як Монголія і Білорусія, купуючи свій флот, стають морськими державами.

2) Втрата лідируючих позицій України в сфері пасажирських перевезень. Так, пасажирський термінал Одеського порту є одним із самих сучасних у Середземноморсько-Чорноморському басейні і може одночасно

приймати на причалах до 5 теплоходів, в тому числі океанські круїзні лайнери довжиною до 300 м з двома та більше тисячами осіб на борту.

Проте, якщо в 1986 р. через Одеський морський вокзал пройшло 730 тис. пасажирів, то в 2007 р. – лише 140 тис. пасажирів, хоча пропускна спроможність пасажирського терміналу одеського порту складає 4 млн. осіб на рік.

Слід також відмітити, що за радянських часів пасажирські перевезення через Одеський порт практично на 100% здійснювались флотом, який належав Чорноморському морському пароплавству [16, с. 32-34]. Нещодавно в Алане (Індія) розібрано на лом останній із плеяди відомих круїзних лайнерів минулого – теплохід „Одеса”. З цього моменту український морський круїзний флот повністю припинив своє існування [97, с. 34-38].

3) Скорочення обсягів перевезень вітчизняних експортно-імпорتنих вантажів на українських суднах. За останні 20 років доля вітчизняних перевізників експортно-імпорتنих вантажів скоротилась з 75% до 7,5%. Участь України в світовій морській торгівлі обмежується 4,5 млн. тонн вантажів, тобто 0,05% від її загального обсягу. Саме такий обсяг вантажів перевозиться суднами під Державним прапором України. Це відповідає рівню розвитку морської торгівлі, наприклад, Океанії.

В той же час, питома вага вантажів українського походження складає 1%, а з урахуванням транзиту – 2% від обсягу світової морської торгівлі.

4) Знос основних фондів морегосподарського комплексу України. Старіння флоту - середній вік суден сягає 25 років. Поряд із цим, за часів незалежності України не відбувалось оновлення фондів морегосподарського комплексу України, а отже не використовувалися наявні потужності судноремонтних та суднобудівних підприємств. Це є вадами недосконалої державної політики. За умов, що склалися, для того, щоб надати імпульс розвитку морської галузі України, необхідним є прийняття державою вольового рішення про зобов'язання вітчизняних судновласників здійснювати ремонт своїх суден на вітчизняних судноремонтних заводах.

Невідкладної модернізації та ремонту потребують також і технічні засоби забезпечення безпеки судноплавства: радіозв'язок, центри регулювання руху суден, рятувально-координаційний центр та інші [76, с. 100-112]. Майже третина причального фронту перебуває у незадовільному технічному стані. Відсутність в Україні власної інтегрованої супутникової системи зв'язку унеможлиблює надання своєчасної допомоги вітчизняним та іноземним плавзасобам у надзвичайних ситуаціях [171].

5) Невідповідність управління функціонуванням портів сучасним міжнародним вимогам, попиту економіки і суспільства на портові послуги. Функції державного управління в морських портах України залишаються незмінними, незважаючи на перехід економіки до ринкових принципів функціонування. Застаріла структура управління портовою діяльністю не забезпечує рівних для державних портів України та приватних портових структур умов для економічної конкуренції, створює правові та організаційні перешкоди. Діючим законодавством не визначено порядок створення, функціонування та ліквідації морських терміналів. Недосконалою залишається нормативно-правова база, що регламентує діяльність портових операторів. Відсутня централізована вертикаль прийняття рішень, в тому числі відносно конвенційних вимог в сфері портової діяльності, міжвідомча координація дій [77, с. 31-38].

б) Відсутня цілеспрямована діяльність з розвитку морського комплексу на рівні органів державної влади, а також програма здійснення ефективної національної морської політики, яка була б об'єднуючим органом для сфер, що входять до зазначеного комплексу. Відсутність уваги до морського комплексу відповідним чином відображається і на нормативно-правовому забезпеченні морської політики держави. На сьогодні немає законодавчих актів концептуально-стратегічного напрямку щодо єдиних поглядів на національні інтереси України в Азовсько-Чорноморському басейні та інших районах Світового океану, визначення пріоритетів та напрямків її морської

діяльності, які визначають розвиток України як морської держави на довгостроковий період (25-30 років) [76, с. 106].

Впровадження прискореного розширеного відтворення високовигідної індустрії - морської індустрії - без помітних державних капітальних вкладень є реальним за умов створення належних регуляторних умов. Україна, маючи потужний потенціал в морській галузі, з березня 2005 р. не має спеціальних регуляцій.

Узагальнюючи світовий досвід регуляторної політики держав, які застосовують кластерний підхід до розвитку морської галузі, можна виокремити наступні спеціальні регуляторні правила для морської галузі, зокрема для суднобудування:

а) гарантування кредитів на будівництво суден (у тому числі й експортних);

б) субсидування відсотків по кредитах;

в) надання дешевих кредитів;

г) звільнення від сплати імпортного мита;

д) звільнення експорту від оподаткування;

е) звільнення від сплати внутрішніх непрямих податків;

є) зниження ставок прямих податків на доходи фірм від експорту;

ж) пряме субсидування будівництва суден у розмірі 6-9% контрактної ціни судна;

з) фінансова допомога будівництву суден для вітчизняних судновласників або на експорт;

і) застосування прискореної амортизації;

ї) застосування податкових послаблень;

й) участь у фінансуванні проектування, науково-дослідних та конструкторських робіт та інших досліджень;

к) розміщення державних замовлень на будівництво суден та кораблів на національних верфях (всі країни);

л) участь урядів в управлінні верфями аж до націоналізації (Китай, Італія, Іспанія);

м) надання фінансової допомоги для модернізації верфей;

н) фінансування перепідготовки персоналу;

о) державне субсидування експорту.

Заходи від а) до є) мали (у 2000-2004 рр.) і матимуть особливий успіх в Україні [81]. Більшість заходів державної підтримки суднобудівної галузі з 2005 р. було скасовано, що обумовлено гармонізацією вітчизняного законодавства стандартам Світової організації торгівлі (СОТ).

Європейський Союз, Норвегія, США, Японія, Південна Корея, Китай створили спеціальні регуляторні умови для розвитку морської індустрії як єдиного комплексу (кластеру) взаємообумовлених видів економічної діяльності. Всі ці країни є членами СОТ, котра пильно слідкує за збереженням добросовісної конкуренції, проте мають спеціальні правила гри для морської індустрії [81].

Відсутність кооперації між українським пароплаванням та суднобудуванням, а також відсутність забезпечення українських суднобудівних підприємств вітчизняними замовленнями, в першу чергу з боку державних структур, гальмує розвиток суднобудівної галузі України.

7) Недосконалість системи добору та підготовки кадрів, яка не забезпечує оновлення складу робітників основних суднобудівних спеціальностей.

8) Недостатнє забезпечення Військово-Морських збройних сил України та загонів Морської охорони Державної прикордонної служби України сучасними кораблями [171].

На сьогодні обмеженість підходу до розвитку морської могутності держави вже стала не просто шкідливою, а створює реальну загрозу економічній та національній безпеці країни, що зазначено в Указі Президента України №463/2008 «Про рішення Ради національної безпеки і

оборони України від 16 травня 2008 року «Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави».

Потенціал морського господарства України, що зберігся, є достатнім для його ефективної реалізації при формуванні конкурентоспроможного морегосподарського комплексу. За своїм економічним потенціалом Україна є однією із провідних морських держав Європи та світу. Цей потенціал визначається:

1) найбільшою протяжністю морського узбережжя серед усіх країн Чорноморського регіону (табл. 2.4), що є найважливішим стратегічним ресурсом України;

2) диверсифікованим базовим морегосподарським потенціалом;

3) морським природно-ресурсним потенціалом;

4) наявністю значних мобілізаційних резервів відновлення морського господарства, перш за все пов'язаного із мінімізацією наслідків кризових явищ в цій сфері;

5) наявністю значних регіональних ресурсів експортного потенціалу морської галузі та ін. [127, с. 355-410].

Таблиця 2.4

Довжина морського узбережжя України у порівнянні із іншими країнами Чорноморського регіону¹

Країни	Довжина морських кордонів, км		
	на Чорному морі	на Азовському морі	Загальна довжина
Україна	1040	680	1720
Туреччина	1320	-	1320
Росія	360	560	920
Грузія	290	-	290
Болгарія	260	-	260
Румунія	240	-	240

¹ Примітка. Складено на основі [121, с. 355-410]

При об'єктивних умовах морегосподарська діяльність для України повинна стати найголовнішим фактором розвитку національної економіки в цілому та приморських регіонів зокрема, як це має місце в більшості країн світу. Про це свідчить і динаміка розвитку світової торгівлі, в тому числі морської, темпи росту якої перевищують приблизно в 1,2 рази темпи росту валового внутрішнього продукту.

Морська галузь України потребує створення цілісної, ефективної та гнучкої системи управління, яка б забезпечила відродження раціонального використання наявного потенціалу в морегосподарському комплексі України. Очевидним є те, що для реалізації морського потенціалу України необхідним є правове декларування національних інтересів України в морській галузі.

Морський світ кардинально змінився з часів розпаду СРСР. Відновити міць морегосподарського комплексу УРСР в умовах ринкової економіки вже не вдасться, адже за радянських часів в морській галузі було сконцентровано всі ресурси країн колишнього СРСР. Тому необхідно шукати сучасні підходи до формування нових організаційно-економічних форм в морегосподарському комплексі України, які б відповідали реаліям сучасної світової практики в морській галузі.

Досвід провідних морських держав світу свідчить про перспективність кластерного підходу до відродження та розвитку морської галузі. Промислові кластери більш рельєфні в морській промисловості, де ринки є глобальними, а ресурси мобільними. Економічне зростання країн, розвиток міжнародної торгівлі, переважна частина якої здійснюється морським транспортом, політичні процеси – три основні зовнішні фактори посилення актуальності кластерних процесів в морській галузі.

Кластерний підхід до розвитку морської індустрії України пропонує перший віце-президент Асоціації суднобудівників України Лисицький В.І, під яким розуміє необхідність розвитку морської індустрії як комплексу взаємообумовлених видів економічної діяльності: суднобудування, судноплавство, вилов риби та морепродуктів, судноремонт, портове

господарство вирощування гідробіонтів (цінні сорти риби, краби, молюски і т. п.), новітні морські технології, морська освіта [81].

Для оцінки можливості застосування світового досвіду кластеризації морегосподарського комплексу в Україні необхідно провести SWOT-аналіз та виявити сильні та слабкі сторони морегосподарського комплексу України, а також можливості та загрози світового ринку.

Згідно із методикою проведення SWOT-аналізу [18] дослідимо можливість застосування світового досвіду кластеризації до морегосподарського комплексу України за наступними етапами.

Етап 1. Проведення аналізу сильних і слабких сторін морегосподарського комплексу України за основними параметрами (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Виявлення сильних та слабких сторін морегосподарського комплексу України

Параметри	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Географічне положення	<ul style="list-style-type: none"> - Україна має стратегічно важливе географічне розташування: між Європою та Азією; - зручність морських портів; 	<ul style="list-style-type: none"> - висока ціна на землю;
2. Розвиненість морегосподарського комплексу України	<ul style="list-style-type: none"> - потужний спадок з часів Радянського Союзу; - наявність усіх елементів транспортної інфраструктури: повітряний, залізничний, морський, автомобільний, трубопровідний транспорт; - відносно розвинена система зв'язку і телекомунікації; 	<ul style="list-style-type: none"> - втрата значної частини потенціалу морегосподарського комплексу за часи незалежності України; - нерозвиненість системи спеціалізованих інститутів інфраструктури морської галузі: судів, кредитно-фінансових установ, страхових, консалтингових компаній тощо; - незадовільний стан більшості елементів транспортної інфраструктури;

Продовж. табл. 2.5

3. Економічний потенціал приморських регіонів України	<ul style="list-style-type: none"> - багатогалузева структура економіки; - накопичений багатий досвід здійснення зовнішньоекономічної діяльності; - високий експортний потенціал; 	<ul style="list-style-type: none"> - обмеженість власних інвестиційних ресурсів; - відсутність підприємств з глибинної переробки металопродукції, яка є основною статтею експорту; - висока доля тіньового сектору економіки;
4. Національний флот	<ul style="list-style-type: none"> - наявність науково-виробничої бази відновлення національного флоту; - розгалужена мережа суднобудівних заводів, багато з яких є універсальними, а деякі навіть унікальними; - висококваліфіковані спеціалісти; 	<ul style="list-style-type: none"> - банкрутство суднобудівних, судноремонтних заводів та пароплавств; - незадовільний якісний склад вітчизняного флоту; - старіння флоту; - відсутність українського потужного боєздатного військового флоту; - відсутність державних замовлень;
5. Законодавство	<ul style="list-style-type: none"> - видано Указ Президента України №463/2008 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 16 травня 2008 року «Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави»; 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність цілеспрямованої узгодженої державної морської політики; - відміна державних регуляцій щодо сприяння відродження суднобудівної галузі; - надмірна централізація податково-бюджетних повноважень;
6. Кадровий потенціал	<ul style="list-style-type: none"> - наявність потужного наукового потенціалу; - розгалужена мережа освітніх закладів з морських спеціальностей; - підготовка кадрів світового рівня. 	<ul style="list-style-type: none"> - невідповідність професійної освіти кадровим потребам морської галузі; - незадовільна оплата праці на державних підприємствах морської галузі.

Етап 2. Аналіз впливу основних параметрів світового ринку (зовнішніх) на конкурентні позиції морегосподарського комплексу України (можливості та загрози) (табл. 2.6).

**Аналіз конкурентних позицій морегосподарського комплексу України
на світовому ринку (можливості та загрози)**

Параметри	Можливості	Загрози
1. Фактори конкуренції	- наявність незайнятих ринкових ніш на світовому ринку послуг в морській галузі;	- зміцнення морегосподарських кластерів морських держав і поява нових конкурентів;
2. Фактори попиту	- зростання попиту на комплексні послуги; - посилення вибагливості клієнтів та їх прагнення до мінімізації зовнішньоекономічних ризиків; - посилення попиту на нетрадиційні для вітчизняної морської галузі послуги: будівництво яхт, лізингові, консалтингові послуги; дообробка вантажів відповідно до вимог споживача;	- труднощі в освоєнні нових видів діяльності в морській галузі, зокрема недостатні обсяги інвестування; - труднощі у формуванні всесвітньовідомого бренду України як держави із розвинутою морегосподарською діяльністю;
3. Економічні фактори	- зростання обсягів світової торгівлі; - зростання долі сфери послуг, перехід до ери сервісної економіки;	- коливання кон'юнктури на світових ринках; - валютні коливання;
4. Науково-технічні фактори	- зростання попиту на інновації в промисловості та інновації в сфері управління; - поширення інформаційних технологій та трансферту знань; - посилення вимог до екологічності господарської діяльності.	- не досяжні темпи розвитку та впровадження інновацій у промислово розвинутих країнах світу.

Етап 3. Співставлення сильних та слабких сторін морегосподарського комплексу України із можливостями та загрозами світового ринку (табл. 2.7).

Проведений SWOT-аналіз дає підстави зробити висновок про доцільність кластерного підходу до розвитку морегосподарського комплексу України, а отже і приморських регіонів, в яких зосереджена переважна більшість видів діяльності даного комплексу. Враховуючи особливості

морегосподарського комплексу України та світового досвіду автором під науковим керівництвом д.е.н. Осипова В.М. запропоновано створити морегосподарський кластер в морській галузі України [110]. Так як до даного кластеру увійде широке коло сфер діяльності морегосподарського комплексу, його можна віднести до універсальних кластерів і назвати не морським, а морегосподарським.

Таблиця 2.7

**Матриця SWOT-аналізу конкурентоспроможності
морегосподарського комплексу України**

	<p>МОЖЛИВОСТІ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) наявність незайнятих ринкових ніш на світовому ринку послуг в морській галузі; 2) зростання попиту на комплексні послуги; 3) зростання обсягів світової торгівлі; 4) перехід до ери сервісної економіки; 5) інновації 	<p>ЗАГРОЗИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) посилення конкуренції серед морських регіонів; 2) непопулярність бренду України як держави із розвинутою морегосподарською діяльністю; 3) коливання кон'юнктури на світових ринках; 4) невідповідність обсягів фінансування інноваційної діяльності в Україні у порівнянні із її конкурентами на світовому ринку
<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) сприятливе географічне розташування; 2) морський природно-ресурсний потенціал; 3) диверсифікований базовий морегосподарський потенціал; 4) потужний експортний потенціал; 5) потужний науковий потенціал; 6) висококваліфіковані кадри 	<p>Як скористатися можливостями, що відкриваються, використовуючи сильні сторони морегосподарського комплексу України?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) створити універсальний морегосподарський кластер; 2) відновити суднобудівні та судноремонтні підприємства; 3) залучити наявний науковий потенціал та кваліфіковані кадри до широкого впровадження інновацій у морегосподарську діяльність 	<p>За рахунок яких сильних сторін можна нейтралізувати існуючі загрози?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) формування всесвітньовідомого бренду українського морегосподарського кластеру; 2) залучення іноземних інвестицій; 3) повніше використовувати наявний науковий та експортний потенціали

Продовж. табл. 2.7

<p>СЛАБКІ СТОРОНИ:</p> <p>1) банкрутство більшості базових підприємств морегосподарського комплексу;</p> <p>2) незадовільний якісний та кількісний склад українського флоту;</p> <p>3) погіршення екологічної ситуації;</p> <p>4) нерозвинена система спеціалізованих інститутів інфраструктури морської галузі;</p> <p>5) відсутність підприємств з глибинної переробки металопродукції, яка є основною статтею експорту;</p> <p>6) відсутність цілеспрямованої узгодженої державної морської політики;</p> <p>7) надмірна централізація податково-бюджетних повноважень;</p> <p>8) невідповідність професійної освіти кадровим потребам морської галузі.</p>	<p>Які слабкі сторони морегосподарського комплексу України можуть завадити скористатися можливостями?</p> <p>1) без державної підтримки жодна ініціатива із формування морегосподарського кластеру в Україні та відновлення морської галузі не буде вдалою;</p> <p>2) відсутність вітчизняного флоту завадить Україні отримати вигоду від зростаючих обсягів світової торгівлі;</p> <p>3) відсутність спеціалізованих супровідних підприємств невиробничої сфери обумовить втрату клієнтів, яким зручніше мати справу із морськими кластерами інших держав, де вони можуть отримати весь необхідний їм комплекс послуг;</p> <p>4) без узгодження професійної освіти кадровим потребам морської галузі Україна буде продовжувати втрачати висококваліфіковані кадри за кордон.</p>	<p>Яких загроз, посиленних слабкими сторонами морегосподарського комплексу України, потрібно більше всього побоюватись?</p> <p>1) за відсутності державної цілеспрямованої підтримки відродження морської галузі України, підтримки кластерних ініціатив, фінансування інновацій існує велика загроза, що Україна безповоротно втратить свої позиції серед морських держав світу;</p> <p>2) без достатнього розвитку підприємств сервісної економіки існує реальна загроза втратити не тільки потенційні експортні замовлення, але й існуючі.</p>
---	--	--

Запропоновано наступну *структуру морегосподарського кластеру*, яка складається з автономних модулів (підкластерів), зокрема суднобудівного, портового, рекреаційного, рибпромислового, харчового, фармацевтичного тощо (рис. 2.4).

Вже на сьогодні існують перспективи для формування спеціалізованих підкластерів, а саме:

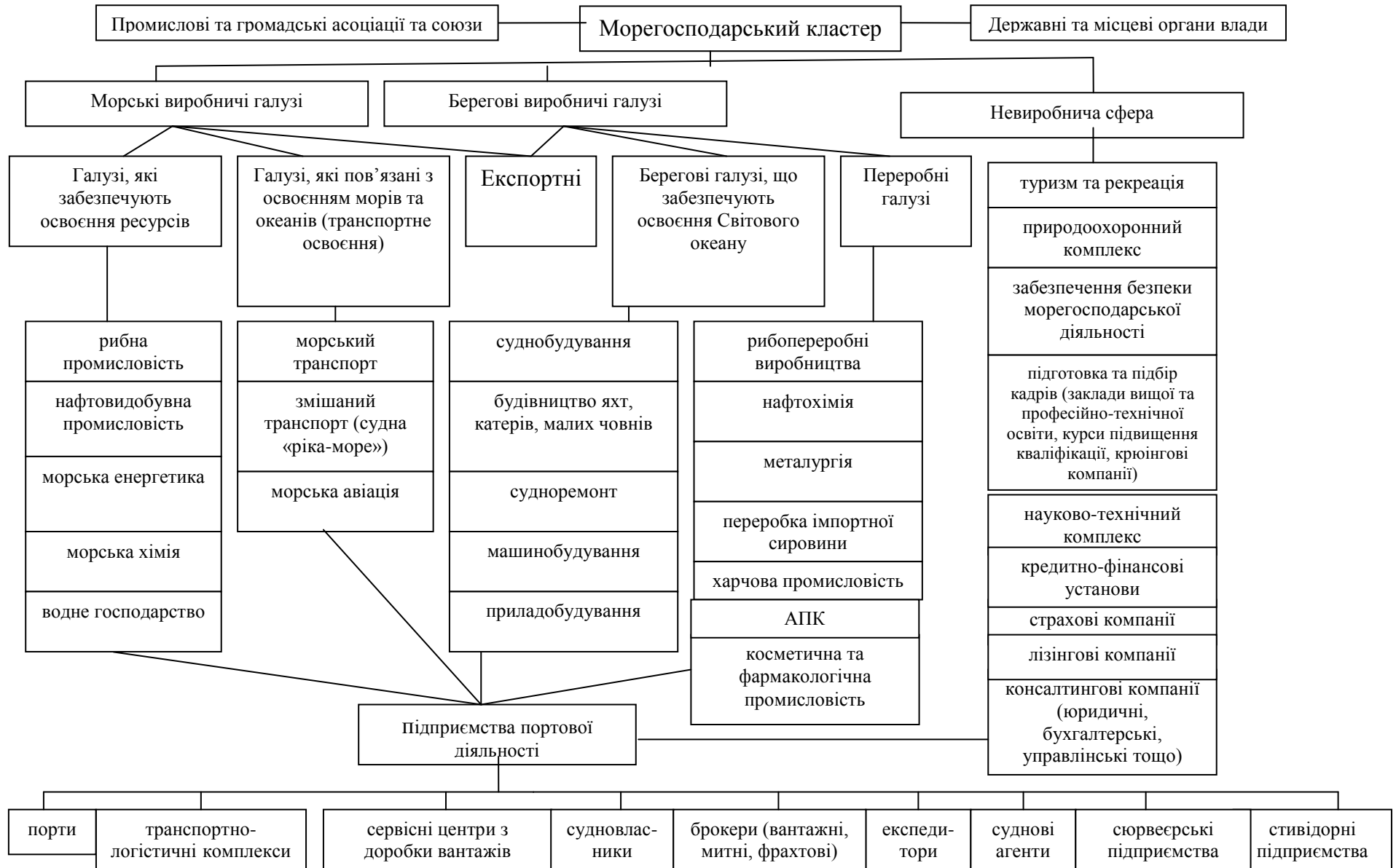


Рис. 2.4. Галузева структура морегосподарського кластеру в Україні

- 1) сервісного металокластеру (Одеська область);
- 2) суднобудівного (центр – Миколаївська область);
- 3) портових кластерів на базі морських торгових портів України. Вже розпочато формування портового кластеру в м. Южне;
- 4) рибпромислового (АР Крим).

Мета формування морегосподарського кластеру – формування конкурентоспроможного національного морегосподарського комплексу на сучасному техніко-технологічному рівні, його інтеграція у світову економічну систему. Саме це є одним з найголовніших завдань „Морської доктрини України”, запропонованої науковцями Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України: академіком НАН України Буркинським Б.В., професором Котлубаєм О.М., професором Степановим В.М. [13, с. 6-11].

Цілями формування морегосподарського кластеру, в першу чергу, виступають: підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів, розвиток морської та експортоорієнтованих галузей, покращення координації в рамках морегосподарського комплексу країни.

На сьогодні немає єдиного механізму взаємодії суб’єктів, які стоять між виробником та кінцевим споживачем: посередницькі, транспортні, експедиторські, сюрвеєрські, агентські та інші товаросупровідні компанії. Відсутність такого механізму негативно відображається на конкурентоспроможності вітчизняної продукції через високі транзакційні витрати, втрати часу, погіршення якісних характеристик товару.

До того ж, у вітчизняній економіці склалася загрозлива ситуація, коли національні виробники постачають свою продукцію на експорт переважно на базисних умовах Incoterms - FOB, не бажаючи брати на себе ризики через відсутність в нашій державі усталеного механізму страхування та кредитування перевезень на умовах, за яких постачальник бере на себе переважну кількість ризиків, та доручають основне перевезення, як правило, спеціалізованим іноземним компаніям. Але при цьому значна частина

збутової маржі йде на користь іноземних контрагентів, а Україна втрачає ресурси, які б могли спрямовуватись на відродження вітчизняної морської галузі.

Морегосподарський кластер передбачає створення єдиного механізму взаємодії усіх суб'єктів морської галузі, в рамках якого всі вони будуть працювати на єдиний інтегральний прибуток. За рахунок синергетичного ефекту інтегральний прибуток в рамках кластеру буде значно більшим ніж той, який кожний з учасників кластеру отримував, працюючи окремо.

З урахуванням особливостей формування та функціонування морегосподарського кластеру найбільш підходящою організаційно-правовою формою даного кластеру є акціонерне товариство, де засновниками виступають учасники кластеру: державні, приватні підприємства, центральні та місцеві органи влади. Розподіл прибутку в рамках кластеру буде здійснюватись відповідно до частки кожного із засновників.

Впровадження моделі кластерного управління на основі структурованих господарських зв'язків є фактором зміни управлінської парадигми підприємств морегосподарського комплексу. Термін «кластерна управлінська парадигма» вперше введено Шмаріго Л.В. [186, с. 34], під яким він розуміє управлінський підхід на основі галузевим чином структурованих господарських зв'язків. Визначення і характерні ознаки морегосподарського кластеру дають можливість запропонувати структуру його управління, яка розроблена на основі узагальнення світового досвіду функціонування промислових кластерів, результатів SWOT-аналізу та нової управлінської парадигми (рис. 2.5).

Слід зауважити, що хоча кластери мають територіальну спрямованість, вони не повинні стримуватись жорсткими територіальними обмеженнями [146, с. 88]. Морегосподарський кластер, з нашої точки зору, повинен формуватися на регіональному рівні, тобто на районному, міжрайонному, обласному чи міжобласному рівнях.

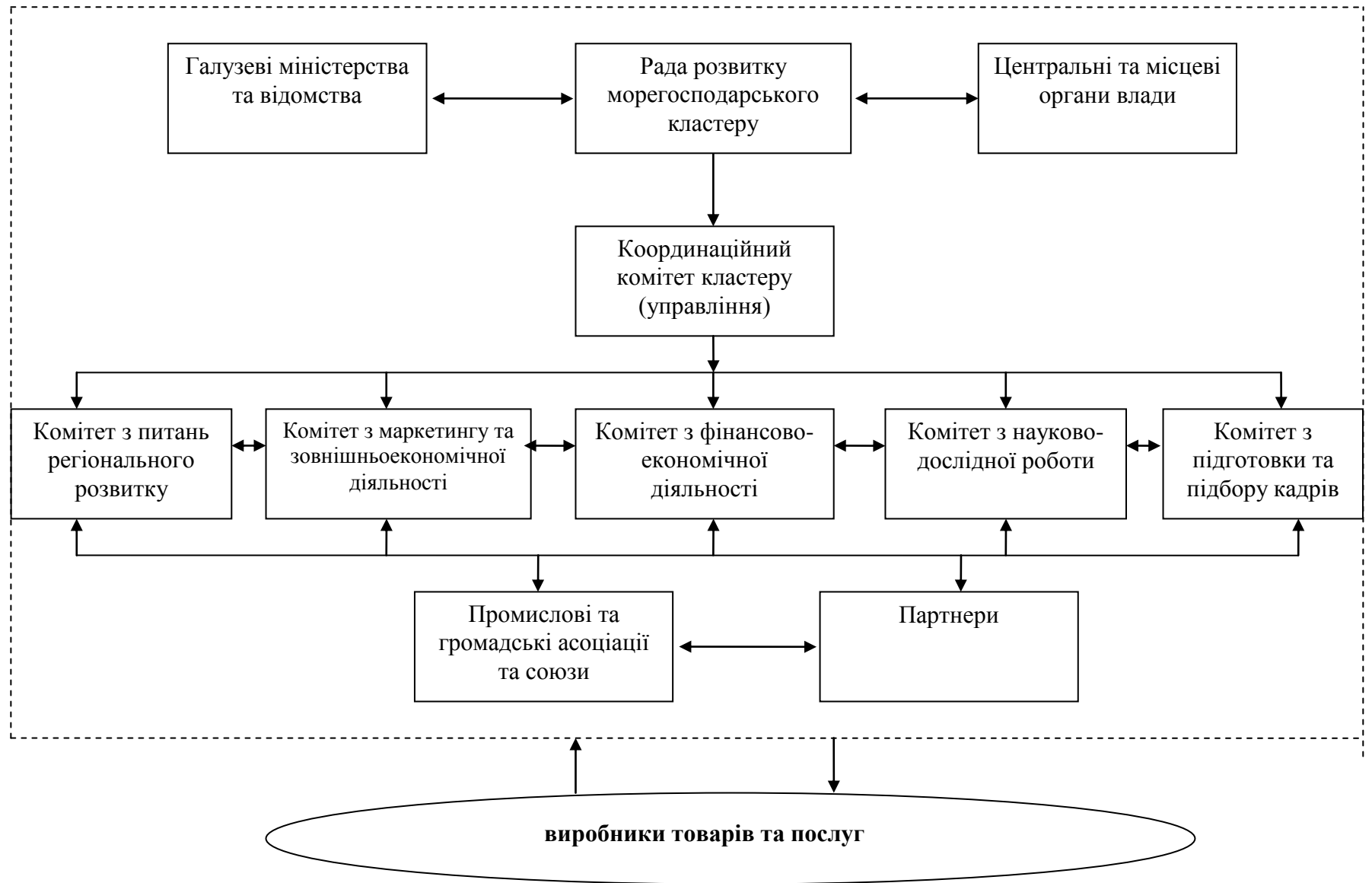


Рис. 2.5. Структура управління морегосподарським кластером

Роль регіональних органів влади повинна полягати у сприянні розвитку інфраструктури, створенні сприятливого бізнес-середовища для успішної роботи та взаємодії учасників кластеру. Не менш важливою задачею регіональних органів влади в даному напрямку є вирішення питань, пов'язаних із виділенням земельних ділянок для розміщення кластера.

Ключову роль у впровадженні кластерних механізмів в морегосподарський комплекс України відіграють приморські регіони, де зосереджено основні ресурси морської галузі, а також регіони вздовж великих рік із суднохідними каналами „ріка-море”, для яких морська галузь є стратегічною галуззю.

З огляду на існуючий інтелектуальний, науковий, освітній, виробничий потенціал, наявність глибоководних портів та геоекономічне розміщення Одеської області доцільним є створення центру морегосподарського кластеру саме в Одеській області.

Концептуальною перевагою кластера є створення нових можливостей розвитку за рахунок синергетичних ефектів у процесі комплексного підходу до розвитку морської галузі. Серед *основних переваг формування та функціонування морегосподарського кластеру в Україні* для його учасників слід виокремити наступні:

1) скорочення витрат підприємств-учасників кластеру на іммобілізацію оборотних коштів на час знаходження їх в процесі доставки. Це досягається за допомогою формування в рамках кластеру єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку;

2) централізація спільних для учасників кластеру функцій. В умовах постійного загострення конкуренції з боку морських держав світу підприємства морегосподарського комплексу (МГК) України поодиноці не в змозі проводити маркетингові, соціологічні дослідження, ефективні економічні заходи щодо успішного конкурентного протистояння з боку великих іноземних корпорацій. Тому існує нагальна потреба тісного співробітництва відповідних підприємств регіону для акумуляції розрізнених

фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, що забезпечується в умовах кластерного підходу до розвитку МГК України. З огляду на це, перспективним є впровадження в рамках морегосподарського кластеру операційної та інформаційно-аналітичної системи, комплексної автоматизованої системи управління ризиками, розвиток сучасних автоматизованих технологій підтримки прийняття рішень, створення єдиних Call-центрів, більш широке впровадження уніфікованого електронного документообігу та управлінського обігу;

3) переваги використання єдиної інфраструктури;

4) більш повне використання потенціалу транскордонного співробітництва, вихід на нові ринки;

5) збільшення обсягів експортних поставок вітчизняних виробників на базисних умовах Incoterms групи «С» та «D», які передбачають більше ризиків для постачальника, проте і значно більшу прибуткову (збутову) маржу. Сприяти цьому будуть спеціалізовані страхові кредитно-фінансові, юридичні установи, створені в рамках морегосподарського кластеру;

6) полегшення отримання кредитів для підприємств кластеру, зокрема для такої капіталомісткої галузі як суднобудування, завдяки залученню до роботи кластеру спеціалізованих фінансово-кредитних установ;

7) концентрація фінансових потоків, згенерованих активами морегосподарського кластера, які будуть цілеспрямовано йти на модернізацію морегосподарського комплексу країни.

Основою морської могутності в сучасному світі є контроль над фінансовими потоками, які генерують активи морегосподарського комплексу. В державній власності продовжують знаходитись величезні активи морегосподарського комплексу, які генерують значні фінансові потоки. Колишній Міністр транспорту та зв'язку України Г.М. Кирпа зробив спробу задіяти ці фінансові потоки для модернізації морегосподарського комплексу країни. За його ініціативою частина прибутку морських торгових портів була сконцентрована в державному об'єднанні «Укрморпорт», яке

фінансувало витратні проекти з будівництва портових кранів, лідоколів. Проте недосконалість менеджменту державного об'єднання «Укрморпорт» не дозволила довести ефективність такої організації управління активами та необхідність її подальшого існування. В 2005 р. рішенням Міністра транспорту та зв'язку України Бондаря В.В. об'єднання «Укрморпорт» було ліквідовано.

В Радянському Союзі існувала дещо інша схема. Там морське транспортне підприємство отримувало плановий прибуток за узгодженими тарифами та ставками, а основну частину прибутку отримувало всесоюзне об'єднання, до якого це підприємство входило (надбудована структура), торгуючи за вільними цінами на зовнішніх ринках. З однієї сторони, галузеве міністерство як адміністративний орган, а з іншої сторони, всесоюзне об'єднання як господарюючий орган, який сконцентрував на своїх рахунках фінансові кошти для вирішення державних задач, реалізації інфраструктурних проектів [26];

8) полегшення доступу до інновацій, підвищення ефективності наукових розробок від централізованого їх впровадження в рамках кластеру. Перспективним є створення єдиної бази наукової інформації із залученням наукових установ з різних сфер морського господарства, в яких створено унікальну науково-технічну базу. Об'єднання зусиль потужних наукових установ України забезпечить синергетичний ефект у науково-дослідній роботі, забезпечить інноваційність розвитку морегосподарського комплексу України;

9) підвищення ефективності підготовки та підбору кадрів в морській галузі. З урахуванням потужної навчальної бази в Одеській та інших областях Південного регіону доцільним є створення Південного регіонального центру підготовки та підбору кадрів для підприємств морегосподарського кластеру.

Також значні вигоди отримує кінцевий споживач. В рамках кластеру принципово змінюється механізм взаємодії постачальника та кінцевого споживача, який отримує наступні переваги:

1) скорочення транзакційних витрат: кінцевий споживач укладає єдиний контракт на постачання із кластером замість великої кількості контрактів, які йому доводилось підписувати до формування кластеру (контракт з експедитором, судновласником, посередником, сюрвеєром, стивідором тощо);

2) скорочується час постачання продукції, що особливо важливо в умовах мінливого середовища;

3) зменшуються ризики: через свою потужність морегосподарський кластер бере на себе більші ризики, ніж могли брати окремі постачальники, залучаючи авторитетні страхові та кредитно-фінансові установи;

4) забезпечується стабільність постачань шляхом встановлення довгострокових партнерських зв'язків між учасниками кластеру.

Очікувані результати від формування морегосподарського кластеру на рівні регіону наступні:

- 1) збільшення податкової бази;
- 2) підвищення рівня зайнятості населення регіону;
- 3) поліпшення якості життя населення регіону;
- 4) зростання ВРП за рахунок підвищення конкурентоспроможності та продуктивності праці, залучення до коопераційних зв'язків місцевих підприємств;
- 5) розвиток інфраструктури регіону;
- 6) переорієнтування збиткових підприємств;
- 7) врегулювання інвестиційних потоків;
- 8) підвищення в регіоні підприємницької активності;
- 9) більш ефективне використання наявних ресурсів регіону;
- 10) розвиток інноваційного та наукового потенціалу підприємств регіону;

11) вдосконалення інформаційної бази для статистичних досліджень та підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

На рівні держави формування морегосподарського кластеру забезпечить Україні входження до числа провідних світових гравців в морській індустрії, обумовить відродження морської галузі, яка є стратегічною для України, так як від стану та розвитку цієї галузі залежить економічна, екологічна, продовольча, транспортна, енергетична, військова безпека України.

В умовах мінливого ринку морегосподарський кластер має значні резерви для стабілізації коливань попиту на внутрішньому та зовнішніх ринках за рахунок акумуляції в рамках кластеру вантажів та централізованого їх розподілу між споживачами.

Слід також зазначити, що однією з переваг кластеру є спрощення процедур контролю за наданням податкових пільг та розподілом прибутку, а також отримання синергетичного ефекту від фінансових інструментів, що застосовує держава.

Впровадження кластерної моделі розвитку морегосподарського комплексу України, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів, також є перспективним для України в контексті реалізації її інтеграційних намірів щодо європейських структур.

Розглянемо детальніше роль морегосподарського кластеру України в активізації транскордонного співробітництва в Чорноморському регіоні.

Чорноморський регіон відіграє стратегічне значення для України в цілому та приморських регіонів зокрема, що обумовлено наступними причинами:

1) географічне розташування України на шляхах між Європою та Азією, найбільша протяжність морського узбережжя України серед усіх країн Чорноморського регіону;

2) диверсифікований потенціал морегосподарського комплексу України;

3) активізація у Великому Чорноморському регіоні інтеграційних процесів: наближення кордонів Європейського союзу до Чорного моря після приєднання до нього Румунії та Болгарії, впровадження інструментів Європейської політики сусідства у країнах Чорноморського регіону, створення єврорегіону «Чорне море», реалізація ініціативи регіонального співробітництва «Black Sea Synergy» [148], формування концепції Великого Чорноморського регіону (the Wider Black Sea Region) [215], яка передбачає поглиблення транскордонної співпраці в рамках регіону;

4) наявність значних регіональних ресурсів експортного потенціалу морської галузі;

5) посилення ролі морського транспорту та портів у здійсненні зовнішньоторговельної діяльності між країнами. Темпи росту морської торгівлі в світі перевищують приблизно в 1,2 рази темпи росту світового валового внутрішнього продукту. Аналогічні тенденції спостерігаються і в Україні. Так, у 2008 році загальний вантажообіг портів та перевантажувальних комплексів України зріс на 4,5% у порівнянні із 2007 роком [76, с. 100-101; 100, с. 43-46].

Чорноморський регіон, який об'єднує 12 держав з населенням 350 млн. чол., та на який припадає 4% світового торгового обороту [85, с. 4], відповідно до теоретичної моделі регіоналізації світу, запропонованої Лук'яненко Д.Г., Поручником А.М., Антонюк Л.Л. [82, с. 6] є макрорегіоном, що обумовлює багаторівневість інтеграційних процесів між його учасниками. Проте серед науковців немає єдиного бачення моделі інтеграції макрорегіонів.

Так, наприклад, прихильниками дворівневої моделі інтеграційних процесів виступають Пахомов Ю., Лук'яненко Д., Губський Б., Поручник А. [123, 124], які в своїх дослідженнях розглядають мікро- та макроінтеграцію. Проте в цій дворівневій моделі, як справедливо відмічають Нікіфоров П.О. та Чемісова Н.А. [104, с. 37], не відображено важливої ланки процесу регіональної інтеграції – мезоінтеграції.

Гродський С., та Гладій І. [28, с. 13-18] пропонують наступну дворівневу регіональну структуру для значних за територією регіонів:

- організацію єврорегіонів як форми міжнародного співробітництва міжурядових структур;
- формування кластерів як форми організації суб'єктів підприємницької діяльності для досягнення конкретної економічної цілі розвитку.

В даній моделі науковці виділяють мезо- та мікрорівень, проте не відображено макрорівень, який створює основу для інтеграції на мезо- та мікрорівні. Специфіка інтеграційних процесів в рамках Чорноморського регіону полягає в тому, що не всі держави цього регіону межують одна з одною на суші, натомість більшість з них відокремлені одна від одної морем. Чорне море відіграє роль об'єднавчого фактору інтеграційних процесів в цьому регіоні. Тому макрорівень регіональної інтеграції має особливе значення для Чорноморського регіону, так як без підтримки з боку держав даного макрорегіону неможливе ефективне транскордонне співробітництво між окремими регіонами чи підприємствами цих держав.

Запропонована Лук'яненко Д.Г., Поручником А.М., Антонюк Л.Л. [82, с. 6] модель регіоналізації світу передбачає шість рівнів: метарегіони, мегарегіони, макрорегіони, мезорегіони, мікрорегіони, локальні регіональні утворення. Проте надмірна деталізація призводить до розмиття меж кожного із регіональних рівнів, перешкоджає застосуванню даної моделі до аналізу інтеграційних процесів регіональних утворень.

Найбільш поширеною є трьохрівнева модель регіональної інтеграції, якої дотримуються у своїх дослідженнях такі науковці як Макогон Ю.В., Ляшенко В.І., Кравченко В.О. [84, с. 52-58], Козак Ю.Г. [93, с. 325], Нікіфоров П.О., Чемісова Н.А. [104, с. 37]:

- макрорегіональний рівень – об'єднання держав великого регіону, де регіональна інтеграція визначається як процес зближення економік країн певного регіону світу;

- мезорегіональний – співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями держав, наприклад, в рамках єврорегіонів;
- мікрорегіональний – спільні спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ), території пріоритетного розвитку (ТПР).

З огляду на активізацію процесу кластеризації економік країн Чорноморського регіону доцільно дану модель доповнити елементами моделі Гродського С., та Гладія І., які пропонують регіональну інтеграцію в рамках єврорегіону на мезорівні супроводжувати формуванням кластерів на мікрорівні. Однією із умов зближення рівнів економіки прикордонних територій професор Будкін В. [12, с. 63] вбачає у створенні «скоординованого просторового економічного комплексу з обох сторін українського кордону, з чіткою спеціалізацією кожної його частини, використанням кластерного методу залучення суб'єктів підприємницької діяльності із сусідніх держав». Науковці Нікіфоров П.О. та Чемісова Н.А. також наголошують на важливості активізації не лише мезо-, а також і мікроінтеграційних процесів, оскільки нижчі форми прискорюють розвиток вищих форм міжнародної економічної інтеграції [104, с. 41]. Тому поряд із спільними СЕЗ мікрорівень регіональної інтеграції має включати до себе і кластер як форму організації суб'єктів підприємницької діяльності.

При даній моделі транскордонного розвитку єврорегіон створює передумови для формування в його рамках транскордонних кластерів. Згідно із Законом України «Про транскордонне співробітництво» [58] єврорегіон – організаційна форма співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво». Принциповою відмінністю транскордонного кластеру від єврорегіону є його зорієнтованість на досягнення, в першу чергу, економічних цілей. Як справедливо зазначає професор Будкін В. [12, с. 63], економічна складова транскордонного співробітництва виступає фундаментальним компонентом

такої взаємодії, без активного розвитку якої є неможливим формування органічного комплексу міждержавних відносин регіонального рівня, суттєво впливати на зростання авторитету України в контактній зоні із Європейським Союзом. Як показав вітчизняний досвід, в рамках єврорегіонів реалізуються переважно політичні, культурні, освітні та інші напрямки співробітництва, натомість економічна діяльність в рамках єврорегіонів недостатньо розвинена [14, с. 45; 6, с. 165-171]. В першу чергу це обумовлено тим, що єврорегіон створюється з ініціативи місцевих органів влади, тобто „згори”, та ними ж керується, натомість кластер створюється з ініціативи „знизу”, коли самі підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності приходять до розуміння необхідності об’єднуватись в кластер. Адже кластер, як форма організації суб’єктів підприємницької діяльності, максимально враховує ринкові механізми та спроможний дати імпульс для реалізації економічного потенціалу транскордонного співробітництва.

Серед вітчизняних науковців найбільш повне дослідження проблеми транскордонних кластерів провела професор Мікула Н.А. [96, с. 228-229], і дала наступне визначення поняття «транскордонний кластер»: транскордонні кластери – це групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов’язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в результаті дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків. Особливістю транскордонних кластерів є те, що учасники кластерів розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонують, насамперед, на транскордонних ринках.

Інтеграційні процеси в Чорноморському регіоні **на макрорівні** знайшли своє вираження у створенні у 1992 р. Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), до якої увійшли 11 держав регіону:

Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна. Мета створення даної організації – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, зокрема у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в торгівлі, розвитку туризму, телекомунікації. Механізм інтеграції в межах ОЧЕС передбачає безподаткову торгівлю, вільний рух капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обмін економічною інформацією. Організація Чорноморського економічного співробітництва знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу [70, с. 24-28].

В 1992 році також було створено Міжнародний Чорноморський клуб (МЧК), який об'єднав міста-порти країн Чорноморського регіону.

Утворення ОЧЕС та МЧК свідчить про нову модель регіональної кооперації, яка охоплює як країни пострадянського простору, так і держави які вже входять у систему світової економіки [85, с. 14].

Інтеграція в Чорноморському регіоні **на мезорівні** відбувається в рамках єврорегіонів, один з яких - єврорегіон „Нижній Дунай”. В рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства, який почав діяти з 2007 року, і метою якого є активізація співробітництва у новому прикордонні Європейського Союзу, розроблено проект створення в басейні Чорного моря єврорегіону „Чорне море”, до якого увійдуть прикордонні регіони всіх країн великого Чорноморського регіону. Попри переваги, які Україна може отримати від транскордонного співробітництва в рамках єврорегіону „Чорне море”, існує ряд чинників, які перешкоджають їй в повній мірі скористатися даними перевагами, серед яких можна виокремити наступні:

- 1) Недостатня залученість представників ділових кіл у діяльність транскордонних утворень. В спільних органах єврорегіонів, до яких входять регіони України, українська сторона представлена здебільшого державними службовцями, що мало сприяє вирішенню проблем представників бізнесу та інших зацікавлених сторін, і перетворює діяльність єврорегіонів в Україні на формальну.

2) Відсутність комплексного підходу до розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, що призводить до зниження синергетичного ефекту, якого можна було б досягти за умов належної координації та міжсекторної співпраці.

3) Суперечливе законодавче поле реалізації транскордонного співробітництва, на противагу ЄС, де створено уніфіковане законодавче середовище для такого співробітництва. Серйозною перешкодою активізації транскордонного співробітництва між Україною та ЄС є неузгодженість у митному та податковому законодавствах. Частково регламентують питання сприяння регіональному розвитку та посиленню конкурентоспроможності регіонів такі нормативно-правові акти, як: Концепція державної регіональної політики, схвалена Указом Президента України від 25.05.2001 р. [169], Програма розвитку єврорегіонів від 29.04.2002 р. [133], Закони України “Про стимулювання розвитку регіонів” від 05.09.2005 р. [60], „Про транскордонне співробітництво” від 24.06.04 р. [58], Постанова Верховної Ради України „Про приєднання України до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями” від 14.07.93 р. [132], Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. [135], Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 рр. [134].

4) Нерозвиненість інституційної бази транскордонного і міжрегіонального співробітництва. Агенції регіонального розвитку так і не стали двигунами транскордонного співробітництва [164, с. 138 - 170].

5) Розосередженість цілей міжнародних регіональних організацій в Чорноморському регіоні, які, в більшості випадків, в своїй діяльності намагаються охопити якомога більше аспектів суспільного життя, багато в чому дублюючи одна одну (табл. 2.8).

З огляду на вищезазначені проблеми, доцільним було б закріплення за агенціями регіонального розвитку функції консолідації та координації

взаємодії учасників транскордонних та міжрегіональних ініціатив в Чорноморському регіоні.

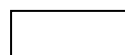
Таблиця 2.8

Сфери, які охоплює діяльність міжнародних організацій макро- та мезорівнів в Чорноморському регіоні

Міжнародні організації Сфери діяльності	Організація Чорноморського економічного співробітництва (1992) [173]	Міжнародний Чорноморський клуб (1992) [205]	Конференція приморських регіонів Європи (1973) [197]	Єврорегіон «Чорне море» (2006) [161]	Black Sea Synergy (2007) [148]
охорона навколишнього середовища					
торгівля та економічний розвиток					
туризм					
транспорт і зв'язок					
наука і технології					
культура					
енергетика					
співробітництво між митними органами					
боротьба з організованою злочинністю					
сільське господарство і агропромисловість, в т.ч. рибальство					
охорона здоров'я і фармацевтика					
банківська справа і фінанси					



- так



- ні

Транскордонні проекти дають змогу залучити та спрямувати на розвиток прикордонних регіонів України фінанси міжнародних фондів, зокрема європейських [177, с. 43-55].

Комісія Європейських спільнот в квітні 2007 року розробила нову ініціативу регіонального співробітництва „Black Sea Synergy”, яка ставить за мету посилення співпраці між країнами Чорноморського регіону та ЄС. Даний проект має доповнювати вже діючі ініціативи між ЄС та Україною, зокрема Європейську політику сусідства, а також співробітництво в рамках єврорегіонів «Нижній Дунай» та «Чорне море». Центральне місце в даній програмі займає гармонізація морської політики держав Чорноморського регіону. Програмою передбачено створення мережі кластерів взаємопов'язаних галузей морегосподарського комплексу, які мають забезпечити взаємодію між сектором послуг, промисловістю та науковими інститутами. Також передбачається співробітництво в сфері морської безпеки, охорони навколишнього середовища, рибальства, торгівлі, науки та освіти, новітніх технологій, розвитку електронної комерції тощо. В якості джерел фінансування дана програма передбачає: Європейський регіональний фонд розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк, Чорноморський банк торгівлі та розвитку [148].

З метою активізації транскордонного співробітництва приморських регіонів України **на мікрорівні** перспективним є формування в рамках єврорегіону «Чорне море» мережі транскордонних кластерів. Формування транскордонних кластерів в морегосподарському комплексі, - пріоритетному в Чорноморському регіоні, забезпечить ряд організаційно-економічних переваг (рис. 2.6). Зокрема, однією з таких переваг є полегшення інтеграції чорноморських портів України до сучасних міжнародних логістичних мереж, актуальність яких постійно зростає в умовах все більшого застосування підприємствами концепції „just in time” („точно в строк”), яка передбачає синхронізацію потреби у виробничих матеріалах та компонентах із їх постачанням. Як результат фундаментальних змін внаслідок розвитку світової економіки, технологій та суспільства, сфера економічної активності портів вийшла за територіальні кордони та перенесена на допоміжні об'єкти за їх межами у відповідності до вимог системи комплексних постачань.



Рис. 2.6. Трьохрівнева модель транскордонного співробітництва приморських регіонів України

Такий підхід веде до формування портових логістичних мереж, які охоплюють різноманітні транспортні вузли (наприклад, спеціалізовані порти, термінали, складські та виробничі потужності, промислові об'єкти), діяльність яких знаходиться в залежності від вантажної роботи великих портів. Глобалізація світової економіки відкрила нові горизонти і з часом розширила функціональний спектр морських портів, які розвивались в рамках логістичної системи, просуваючись по лінії „портове місто - портова зона – портовий регіон – портова мережа”. Надаючи якісний сервіс для мультимодальних перевезень, портовий комплекс України, як модуль такої мережі, отримає вигоду від залучення нових вантажопотоків. Функціонування логістичної мережі в рамках кластеру забезпечить оптимальну організацію підприємств транспортного та виробничого комплексу на територіальній основі.

Україна має найбільше число морських портів серед усіх країн на Чорному та Азовському морях: 19 морських торгових портів, 3 морських рибних порти (на даний момент здійснюють обробку схожої номенклатури вантажів із морськими торговими портами) та велика кількість вантажних терміналів. Крім того, спостерігається стале зростання обороту контейнерів при превалюючій кількості одиниць в Одеському та Іллічівському портах. Але на сьогоднішній день, за оцінками експертів, в українських портах виявлено недостатній рівень координації політики та стратегічного планування. Координація портів може бути досягнута шляхом оптимального врахування комерційних бізнес-планів та стратегій розвитку держави у цілому. Так як впровадження даної стратегії в розподілі задач між елементами портової галузі зачіпає комерційну діяльність окремих незалежних підприємств, оптимальне функціонування мережі буде залежати від ефективності співробітництва та застосування компромісних взаємовигідних комерційних сценаріїв, що може бути досягнутим в рамках функціонування транскордонного морського кластеру.

Потенціал українських портів при інтеграції до регіональної логістичної мережі полягає перш за все у переході від пункту з перевалки вантажу до спеціалізованої діяльності на рівні логістичного вузла, приймаючи до уваги можливість формування регіональної портової мережі. Першим кроком створення мережі повинно стати усунення інфраструктурних та організаційних бар'єрів в портах Чорного моря. Для визначення оптимальних функцій вузла в системі чорноморської логістичної портової мережі, в кожному порту необхідне введення цільової спеціалізації, яка б відповідала загальній стратегії розвитку портового комплексу. Портам слід визначити ключові напрямки діяльності, при здійсненні яких вони можуть отримати значні порівняльні переваги. Співробітництво з іншими вузловими терміналами необхідно здійснювати з метою розміщення другорядних напрямків діяльності порту. Ці заходи обумовлюють необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних зі станом технічних системних елементів (портів, контрактів із суднохідними компаніями, терміналів, доступу до терміналів), технологічних елементів (ефективності обробки вантажів та рівня обслуговування), організаційних елементів (співробітництво в обслуговуванні перевезень) та нормативно-правової бази (загальне правове середовище, регулюючі документи тощо) [9 с. 88-90]. Комплекс українських портів як логістичних центрів стане для регіональної логістичної мережі модулем, що забезпечуватиме ефективний вихід на континентальні транспортні маршрути, оптимізацію транспортних витрат, мінімізацію строків транспортування та буде сприяти посиленню конкурентоспроможності України на ринку міжнародних морських перевезень, підвищенню рівня інтегральної конкурентоспроможності приморських регіонів та подальшому економічному росту в регіоні Чорного моря.

Крім того, участь вітчизняних підприємств у транскордонних кластерах розширить їх можливості щодо виходу на європейський ринок, забезпечить

доступ до спільних інформаційних баз даних, науково-дослідних розробок та технологій.

Незважаючи на перспективність впровадження кластерних моделей розвитку транскордонного співробітництва в Чорноморському регіоні, їх впровадження гальмується відсутністю комплексного підходу до вирішення проблем організації взаємодії, побудованого на балансі національних, регіональних і підприємницьких інтересів, і попри ключову роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання, формування транскордонних кластерів в Причорномор'ї потребує державної підтримки.

Отже, на основі вищенаведених фактів можна стверджувати про доцільність застосування кластерного підходу для ефективного реформування морської галузі України. Морегосподарський кластер, об'єднавши зусилля і фінанси його учасників, забезпечить комплексне вирішення проблем розвитку морегосподарського комплексу України та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як приморських регіонів, так і України в цілому. Саме кластерний підхід до розвитку морської галузі має забезпечити входження України до числа наймогутніших морських держав світу не тільки з огляду на її географічний та рекреаційний потенціал, але й у політичній, економічній, науковій та воєнній площинах.

2.3. Методичні підходи оцінки ефективності функціонування кластерів в регіоні.

Попри розуміння переваг від участі в кластері з боку потенційних його учасників, на сьогодні існує гостра необхідність в розробці методичного підходу оцінки комплексуючого ефекту, який створюється в рамках кластеру, на конкурентоспроможність регіону та держави у цілому. Проте загальноприйнятого методичного підходу до аналізу економічної ефективності кластеру та впливу його діяльності на економіку регіону на сьогодні немає. Як зазначає академік Геєць В.М., відсутні методологічні

підходи до оцінки економічної ефективності кластерних утворень у різних галузях господарської діяльності, особливо для потенційного розвитку регіональних утворень як структурно цілісних і самобутніх територіально-адміністративних одиниць [22, с. 10-11].

Широко розповсюдженим підходом до оцінки ефективності кластерів є застосування методики оцінки ефективності інвестиційного проекту [101], що обумовлено тим, що в сучасних умовах при створенні кластера відбуваються процеси інтеграції та кооперації економічних ресурсів його учасників при переважному збереженні статусу юридичних осіб організацій-учасників кластеру. Проте широкий спектр діяльності структур, які входять до кластеру, породжує перешкоди при обліку та оцінці результатів функціонування як кластеру в цілому, так і його учасників зокрема. У зв'язку з цим, існуючу методику оцінки ефективності інвестиційних проектів [91] в цілому можна застосовувати тільки по відношенню до окремих учасників кластеру чи груп учасників, які реалізують інвестиційні проекти незалежно один від одного, але в рамках кластеру у напрямку його розвитку [101].

Таким чином, ми поділяємо думку Наумова В.А. [101], що формування кластерного утворення не є інвестиційним проектом в традиційному розумінні. Це організаційно-правовий проект зі специфічним фінансово-господарським механізмом. На основі цього Наумов В.А. пропонує метод оцінки ефективності формування та функціонування кластерного утворення на основі узагальнених критеріїв, які включають до себе сукупність часткових показників, які достатньо повно розкривають сутність обраних критеріїв. Наумовим В.А. рекомендовано наступні критерії та сукупності показників.

1. Виробнича структура кластеру:

- виробництво окремих видів продукції (товарів та послуг) у вартісному (без урахування НДС та акцизів) чи в натуральному вираженні;

- продукція, яка виготовляється в рамках кластеру та йде на експорт, у вартісному чи в натуральному представленні по кожному окремому виду товарів та послуг;

- виробництво окремих видів продукції (товарів чи послуг) у відсотках від загального обсягу.

Ці показники характеризують обсяг виробництва кластеру та ступінь його орієнтації на випуск прогресивної, експортоорієнтованої продукції світового рівня.

2. Ресурсний потенціал кластеру:

- природно-ресурсний потенціал (обсяг розвіданих природних ресурсів, що видобуваються, в поточних цінах);

- середньоспискова чисельність працюючих;

- середньорічна вартість основних виробничих фондів.

3. Інвестиційна діяльність:

- оборотні засоби;

- нематеріальні активи (без інтелектуальних інвестицій);

- інтелектуальні інвестиції (вкладення у підготовку кадрів, „ноу-хау”, НДДКР) та інноваційний фонд (фінансування новітніх науково-технічних розробок та ризикових проєктів);

- фінансові інвестиції.

4. Економічні показники кластеру:

- балансовий прибуток (приріст, збиток);

- виручка від реалізації продукції;

- рентабельність.

Проте дана методика, як і більшість існуючих, не дає змогу оцінити інтегральний та синергетичний ефект кластеризації для його учасників та регіону, в якому функціонує кластер.

Інший методичний підхід, запропонований Кисельовим А.М. [67], пропонує в якості індикатора ефективності діяльності кластеру зміну торговельного балансу регіону – стабільне підвищення рівня експорту та заміщення імпорту. До показників ефективності кластерного проекту, що оцінюються, Кисельов А.М. відносить наступні:

- покращення основних показників виробничо-господарської діяльності (обсяг реалізації, рентабельність, фондівдача та ін.) в основних підприємствах-учасниках кластеру (в динаміці і у порівнянні із середніми показниками по галузі);

- збільшення обсягу податкових надходжень;

- збільшення обсягу залучених інвестицій, в тому числі іноземних;

- збільшення кількості підприємств-учасників кластеру;

- збільшення долі малих та середніх підприємств, що беруть участь у кластері;

- збільшення кількості кваліфікованих робочих місць та ін.

Даний методичний підхід дає можливість оцінити динаміку розвитку кластеру в регіоні, проте не дає уявлення про те, які чинники обумовили цей розвиток. В той же час, для комплексної оцінки ефективності функціонування кластеру в регіоні важливим є встановити взаємозв'язок між економічним результатом функціонування кластеру та чинниками, які обумовили цей результат.

Відповідно до теорії регіональної експортної спеціалізації, розробленої у 80-х рр. ХХ ст. Армстронгом Х. та Тейлором Дж. [190], темпи регіонального зростання прямо пропорційно залежать від динаміки експорту. Відповідно до цієї теорії зовнішній попит на експортну продукцію регіону являє собою функцію від ціни на експортні товари, норми прибутку та ціни товарів-субститутів на світових ринках, а також якості продукції та після

продажного сервісу. Крім того, фактори, які визначають рівень виробничих витрат, серед яких витрати на заробітну плату, сировину, амортизаційні відрахування, рівень технологічного розвитку, операційні витрати, також впливають на позицію регіону на міжнародних ринках. Якщо вищезазначені чинники сприяють збільшенню обсягів регіонального експорту, то поступово зростає рівень валового регіонального прибутку та, відповідно, підвищується добробут місцевого населення.

Ключову роль експорту у забезпеченні конкурентоспроможності регіону відведено і в циклічній теорії кумулятивної конкурентоспроможності Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілда [207, 214]. В даній теорії цикл зростання конкурентоспроможності регіону виглядає наступним чином: зростання обсягів ВРП – активізація інноваційної діяльності – підвищення рівня продуктивності праці – зменшення відносних витрат на заробітну плату – зниження собівартості експортної продукції – підвищення попиту на експортну продукцію (рис. 2.7).

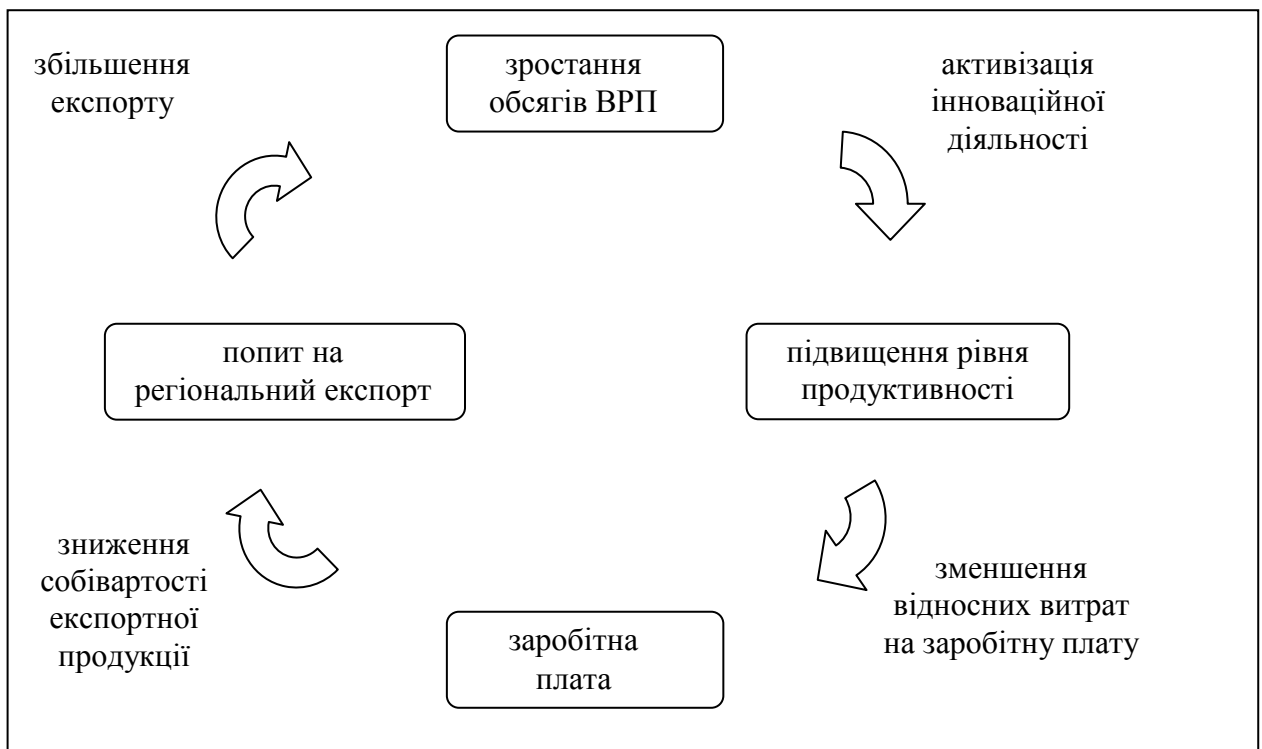


Рис. 2.7. Циклічна теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіону

Дані теорії підтверджені емпіричними дослідженнями факторів конкурентоспроможності регіонів країн ЄС рівня NUTS-2, проведеними Департаментом регіональної політики Європейської комісії [188].

Таким чином, індикатором рівня конкурентоспроможності регіону є ступінь реалізації його експортного потенціалу.

В рамках кластеру створюється додатковий економічний ефект, що посилює конкурентні переваги регіону. Підприємства, які входять до кластеру, отримують додатковий синергетичний ефект за рахунок спільного використання ресурсів (стратегія технологій та витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) та сфер діяльності (синергія планування та управління). Значення стратегії синергії полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств-учасників кластеру, ніж в ситуації, коли вони управляються окремо [4, с. 52-53]. Синергетичний ефект – зростання ефективності діяльності в результаті створення з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого позитивного системного ефекту (ефекту емерджентності), де ефект від взаємодії учасників об'єднання всередині інтегрованої системи перевищує суму ефектів діяльності кожного учасника окремо (автономно) [83, с. 26].

В результаті утворення кластеру досягається додатковий соціально-економічний ефект за рахунок групового розміщення виробничих та обслуговуючих підприємств у відповідності з їх транспортним та економіко-географічним положенням; сталості міжгалузевих зв'язків, що особливо актуально в умовах нестабільності на світових ринках в період криз; скорочення транспортних витрат; комплексного використання усіх видів ресурсів [98, с. 160-161]. Формування кластеру відбувається, як правило, в умовах вже існуючої соціально-виробничої структури, тому наші дослідження будуть спрямовані на виявлення шляхів більш ефективного використання локальних резервів матеріальних, трудових, інноваційних ресурсів, більш доцільного використання міжгалузевих резервів

комплексоутворення, вдосконалення механізму соціально-економічних зв'язків між елементами структури, між об'єктами виробничої та невиробничої сфер.

Інтегральний ефект перш за все створюється в результаті більш повного використання існуючих виробничих потужностей, транспортної інфраструктури, формування промислових зон, комплексного освоєння природних ресурсів та ін. Важливе значення має розвиток та вдосконалення соціальної інфраструктури, охорона та відновлення природних ресурсів.

На основі проведених у попередніх розділах досліджень, можна виокремити наступні основні економічні ефекти, які забезпечує підприємствам їх участь у кластері:

1) Ефект від спільного впровадження інновацій: найбільшої ефективності функціонування кластеру можливо досягнути лише за умови інноваційного та наукомісткого розвитку кластеру. Ми поділяємо думку к.е.н. Хасанова Р.Х. [180] про те, що найбільш важливою перевагою кластеру є синергетичний ефект перетоку інновацій. Інноваційний синергізм є наслідком спільного використання виробничих потужностей, переносу витрат на НДДКР з одного продукту на інший, спільне використання високотехнологічного обладнання тощо. Обмін технологіями значно збільшує загальну конкурентоспроможність кластеру, так як нові ідеї, бізнес-процеси, технології стають в кластері доступними для усіх підприємств, які, в свою чергу, прагнуть впровадити та вдосконалити отримані знання, створюючи тим самим нові конкурентні переваги і відповідно підвищуючи конкурентоспроможність кластеру, регіону та держави у цілому.

2) Ефект від застосування аутсорсингу: передача підприємством на основі договору певних бізнес-процесів чи виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, яка спеціалізується у відповідній галузі. Головним джерелом економії витрат за допомогою аутсорсинга є підвищення ефективності підприємства у цілому і поява можливості звільнити відповідні організаційні, фінансові та людські ресурси, щоб розвивати нові напрямки,

або сконцентрувати зусилля на існуючих, які потребують підвищеної уваги. Слід зазначити, що основною відмінністю аутсорсингу від субконтрактації полягає в тому, що субконтрактація є складовою частиною аутсорсингу і охоплює лише виробничу і науково-виробничу сфери [63, с. 54].

3) Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру: даний ефект в умовах підвищеної нестабільності та ризикованості зовнішнього середовища стає одним із основних ефектів, що досягаються в рамках кластеру. Підприємства кластеру проводять спільні заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку. Об'єднання витрат на заходи з мінімізації ризиків кожного окремого підприємства в рамках кластеру значно збільшує можливості реалізації заходів ризик-менеджменту.

4) Ефект від спільного використання інфраструктури: суттєвий фактор отримання економічного ефекту – вдосконалення економічних відносин між підприємствами-учасниками кластеру по лінії поглиблення виробничо-технологічної спеціалізації та кооперування, створення загальнокластерних обслуговуючих та допоміжних виробництв, об'єктів інфраструктури.

5) Ефект від зниження транзакційних витрат: в рамках кластеру формується спільна база знань та інформації внаслідок їх перетоку між підприємствами кластеру, що знижує специфічність того чи іншого ресурсу, а відповідно і транзакційні витрати [180]. Крім того, в рамках кластеру знижуються витрати пошуку інформації, пошуку клієнтів, ведення перемовин тощо.

6) Ефект від формування єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку: функціонування в рамках кластеру забезпечує підприємствам скорочення витрат на іммобілізацію оборотних коштів на час знаходження їх в процесі доставки. Розмір цих витрат визначається як вартість товарної маси, а ефект – її скорочення внаслідок пришвидшення постачання вантажів [78, с. 30].

В основу запропонованого в роботі методичного підходу оцінки економічного ефекту, що створюється в рамках кластеру (табл. 2.9), покладе-

**Методичний підхід оцінки економічного ефекту, що створюється в
рамках кластеру**

Показник	Формалізація
1. Ефект від спільного впровадження інновацій	$E_i = (C_0 \frac{P_1}{P_0} - C_1) * P_1,$ <p>де E_i - ефект від впровадження інновацій в рамках кластеру, гр. од; C_0 - витрати на випуск одиниці продукції до введення інновації, гр. од.; C_1 - витрати на випуск одиниці продукції після введення інновації, гр. од.; P_0 - річна продуктивність до введення інновації, тонн; P_1 - річна продуктивність після введення інновації, тонн</p>
2. Ефект від застосування аутсорсингу	$E_a = C_s - Ca,$ <p>де E_a - ефект від застосування аутсорсингу, гр. од.; C_s - витрати на самостійне виробництво даного виду робіт, послуг, гр.од.; Ca - витрати на придбання робіт, послуг у аутсорсера, гр.од.</p>
3. Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру	$E_r = C_{rm_0} - C_{rm_1},$ <p>де E_r – ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру, гр. од.; C_{rm_0} - щорічні витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку до формування кластеру, гр. од.; C_{rm_1} - щорічні витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку після формування кластеру, гр. од.;</p>
4. Ефект від спільного використання інфраструктури	$E_{ci} = I_o - I_1,$ <p>де E_{ci} - ефект від спільного використання інфраструктури, гр. од.; I_o – щорічні витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури до формування кластеру, гр. од.; I_1 – щорічні витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури після формування кластеру, гр. од.</p>

Продовж. табл. 2.9

5. Ефект від зниження транзакційних витрат	$E_t = C_{t_0} - C_{t_1},$ де E_t - ефект від зниження транзакційних витрат в рамках кластеру, гр. од.; C_{t_0} - щорічні транзакційні витрати до формування кластеру, гр. од.; C_{t_1} - щорічні транзакційні витрати після формування кластеру, гр. од.
6. Ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку	$E_{rb} = T_0 - T_1,$ де E_{rb} - ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази, гр. од.; T_0 - вартість товарної маси до створення єдиної товарно-розподільчої бази за даним видом вантажу, гр. од.; T_1 - вартість товарної маси після створення єдиної товарно-розподільчої бази за даним видом вантажу, гр. од. $T = \frac{t * Q * P}{365},$ де t - кількість діб, необхідних для постачання вантажу; Q - річний обсяг перевезень, тонн; P - ціна тонни вантажу, гр. од.; в знаменнику - тривалість року в днях

но методику визначення соціально-економічного ефекту формування морегосподарського комплексу, яка запропонована Дергачевим В.О., Домаскіною О.П., Моцаренко В.І., Таракановим М.Л. [98, с. 160-167]. При розрахунку окремих економічних ефектів за основу було взято методичні підходи Харіва П.С. (інноваційна діяльність) [179, с. 119-141], Кугаєвського О.О. (використання єдиної товарно-розподільчої бази) [78].

Апробацію даного методичного підходу здійснено на прикладі морського кластеру Mersey Maritime (Великобританія). В якості об'єкта дослідження було обрано одне з підприємств кластеру в сфері логістики Peel Holdings, роки для аналізу – 2003 р. в якості року до формування кластеру (рік заснування кластеру) та 2004 р. в якості року після формування кластеру. Інформаційною базою дослідження слугували щорічні звіти кластера та

аналітичні дослідження кластерних утворень в морській галузі консалтингової компанії «Fisher Associates», яка має більш ніж 10-річний досвід надання консалтингових послуг в морській та транспортній галузях [208, 209]. Розрахунки наведені в Додатку Д.

В таблиці 2.10 наведено результати проведених розрахунків. Аналіз показав, що найбільший економічний ефект забезпечено завдяки спільному впровадженню інновацій в кластері, а також спільному використанню інфраструктури та розподілу ризиків між учасниками кластеру.

Повертаючись до циклічної теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону, дослідимо вплив кластеру на конкурентоспроможність регіону. Як видно з рис. 2.8 додаткові економічні ефекти, які створюються в рамках кластера, посилюють фактори підвищення конкурентоспроможності регіону. Ефект від спільного впровадження інновацій в рамках кластера сприяє активізації інноваційної діяльності в регіоні, що веде до підвищення продуктивності праці в регіоні.

Таблиця 2.10

Економічний ефект логістичного підприємства Peel Holdings від його участі в морському кластері Mersey Maritime (Великобританія)

Показник	Значення, млн.дол.США	% до валового прибутку
1. Ефект від спільного впровадження інновацій	9,571	9,7
2. Ефект від застосування аутсорсингу	0,081	0,1
3. Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру	2,313	2,3
4. Ефект від спільного використання інфраструктури	3,129	3,2
5. Ефект від зниження транзакційних витрат	1, 772	1,8
6. Ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази	0,962	1,0
Сумарний ефект кластеризації	17,828	18,1
Валовий прибуток підприємства	98,447	100

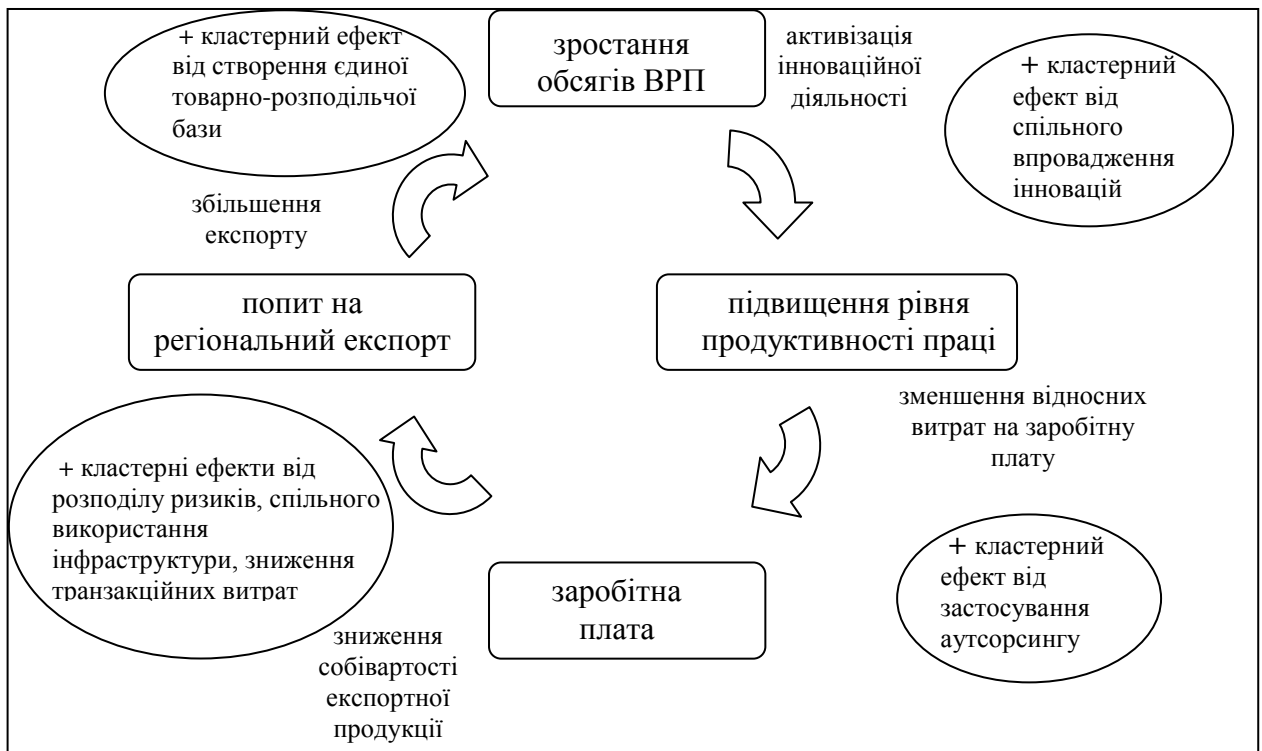


Рис. 2.8. Вплив кластерних ефектів на фактори підвищення конкурентоспроможності регіону

Ефект від застосування в кластері аутсорсингу дозволяє скоротити витрати на заробітну плату робітників, які задіяні в сферах, не пов'язаних з основною діяльністю підприємства. Ефекти від розподілу ризиків між учасниками кластеру, спільного використання інфраструктури, зниження транзакційних витрат обумовлюють зниження собівартості продукції підприємств, що входять в кластер, в тому числі експортної. Ефективному обслуговуванню підвищеного попиту на регіональний експорт сприяє формування в рамках кластера єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку, що, як зазначалося вище, пришвидшує постачання вантажів.

Таким чином, встановлено взаємозв'язок між ефектами кластеризації та факторами кумулятивного росту валового регіонального продукту, який є індикатором підвищення конкурентоспроможності регіону.

Запропонований у даному дослідженні методичний підхід дозволяє комплексно оцінити ефективність функціонування кластерів в регіоні на

основі ефектів, що створюються в рамках кластеру. Крім того, даний методичний підхід є універсальним, може бути застосований до будь-якого регіону та кластера, враховує додатковий синергетичний ефект, який досягається в кластері, є достатньо простим у застосуванні, зменшує час на проведення аналізу ефективності кластерів, що є особливо актуальним у мінливому зовнішньому середовищі.

РОЗДІЛ 3

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

3.1. Сервісний металокластер як дієвий інструмент підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України.

Як показав виконаний у попередніх параграфах аналіз, основою розвитку морегосподарського комплексу, а отже і приморських регіонів України, є зовнішньоторговельні зв'язки. Економіко-географічне положення Азово-Чорноморського регіону на перетині світових морських та сухопутних торгових шляхів, швидке зростання морських перевезень, інтернаціоналізація господарських процесів стали основними факторами підвищення ролі морських та річкових портів України у забезпеченні експортно-імпортних перевезень, концентрації вантажообігу у потужних портових центрах.

Переходячи від загальної концепції кластеризації морегосподарської діяльності приморських регіонів до частного її впровадження на одній із підсистем комплексу, слід зазначити, що у сучасній конкурентній боротьбі визначальними стають набуті переваги, тобто переваги, створені в процесі безперервного розвитку. Експортна діяльність приморських регіонів, як це було показано у параграфі 2.1, є визначальною у їх зовнішньоекономічній діяльності. Проте, сучасна сервісна економіка, яка заснована на інноваціях, висуває зовсім інші вимоги до її контрагентів, ніж ті, які панували ще 10 років назад, і якщо до них не дослухатися, під загрозою опиняються не лише нові позиції української продукції на світових ринках, але й існуючі. Сьогодні, для того щоб гідно конкурувати на світових ринках, недостатньо лише виготовити продукт, недостатнім є, навіть, надання супровідних послуг клієнту. Основна ідея сервісної економіки полягає в тому, що продається не просто продукт, а вирішення певної проблеми клієнта в максимально короткі терміни.

Розглянемо детальніше еволюцію даних процесів на прикладі металургійної галузі, продукція якої є основною статтею українського експорту, що робить Україну надто чутливою до кон'юнктурних змін на світовому ринку металопродукції. Глобалізація світової економічної системи обумовила формування цілісного економічного комплексу, в результаті чого посилюється взаємозалежність національних економік. За цих умов роль експортоорієнтованих галузей в економіці країни посилюється.

Металургійна галузь має особливе значення для економіки України: на металургійну галузь припадає чверть виробництва промислової продукції, більш ніж третина експорту країни, металургійна галузь забезпечує більше 40% валютних надходжень до бюджету країни [114, с. 13-16].

Основні тенденції на світовому ринку металопродукції в 2008 р. були обумовлені загостренням світової кризи, яка спровокувала погіршення економічних показників всіх, без винятку, країн. Так, у другому півріччі 2008 р. майже у всіх країнах світу спостерігався спад виробництва в металургійній галузі. Зростання обсягів виробництва сталі продемонстрували лише азійські країни, зокрема Китай, Індія, Південна Корея, та деякі країни Близькосхідного регіону, серед яких Саудівська Аравія та Катар (табл. 3.1).

Світова криза не оминула і металургійну галузь України, про що свідчить більш ніж 13-відсоткове падіння обсягів виробництва сталі та 8-відсоткове скорочення українського експорту металопродукції в 2008 р. Проте, Україна залишається одним із найбільших світових виробників та експортерів продукції чорної металургії [223, 194].

Аналіз географічної структури українського експорту металопродукції за останні п'ять років (рис. 3.1) виявив наступні тенденції.

В 2008 р. майже за всіма регіонами світу спостерігалось скорочення обсягів експорту металопродукції з України.

Відомо, що ситуація на світовому ринку металопродукції в останні роки визначалась дією, так званого, "китайського чинника». Китай із нетто-

Обсяг виробництва сталі за регіонами світу в 2008 році, млн.тонн¹

Регіон/країна	2007	2008	Зміна 2008/2007,%
Азія	754,574	749,496	-0,7
Китай	489,241	502,01	2,6
Японія	120,196	118,738	-1,2
Індія	53,08	55,05	3,7
Південна Корея	51,367	53,488	4,1
Близький Схід	16,452	16,036	-2,5
Саудівська Аравія	4,644	4,667	0,5
Катар	1,147	1,406	22,6
Йорданія	0,15	0	-100,0
Сірія	0,7	0	-100,0
Африка	18,764	17,009	-9,4
Марокко	0,512	0,478	-6,6
Єгипет	6,224	6,2	-0,4
Алжир	1,278	0,646	-49,5
Туніс	0,16	0	-100,0
Мавританія	0,05	0	-100,0
ЄС-27	210,186	198,55	-5,5
Німеччина	48,55	45,833	-5,6
Італія	31,99	30,477	-4,7
Франція	19,252	17,874	-7,2
Північна Америка	132,834	125,365	-5,6
США	98,181	91,49	-6,8
СНД	124,006	113,986	-8,1
Росія	72,22	68,51	-5,1
Україна	42,83	37,107	-13,4
Світ	1344,265	1329,719	-1,1

¹ Примітка. Складено на основі [211, 212]

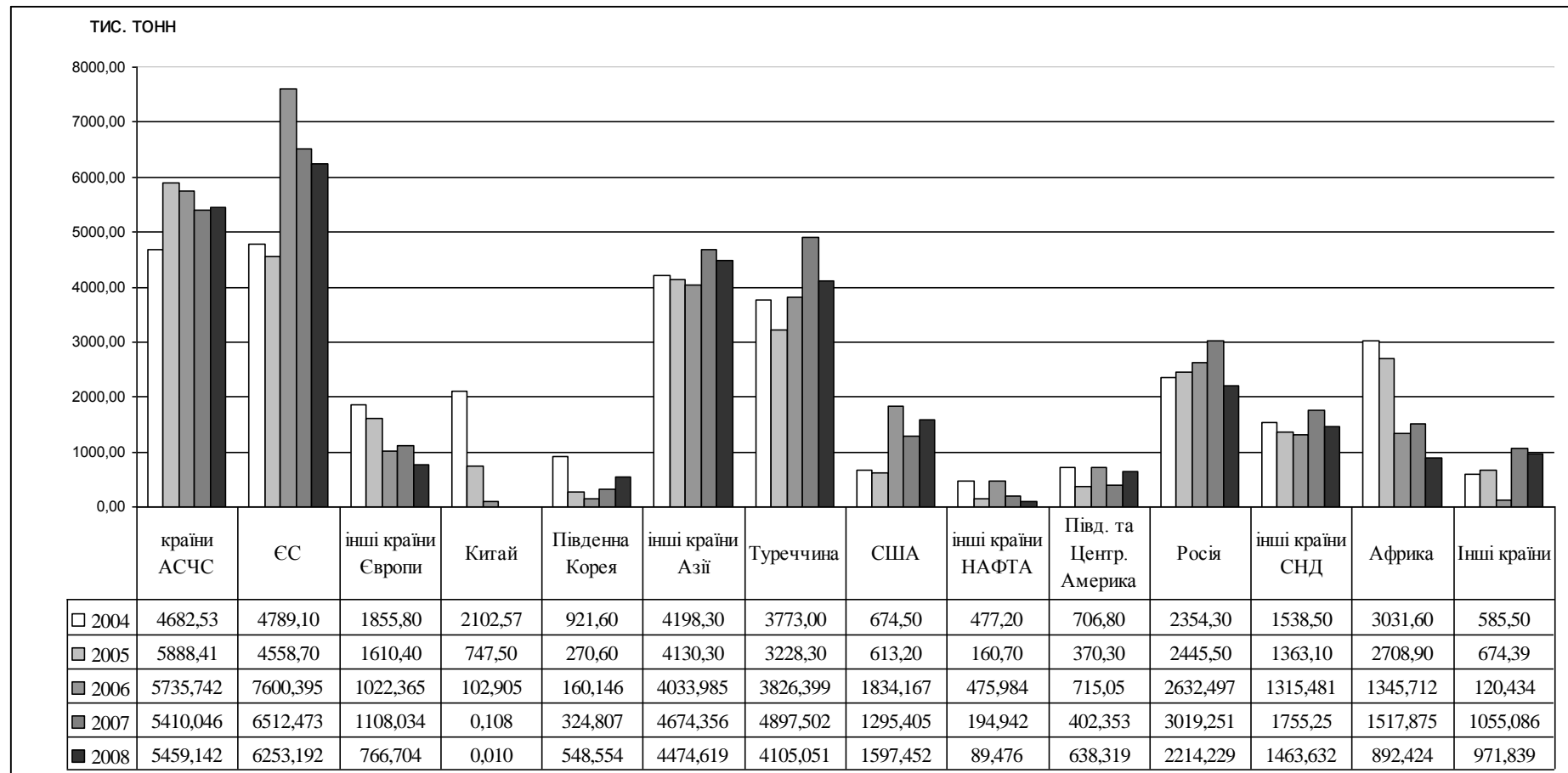


Рис. 3.1. Географічна структура українського експорту чорних металів (2004-2008 рр.) (тис. тонн)¹

¹ Примітка. Складено на основі [144].

імпортера перетворився на нетто-експортера, що призвело до суттєвого скорочення, майже закриття, китайського ринку металопродукції для України. Так, в 2008 р. експорт металопродукції з України до Китаю скоротився у порівнянні із 2004 р. більш ніж в 210 тисяч разів і склав лише 10 тонн. Крім того, можливим сценарієм подальшого розвитку подій є експансія китайської металопродукції у першу чергу на ринки країн Південно-Східної Азії та витіснення з цього регіону вітчизняної металопродукції.

Що ж стосується ринків металопродукції з високою доданою вартістю та високим рівнем цін – Європейського Союзу та США, то тут конкуренція з боку української металопродукції обмежується застосуванням до вітчизняних металовиробників дискримінаційних антидемпінгових розслідувань. Так, проти української металопродукції на даний момент впроваджено 21 антидемпінговий захід на зовнішніх ринках, серед яких 5 впровадили США, 3 – ЄС (Додаток Е, табл. Е.1). Серед інших країн, що застосували антидемпінгове мито проти української металопродукції Мексика, Росія, Аргентина, Венесуела, Таїланд, Туреччина, Перу, Канада. І хоча ринок ЄС залишається поки що найбільшим ринком збуту вітчизняної металопродукції, на нього припадає 21,2% українського експорту металопродукції, останніми роками простежується стійка тенденція до скорочення українського експорту металопродукції в цей регіон.

Доля ринку країн Співдружності незалежних держав (СНД) в загальному обсязі українського експорту металопродукції складає 12,5%. Країни СНД, зокрема Росія, помітно скоротили імпорт української металопродукції в 2008 р.

Одним з небагатьох ринків, які в умовах кризи залишилися стабільними споживачами української металопродукції, є ринок країн Близькосхідного регіону. На цей ринок припадає 18,5% українського експорту металопродукції: це другий після країн ЄС ринок збуту української металопродукції. В той же час, жодна із арабських країн не впровадила проти української продукції антидемпінгові мита та не веде жодних

антидемпінгових розслідувань, що свідчить про неупереджене ставлення до вітчизняної продукції. До того ж ринок металопродукції Близькосхідного регіону розвивається дуже швидкими темпами і перебуває на стадії підйому, що відкриває нові перспективи для активізації співпраці з Україною в сфері металургії. В умовах нестабільності світової кон'юнктури Україна, як і арабські країни, зацікавлена у встановленні довготривалих взаємовигідних стабільних відносин у стратегічній для них металургійній галузі.

Тринадцять країн Близького Сходу та Північної Африки, на які припадає більше 90% загального обсягу виробництва сталі арабських країн, входять до регіональної галузевої організації - Арабського союзу чавуну та сталі (АСЧС): Алжир, Бахрейн, Єгипет, Ірак, Йорданія, Катар, Кувейт, Ліван, Мавританія, Марокко, Саудівська Аравія, Сірія та Туніс. АСЧС було створено у квітні 1971 року. За більш ніж 30-річний період існування ця організація перетворилася на провідного учасника металургійного ринку країн Близькосхідного регіону.

Загальний обсяг виробництва всіх арабських металургійних компаній у 70-х роках ХХ ст. ледве сягав мільйона тонн сталі на рік. Проте зараз цей показник перевищив 17 млн.тонн сталевих продукції на рік. Серед позитивних зрушень, що відбулися в металургійній галузі Близькосхідного регіону за останні тридцять років можна виокремити наступні:

- географічна диверсифікація виробництва: зараз майже кожна арабська країна має в своєму розпорядженні металургійний комбінат чи завод;
- розширення товарної номенклатури: і хоча на долю арматурного прокату припадає основний обсяг виготовленої в країнах цього регіону металопродукції, доля плоского прокату складає чверть загального обсягу металургійного виробництва;
- зросли приватні інвестиції до металургійного сектору: до початку 90-х років минулого століття металургійна галузь знаходилась під державним контролем як стратегічна галузь;

- впровадження новітніх технологій: основною перешкодою реалізації інвестиційних проектів в металургійній галузі, зокрема здійснення технологічної перебудови підприємств галузі, була нестача фінансових ресурсів. Проте уряди країн АСЧС прийняли рішення спрямувати значну частину прибутку від експорту нафти на модернізацію металургійної галузі. Серед найперспективніших технологій, що впроваджуються на металургійних підприємствах країн АСЧС, слід назвати відкриття на металургійних комбінатах електроплавильних станів. Результатом такої політики стало те, що металургійні комбінати, які засновані впродовж останніх двох десятиліть, відповідають найновітнішим технологічним вимогам;

- посилення експортної орієнтації галузі: основний обсяг експорту арабських металургійних компаній спрямовується на арабський ринок;

- активізація інтеграційних процесів в металургійній галузі не тільки серед арабських компаній, а й між арабськими та іноземними компаніями: поява на світовому металургійному ринку металургійного гіганту Mittal-Arcelor, обсяг виробництва якого сягає 100 млн.тонн, дала поштовх для активізації інтеграційних процесів в країнах АСЧС. Багато в чому це обумовлено необхідністю витримати конкуренцію металургійних гігантів на світовому ринку. Перспективність арабського ринку для розвитку міжнародних альянсів в сфері металургії пояснюється, в першу чергу, наявністю дешевої робочої сили та багатими покладами газу та нафти;

- перебудова галузі на ринкових засадах [204].

Близькосхідний регіон входить до числа найбільших імпортерів металопродукції в світі. Більшість країн АСЧС залишаються нетто-імпортерами металургійної продукції. Слід зауважити, що арабські металургійні компанії дуже сильно залежать від імпорту квадратної заготовки. Значні обсяги імпорту металопродукції до країн АСЧС роблять цей ринок одним із найпривабливіших для світових експортерів металопродукції.

Зростання імпорту в цей регіон обумовлено, з одного боку, зростаючим внутрішнім споживанням, а з іншого – неспроможністю арабських металовиробників покрити дефіцит металопродукції на внутрішньому ринку. Імпорт металопродукції країн АСЧС в 2007 р. сягнув 25 млн.тонн. Тільки Україна експортує в цей регіон більше 5 млн.тонн продукції чорної металургії.

Очікується, що відбудова Лівану, Іраку, сектора Газа, бум в галузі будівництва в Алжирі збільшить імпорт металургійної продукції, зокрема довгомірного прокату будівельного призначення.

Проблема дефіциту сировини для металургійної галузі країн АСЧС може бути частково вирішена за рахунок інвестицій у видобуток залізної руди у Ваді Аль-Шаті та в регіоні Квінейт у Південно-Східній Лівії.

Найбільші металургійні компанії АСЧС сконцентровані в Єгипті. Не випадково найбільші обсяги експорту української металопродукції спрямовуються до Єгипту - 1,372 млн.тонн (рис. 3.2). Значний обсяг експорту до Єгипту обумовлений швидкими темпами зростання економіки Єгипту – до 6% на рік, що сприяло підвищенню попиту на металопродукцію на внутрішньому ринку до 5 млн.тонн, більша частина якого припадає на сортовий прокат [206, с.10-13].

Ці процеси створюють нові перспективи для співпраці між АСЧС та Україною. Так, якщо в 2004 р. обсяг експортних поставок металопродукції з України до арабських країн складав 4,682 млн.тонн, то у 2008 р. цей обсяг склав 5,459 млн.тонн, що на 16,6% більше ніж у 2004 р., і на 0,9% більше ніж у 2007 р. (див. рис. 3.1). Попри незначне збільшення експортних поставок з України до країн АСЧС в 2008 р. порівняно із 2007 р. у фізичному вимірі - 0,9%, зростання українського експорту у вартісному вимірі було значним – 48,8%, що обумовлено стрімким зростанням цін на металопродукцію в 2008 р. Доля експорту металопродукції до країн АСЧС в загальному експорті металопродукції з України в 2008 р. залишилася на рівні 2007 р. - 18,5% (Додаток Ж, табл. Ж.1).

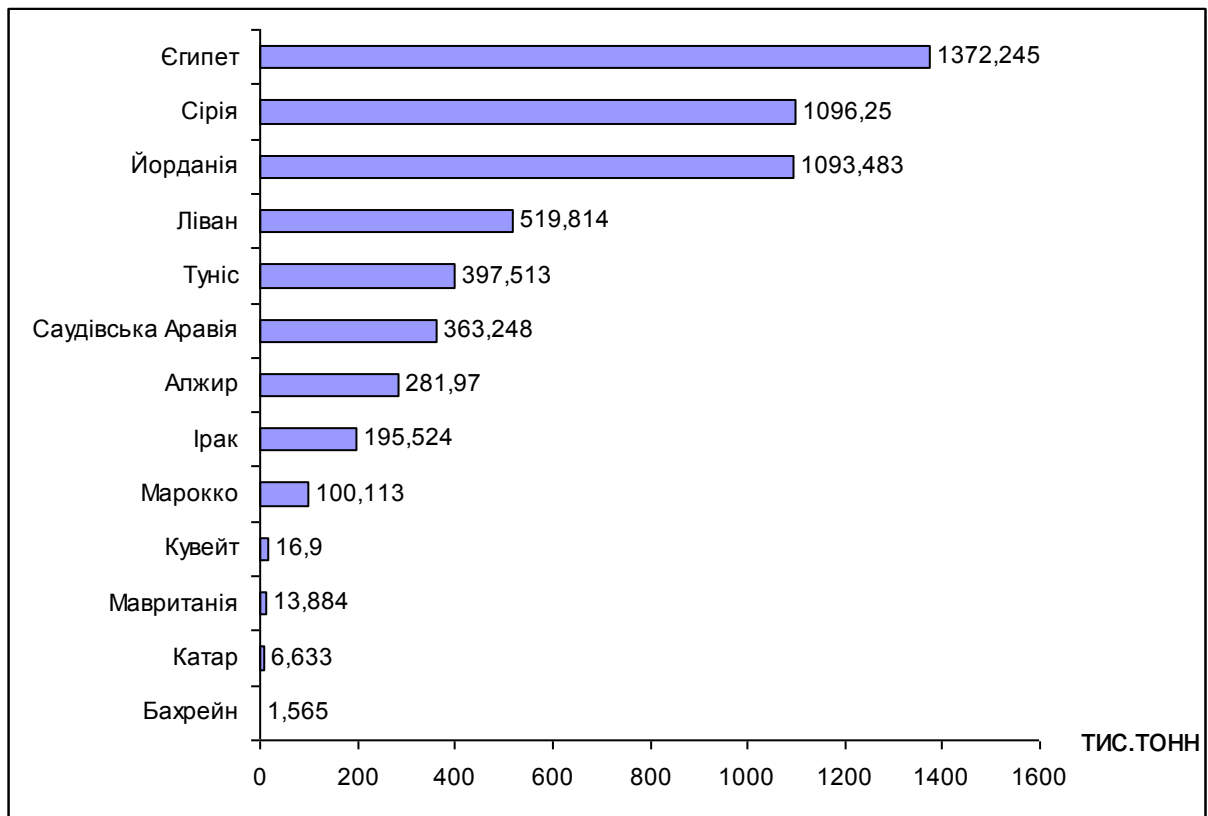


Рис. 3.2. Експорт продукції чорної металургії з України до країн-членів АСЧС в 2008 році (тис.тонн) (Складено на основі: [154]).

Найбільше зростання експортних поставок металопродукції з України відбулося до таких арабських країн як Ірак – в 7,4 рази, Катар – 10,7 рази, Саудівська Аравія – 34,2%, Йорданія – на 22,3%, Єгипет – на 15,8%. Поряд із цим різке скорочення українського експорту металопродукату відбулося до таких країн як Алжир – на 48,3%, Бахрейн – на 90,1%, Мавританія – на 41,4%, Марокко – на 34,9%, Сірія – на 31,0%, Туніс – на 16,1% (Додаток 3, рис. 3. 1). Аналіз динаміки експортних поставок металопродукції з України до країн АСЧС за останні 5 років виявив стійку тенденцію до різкого скорочення експорту металопродукції з України до Алжиру, Марокко, натомість обсяги експорту металопродукції стабільно зростають високими темпами до таких країн як Ірак та Йорданія.

В товарній структурі українського експорту металопродукату до країн АСЧС намітилась позитивна тенденція (рис. 3.3): зростання експорту прокату з легованої сталі у 2008 р. у порівнянні із 2007 р. становило 89,1%, холоднокатаного плоского прокату – 14,5%, але, на жаль, у 2008 р. не

вдалося утримати позитивні тенденції росту обсягів експорту фасонних та спеціальних профілів, який скоротився на 28,9%. Серед негативних тенденцій в динаміці товарної структури українських експортних поставок металопродукції до країн АСЧС слід відмітити також те, що після деякого скорочення обсягів експорту металопродукції низьких ступенів переробки (напівфабрикатів, брухту, чавуну) на протязі останніх років, в 2008 р. відбулося помітне зростання експортних поставок за цими товарними позиціями.

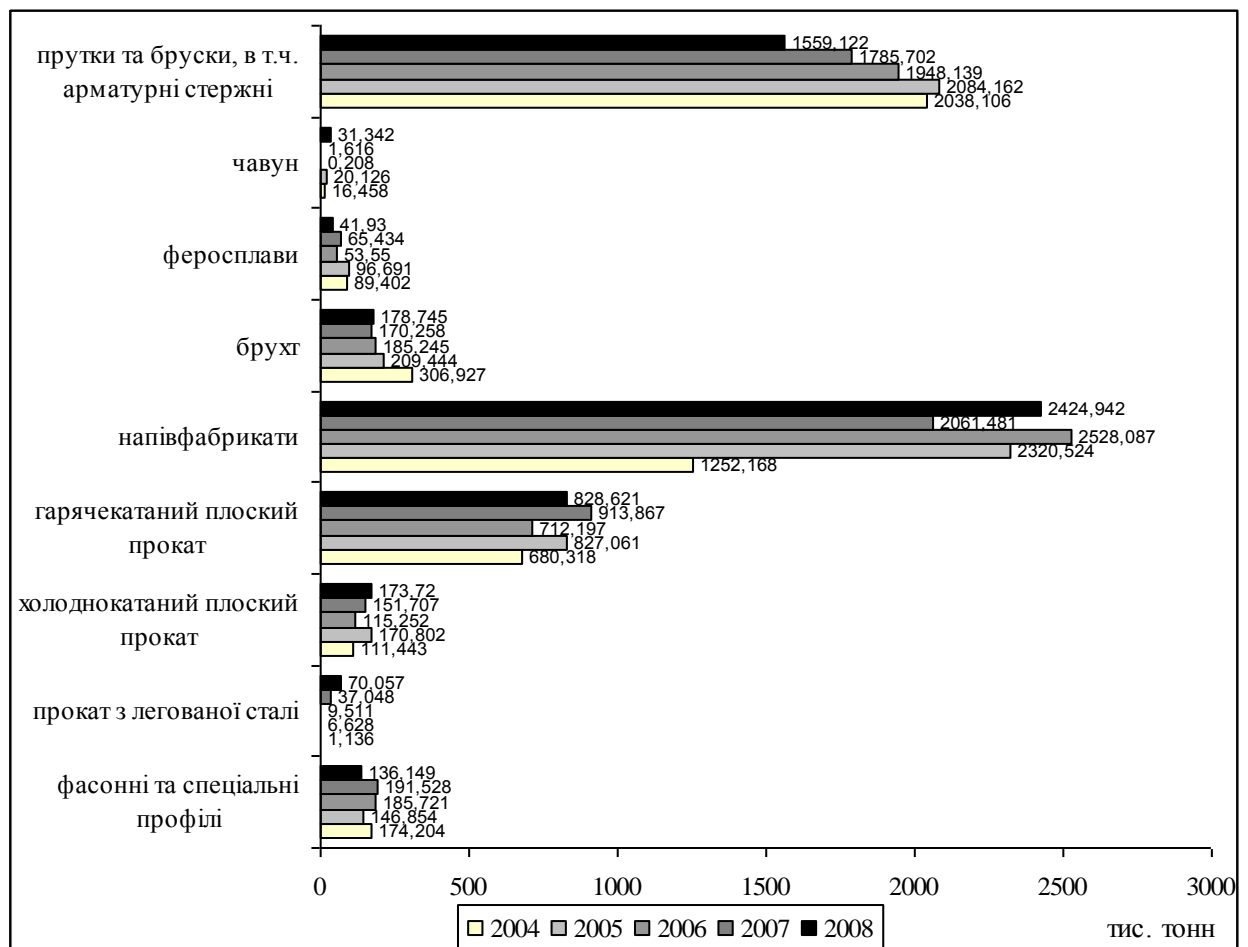


Рис. 3.3. Динаміка товарної структури експорту металопродукції з України до країн АСЧС у 2004-2008 рр. (тис.тонн) (Складено на основі: [154]).

Потенціал поглиблення співпраці між Україною та арабським ринком металопродукції обумовлений наступними причинами:

- швидкий економічний розвиток країн АСЧС;

- ринок країн АСЧС є містким і ненасиченим, а отже існують ще незайняті іншими світовими металовиробниками ринкові ніші;
- незабезпеченість внутрішнього ринку арабських країн металопродукцією, зокрема продукцією високих стадій переробки, що дає можливість українським металовиробникам нарощувати свій експорт в цей регіон [191, с. 32-37];
- активізація реалізації інфраструктурних проектів в країнах АСЧС [201, с. 14-16], що збільшує їх попит на металопродукцію;
- активізація процесів консолідації в металургійній галузі із залученням іноземних компаній, що відкриває перспективу створення українсько-арабських вертикально інтегрованих структур в металургійній галузі [193, с. 32-37].

Слід констатувати, що потенціал активізації співпраці між Україною та країнами АСЧС в металургійній галузі не реалізовується в повній мірі. Зокрема нереалізованим залишається потенціал України на виконання індивідуальних замовлень арабських споживачів на постачання металопродукції зі спеціальними параметрами, визначеними споживачем. Можна навести наступний приклад: українське металургійне підприємство отримало індивідуальне замовлення від арабського імпортера вітчизняної металопродукції на виробництво партії арматури певної довжини. Особливою вимогою арабської сторони було те, щоб арматура була зігнута у V-образній формі для можливості транспортування даної партії товару через пустелю, де єдиним транспортним засобом є верблюд.

Частіше всього виконувати такі індивідуальні замовлення вітчизняні металургійні підприємства відмовляються через витратність переналадки виробничих ліній та невеликий обсяг партій, що замовляються. Проте, за виконання таких індивідуальних замовлень замовник пропонує значно вищу ціну, ніж за металопродукцію зі стандартними параметрами. В умовах посилення конкуренції на світових ринках металопродукції недоцільно відмовлятися від високоприбуткових замовлень [111, с. 62-68].

З метою підвищення ступеню реалізації наявного потенціалу співробітництва між Україною та країнами АСЧС ми пропонуємо створити сервісні металокластери зі спеціалізацією на ринок країн АСЧС [47, с. 12-20].

Система проміжних обслуговуючих центрів в сфері металозабезпечення вважається „п'ятим” укладом в металургії. Перші обслуговуючі центри з'явилися ще в середині XIX століття. Обслуговуючі центри були покликані, з одного боку, раціоналізувати збут продукції металургійними підприємствами, скоротивши при цьому складські площі, а з іншого – звільняють споживачів від необхідності здійснювати ресурсномісткі заготівельні операції. Згодом до складських функцій обслуговуючих центрів додалися функції з обробки металу: правка, різання, гнуття, шліфування, нанесення покриття тощо. Ще однією зміною в організації даних центрів стала їх переорієнтація з виключно внутрішнього ринку на зовнішньоторговельні операції. На сьогодні, система обслуговуючих центрів в сфері металозабезпечення промислово розвинутих країн перетворилася на самостійну галузь промисловості [1, с. 136-140].

Традиційно виділяють два основні види сервісу в металургії:

1) Набір послуг організаційно-фінансового характеру, який включає до себе найпростіші операції: з обробки металу (наприклад, різання в розмір чи гнуття), оперативне відвантаження та постачання товару споживачу, пропозиція прокату в достатньо широкому асортименті та наявність такого на складі, а також комплектація замовленої партії багатьма позиціями сортаменту. Головною задачею такого сервісу є „прискорення складу” без втрат для асортиментного ряду.

Серед важливих нововведень в цій групі сервісних переваг можна відмітити помітне розповсюдження практики товарного кредитування корпоративних клієнтів, яких все більше цікавить можливість отримання відстрочки платежу за відвантажений товар і збільшення її терміну. А в роботі з деякими великими споживачами вже увійшли в практику і фінансові схеми типу факторингових.

2) Сервісна переробка прокату, яка включає до себе складні технічні операції з глибинної обробки металу на дорогому обладнанні з кінцевим виходом нового продукту – напівфабрикату, придатного для подальшого використання в машинобудуванні чи будівельній галузі без доробки його замовником. Тут мова йде про концепцію „сервісного металоцентру” [79, с. 49-50].

Проте, враховуючи сучасні тенденції світового економічного розвитку в умовах глобалізації, сервісна функція в металургійній галузі вимагає принципово нових підходів до її практичного комплексного впровадження. Одним з таких підходів є кластерний підхід до реалізації концепції сервісної економіки в металургії.

Отже, третім видом форми організації сервісу в металургії, який найбільше відповідає умовам сучасного бізнесу, є **сервісні металокластери**, які представляють собою об’єднання металургійних виробничих, сервісних підприємств, зокрема сервісних металоцентрів, які тісно співпрацюють з науково-дослідними, освітніми установами, громадськими, галузевими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності української металопродукції та регіону, в якому функціонує кластер.

Сервісна ідеологія у роботі із споживачами металопродукції набуває все більшого поширення в багатьох країнах світу. Увага до сервісної сфери в металургійній галузі обумовлена, в першу чергу, двома факторами. По-перше, загостренням конкуренції: підприємства впроваджують новітні виробничі методики та технології, в результаті чого скорочуються відмінності в собівартості продукції, та гравцям конкурентної боротьби доводиться шукати нові конкурентні переваги. По-друге, для споживачів все більшого значення набувають не тільки ціна та якість продукції, але й те, як організована взаємодія із постачальником [118]. Ціна та якість продукції все в меншій мірі відіграють роль вирішального фактору ефективної конкуренції

на ринку металопродукції, в той час як все більшого значення у конкурентній боротьбі набуває сервісна функція.

Традиційно кластерний підхід до розвитку сервісу в металургійній галузі застосовують промислово розвинуті країни. Піонером в організації та розвиткові обслуговуючих центрів є США. Останнім часом процес формування металокластерів активізувався в країнах СНД, зокрема Казахстані, де створено кластер „Металургія та металообробка”, одним із кластерних проектів в металургійній галузі Росії, над яким йде активна робота, є проект формування металокластера в Приамур’ї.

Україна як один з провідних металовиробників та металоекспортерів світу не може залишатись осторонь процесів, що відбуваються в світовій металургії. Незважаючи на те, що деякі металотрейдери в Україні позиціонують себе як сервісні металоцентри задля рекламної комунікації з клієнтом, нескладні види обробки металу багато з них застосовують в якості ще одного способу отримання доходів. В умовах низької рентабельності в торгівлі виготовлення нескладних металоконструкцій дозволяє металотрейдерам продавати безпосередньо метал, який використано у виробі, і роботу з його виготовлення. Поряд із цим, деякі українські металотрейдери еволюціонують з металоторгівлі до серйозної металообробки. Такі оператори металоторгівельного бізнесу, як „СавВАТС” (м. Київ), „НІКО-Центрметал” (м. Дніпропетровськ), НВП „ІМВО” (м. Львів), за своєю бізнес-конфігурацією явно нагадують виробничі проекти, хоча ніхто з них не поспішає заявляти про вихід з металоторгівлі. Наряду із універсальними металотрейдерами на металургійному ринку присутні металотрейдери, які спеціалізуються на продажі окремих груп металопрокату, наприклад, труби, машинобудівний, будівельний прокат тощо. Прикладом можуть слугувати такі підприємства, як „Такт”, „Содружество”, „Укрспецпрокат”, які займаються виключно продажами прокату із конструкційних та спеціальних марок сталі, технологічно призначених для споживання на машинобудівних заводах [79, с. 48-49].

Для системного вирішення проблем сервісної сфери металургійної галузі України доцільним є формування сервісних металокластерів. Головною їх особливістю буде спеціалізація не за окремими видами металопродукції, а за регіонами світу, до яких експортується українська металопродукція. Тобто, в рамках сервісного металокластеру буде здійснюватись дообробка металопродукції з урахуванням національних особливостей споживання конкретного регіону.

Кластеризація сервісної сфери металургійної галузі передбачає об'єднання учасників на таких принципах, як (Додаток И, табл. И.1): суперпроцесинг; субконтрактинг; аутсорсинг; сучасних логістичних концепцій: концепція логістичного пакету, концепції «точно в строк» та „точно в послідовності”.

Учасниками сервісного металокластеру можуть бути:

- а) підприємства гірничо-металургійного комплексу (ГМК), зокрема сервісні металоцентри;
- б) підприємства споріднених і підтримуючих галузей: суднобудування, машинобудування, автомобілебудування, будівництво;
- в) державні відомства;
- г) науково-дослідні інститути;
- д) навчальні заклади;
- е) супровідні обслуговуючі підприємства зі спеціалізацією в металургійній галузі: кредитно-фінансові установи, маркетингові фірми, рекрутингові компанії, експедиторські компанії, трейдери, сертифікаційні центри з визначення якості продукції;
- є) підприємства транспортного комплексу: морські торгові порти, залізниця, автопідприємства, транспортно-логістичні комплекси;
- ж) професійні асоціації.

Кластерний підхід до розвитку сервісної діяльності в металургійній галузі дозволяє значно розширити спектр послуг, що надаються окремим сервісним металоцентром. Зокрема, завдяки існуванню в рамках кластеру

потужного науково-дослідного центру можливим стає надання металоспоживачам кваліфікованих консультаційних послуг фахівців кластеру з питань обробки та застосування металу, організація різноманітних курсів, семінарів, шкіл з проблем використання металопродукції, що обумовить підвищення якості кінцевої продукції. До того ж, існування в рамках кластеру науково-дослідного центру дозволить більш широке впровадження новітніх технологій в діяльність підприємств кластеру, що забезпечить інноваційний розвиток даного кластеру.

Задачею навчальних закладів в рамках сервісного металокластеру має стати підготовка кваліфікованих кадрів зі спеціалізацією в даній сфері діяльності, і не тільки менеджерів вищої ланки, але й фахівців середньої ланки, на яких існує підвищений попит.

Спеціалізований банк, який діє в рамках кластеру, кредитує підприємства під час кризових явищ на ринку, натомість отримує значні прибутки під час економічного зростання.

Цілями формування сервісного металокластеру зі спеціалізацією на арабський ринок є більш повне врахування потреб арабських споживачів та збільшення доданої вартості металопродукції від 3 до 45% в залежності від глибини дообробки металопрокату, яка буде йти на розвиток української економіки, а також згладжування коливань на внутрішньому та зовнішніх ринках.

В рамках сервісного металокластеру доцільним є створення спеціалізованих підгруп за видами продукції: метизна, будівельна, машинобудівна, суднобудівна, трубна тощо, кожна з яких буде враховувати специфічні вимоги арабських металоспоживачів та виготовляти продукцію готову до застосування у виробничому процесі арабських металоспоживчих підприємств без додаткової обробки.

Сервісний металокластер створює додану вартість і отримує від цього дохід, проте якщо порівнювати ціну того ж продукту, виготовленого за допомогою різних підрядників, і ціну продукції в сервісному металокластері,

то порівняння буде на користь останнього, особливо із урахуванням логістичних та часових витрат. Серед *основних функцій сервісних металокластерів* можна виокремити наступні:

1) виробництво заготовок металопродукції: різання металопродукату за контрольними розмірами та формами, зачищення поверхні, шліфування, полірування, нанесення покриття, фарбування, нарізка різьби, гнуття металопродукції, в тому числі круглих і профільних труб;

2) виготовлення деталей, готових для збірки та монтажу;

3) управління ланцюгом поставок – надання повного асортименту продукції, що випускається, із заданими характеристиками в точно оговорені терміни;

4) режим накопичувального складу для формування лотів на експортний і внутрішній ринок на випадок „падаючого” ринку;

5) формування конкретних партій, перефасування, перемаркування, перепакування;

6) підтвердження якості металу, механічних та геометричних характеристик, сертифікація за різними міжнародними стандартами;

7) інфраструктурні послуги;

8) технічні консультації.

Арабські споживачі вітчизняної металургійної продукції зацікавлені в комплексному обслуговуванні і готові платити за нього більше з наступних причин:

- зниження загальної вартості закупівель продукції: точний підбір металопродукції для умов експлуатації на конкретному підприємстві продовжує термін її експлуатації і обумовлює значну економію на майбутніх закупівлях;

- скорочення упущеної вигоди: низька якість або невідповідність металопродукції конкретним умовам експлуатації споживача призводить до зупинок виробничого процесу та значних втрат;

- безперебійність та точність постачань сприяють звільненню оборотних коштів споживача металопродукції. Ефект для споживача може бути значно відчутним, так як обсяги залишків на складах споживачів металопродукції складають 3-6-місячний обсяг споживання [118];

- укладання довгострокових контрактів в рамках сервісного металокластеру забезпечить стабільність та передбачуваність цін, що створює сприятливі умови як для постачальників, так і для споживачів;

- скорочення втрат металу: за деякими оцінками, розкрій та різання листового прокату в обслуговуючому центрі скорочують втрати металу на 8-10% у порівнянні із виконанням тих же операцій у звичайному металозаготівельному підрозділі машинобудівної компанії [1, с. 139];

- оперативне виконання замовлень (не більш ніж через 24 години), розміщення яких відбувається за допомогою Internet на основі довготривалих договорів.

Переваги від формування сервісного металокластеру отримують не тільки його безпосередні учасники, але й регіон, в якому діє кластер, та держава у цілому (табл. 3.2).

На сьогодні існують передумови для формування такого спеціалізованого сервісного металокластеру в портах Одеської області, зокрема в м. Одеса та м. Южне. Це обумовлено, по-перше, сприятливим географічним положенням цих портів для транспортування металопродукції в арабські країни. По-друге, ці порти мають можливість приймати великотоннажні судна протягом року, на відміну від традиційного порту металообробки – Маріупольського. По-третє, позитивною динамікою росту вантажообігу чорних металів в портах Одеса, Іллічівськ та Южний. За підсумками 2008 року Одеський морський торговий порт хоча і залишається поки що на другому місці (рис. 3.4) за перевалкою чорних металів, проте, на 3,3% збільшив обсяги переробки чорних металів, на відміну від Маріупольського порту, де спостерігалось 15-відсоткове скорочення обсягів

Переваги від формування сервісного металокластеру

<p>на рівні держави</p>	<ul style="list-style-type: none"> - розвиток металоспоживчих галузей; - розвиток підприємств морегосподарського кластеру, які забезпечують транспортування металопродукції до кінцевого споживача; - стабілізація кон'юнктурних коливань на внутрішньому ринку; - скорочення долі сировини та напівфабрикатів в експорті металопродукції; - спрощення процедур контролю за наданням податкових пільг та розподілом прибутку; - отримання синергетичного ефекту від фінансових інструментів, що застосовує держава
<p>на рівні регіону</p>	<ul style="list-style-type: none"> - зростання валового регіонального продукту; - приток іноземних інвестицій; - підвищення рівня зайнятості населення регіону; - розвиток інфраструктури регіону; - розвиток наукового та інноваційного потенціалу; - розвиток соціального капіталу; - посилення позицій регіону на світових ринках
<p>на рівні підприємств-учасників кластеру</p>	<p><i>Для підприємств-виробників:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - синергетичний ефект перетоку інновацій, інформації, знань; - скорочення витрат, пов'язаних із неосновною діяльністю підприємства за рахунок передачі її в аутсорсинг; - мінімізація ризиків; - скорочення витрат на експлуатацію об'єктів інфраструктури; - скорочення транзакційних витрат; - скорочення витрат на імобілізацію оборотних коштів; - стабільність постачань <p><i>Для підприємств-споживачів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - зниження загальної вартості закупівель продукції; - скорочення витрат металу; - звільнення оборотних коштів завдяки безперебійності та точності постачань; - оперативне виконання замовлень; - скорочення транзакційних витрат; - мінімізація ризиків; - стабільність постачань

переробки даного виду вантажу у порівнянні із 2007 роком. Порт Южний збільшив переробку чорних металів на 39% у 2008 році, що в першу чергу пов'язано із прямими договорами між портом та вітчизняними виробниками металу – Єнакіївським, Алчевським, Донецьким та Макіївським комбінатами [24, с. 40-41].

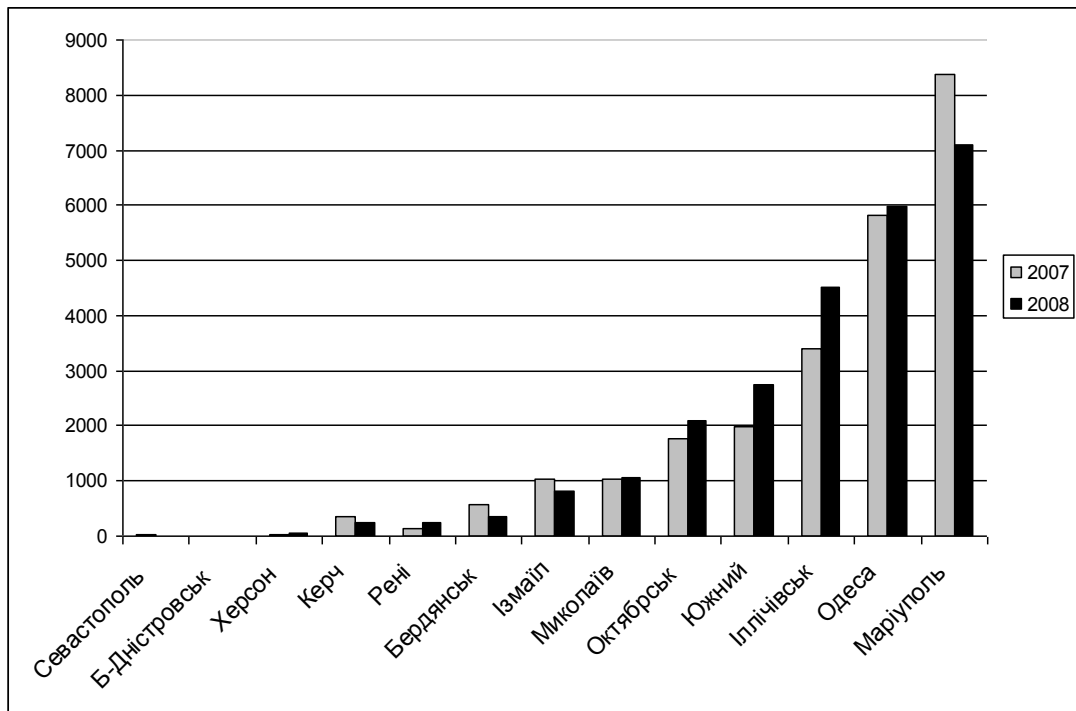


Рис. 3.4. Динаміка вантажообігу чорних металів в морських торгових портах України в 2008 році, тис. тонн (Складено на основі: [106, с. 65-68; 100, с. 43-46])

З огляду на зростаючі обсяги експортних поставок металопродукції з України до країн АСЧС та значний їх обсяг (близько 5 млн. тонн), доцільним є створення спеціалізованої постійної суднохідної лінії, що забезпечить наступні переваги:

- стабільність поставок та більш широке впровадження концепції «точно в строк» («just in time»);
- меншу вартість фрахту, що обумовить зниження ціни на українську металопродукцію для кінцевого споживача;
- більш ретельне врахування вимог арабського споживача.

Ще одним перспективним напрямком співпраці між Україною та АСЧС є залучення арабських інвесторів до модернізації підприємств гірничо-металургійного комплексу України в рамках арабських інвестиційних фондів, таких як Валютне агентство Саудівської Аравії, Інвестиційне управління Кувейту, Фонд регулювання доходів, Інвестиційне управління Катару, Холдингова компанія «Mumtalakat» Бахрейну та ін. [21, с. 47-63]. Співпраця в даній сфері є перспективною для обох сторін: для України – залучення дефіцитних фінансових ресурсів для модернізації та розвитку металургійної галузі; для країн АСЧС – залучення до світових процесів інтернаціоналізації, а також убезпечення національних економік від надлишкової грошової маси, що зумовлює інфляційний тиск та сприяє «перегріву» економіки. До того ж, однією із умов залучення ресурсів арабських інвестиційних фондів до модернізації підприємств ГМК України повинно бути укладання рамкового контракту між українським заводом-рецепієнтом інвестицій та арабським інвестором на постачання певного обсягу металопродукції до арабських країн на постійній основі, що є вигідним як українському металовиробникові так і арабському споживачеві, так як укладання рамкових контрактів забезпечить стабільність постачань між Україною та країнами АСЧС. Свідченням зацікавленості арабської сторони у співпраці у зазначеній сфері є інвестиційні форуми в Дубаї, які проходять на постійній основі і на яких представляються українські інвестиційні проекти, зокрема в металургійній галузі

Проведемо більш детальніший аналіз соціально-економічного ефекту для приморського регіону від формування і функціонування сервісного металокластеру.

З Додатку И (табл. И.1) видно взаємозалежність – чим вища ступінь обробки металопродукції, тим вища ціна. Візьмемо, наприклад, для порівняння товарну групу 7209 та 7210. Середня ціна на прокат, неплакований, без покриття – 641 дол.США/тонну, а прокату, плакованого, із покриттям – 1148 дол.США/тонну. Лише нанесення покриття створює

додаткову вартість металопродукції в розмірі 507 дол.США/тонну, що становить 44% його вартості. Ще більше вартості створюється за рахунок покриття на прокат завширшки менш як 600 мм – товарні групи 7211 та 7212 – 2164 дол.США/тонну, що становить 77% його вартості.

Аналіз темпів щорічного приросту за цими двома товарними групами (рис. 3.5) ми дійшли висновку про нереалізованість експортного потенціалу за товарною групою 7210: падіння обсягів експортних поставок за товарною групою 7210 компенсується зростанням обсягів експорту за товарною групою 7209, і навпаки.

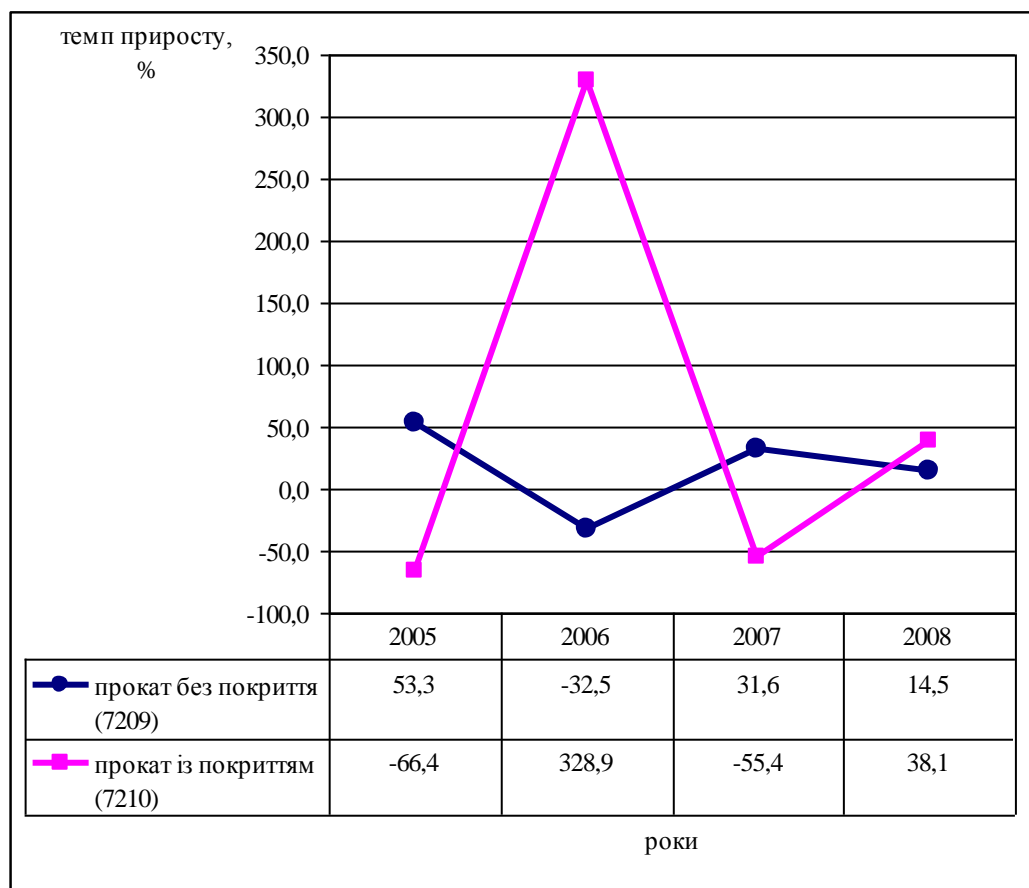


Рис. 3.5. Динаміка темпів приросту експорту металопродукції з України до країн АСЧС за товарними групами 7209 та 7210 за 2005-2008 рр., %

Тобто арабські імпортери української металопродукції при недостатніх обсягах українського експорту прокату із покриттям змушені збільшувати імпорт українського прокату без покриття. Проте, попит на вітчизняну продукцію високого ступеня переробки на арабському ринку існує, про що свідчить зростання обсягів експорту за менш прибутковою товарною групою

7209 на 14,5%, а за групою продукції більш високої стадії переробки – 7210 – на 38,1%.

Готовність арабської сторони купувати український металопрокат високих ступенів обробки відповідає стратегічним цілям України – мінімізувати частку експорту сировини та металопродукції низьких ступенів обробки.

Наступне питання, яке постає перед нами при створенні сервісного металоцентру – виробничі потужності, які необхідно створити для задоволення існуючого попиту на високотехнологічну продукцію.

Точне підрахування обсягу попиту арабських споживачів на металопродукцію високих переділів та зі специфічними параметрами ускладнюється тим, що більшість таких замовлень є невиконаними, як вже зазначалось вище, через витратність переналадки виробничих ліній українських металокомбінатів. Облік втрачених можливостей на підприємствах не ведеться, або є прихованою інформацією. Проте, за оцінками експертів [86, с. 38] попит на високоякісну оброблену продукцію складає не менш 20% загального експорту українського металопрокату та щорічно зростає не менше ніж на 5%. Спираючись на оцінки експертів незадоволений попит арабських споживачів на український експорт металопродукції високих переділів та зі специфічними параметрами складає 1,1 млн.тонн (20% від 5,5 млн.тонн експорту металопродукції з України до АСЧС у 2008 р.).

Для того, щоб задовольнити існуючий попит, створення одного сервісного металоцентру буде недостатньо, тому в Україні необхідно створити мережу сервісних металоцентрів зі спеціалізацією на арабський ринок, об'єднаних у регіональний сервісний металокластер.

На початковому етапі необхідним є формування сервісного металокластеру навколо одного сервісного металоцентру в якості експерименту, в разі успішності якого даний досвід буде поширено серед інших приморських регіонів. Будівництво великого сервісного металоцентру,

загальною виробничою потужністю понад 500 тис.тонн металопродукції щорічно, є ризикованим. Проте створення невеликого сервісного металоцентру, виробничою потужністю 20-50 тис.тонн. на рік не задовольнить існуючий попит і не дозволить отримати один із кластерних ефектів – економію на масштабах виробництва. З огляду на вищезазначене та обсяги незадоволеного попиту арабських споживачів на високоякісну металопродукцію, ми пропонуємо створити сервісний металоцентр із метлообігом 100 тис.тонн на рік.

Попри те, що в приморських регіонах України є досить розвинена інфраструктура, яка необхідна для формування сервісного металокластеру, спроможна розпочинати працювати без істотних капіталовкладень, створення виробничих потужностей сервісного металоцентру потребує значних інвестицій – близько 20 млн.євро.

З огляду на великі обсяги інвестицій необхідним є залучення іноземних інвестицій – з країн АСЧС, адже створення даного сервісного металоцентру відповідає не тільки інтересам української сторони, а й арабської. Створивши даний сервісний металокластер у формі акціонерного товариства, можливим стане залучення інвестицій також і вітчизняних інвесторів. Держава теж повинна увійти до акціонерного капіталу сервісного металокластеру, щоб максимально забезпечити переваги від його роботи для регіону та держави. Можливою умовою входження держави до акціонерного капіталу сервісного металокластеру є виділення земельної ділянки. Для створення сервісного металоцентру металообігом 100 тис.тонн необхідна земельна ділянка площею 20 тис.м². Необхідним є близькість до глибоководних портів, наявність під'їзних шляхів та енергозабезпечення.

Формування та функціонування сервісного металокластеру сприяє покращенню структури факторів сталого економічного росту регіону:

1) капітал: високі валютні надходження від експорту створюють основу для оновлення основних фондів в промисловості, розвиток інфраструктури регіону;

- 2) людські ресурси: збільшення зайнятості населення, підвищення заробітної плати, підвищення освітнього рівня та покращення охорони здоров'я за рахунок стабільних податкових відрахувань до бюджету;
- 3) технології: розвиток науки, освіти, розвиток та впровадження інновацій за рахунок стабільних податкових відрахувань [25].

Одним із основних джерел переваг функціонування кластеру для регіону є збільшення податкових надходжень. Проте в розпорядженні регіону є недостатньо можливостей відчутити дані переваги через існуючу в Україні податкову систему, за якої основний податок – податок на прибуток – спрямовується до центрального бюджету. І попри те, що з 2009 р. збір за забруднення навколишнього середовища сплачується до місцевих бюджетів, переважна більшість надходжень від діяльності підприємств регіону йде до центрального бюджету.

З метою забезпечення надходження фінансових ресурсів від діяльності сервісного металокластеру на розвиток регіону, в якому він здійснює свою діяльність, та з урахуванням діючої в Україні системи оподаткування, нами запропоновано наступний механізм розподілу валового прибутку сервісного металокластеру (рис. 3.6), який має бути в інтересах регіону закріплений в статуті кластеру. Виходячи із запропонованого механізму розподілу прибутку, фінанси від діяльності сервісного металокластеру до регіону надходять за трьома джерелами: 1) сплата сервісним металокластером місцевих податків і зборів; 2) отримання регіональною владою дивідендів як співакціонером кластера; 3) фінансові ресурси Фонду розвитку кластеру, які будуть спрямовуватись виключно на розвиток інфраструктури регіону, покращення соціального капіталу, освіти, розвиток науки, впровадження інновацій.

Джерелом покращення соціальних показників рівня розвитку регіону, а саме підвищення рівня зайнятості населення, має стати Центр підготовки та підбору кадрів, що буде діяти в рамках кластеру та сприяти встановленню відповідності структури попиту та пропозиції кадрів для роботи у сервісному

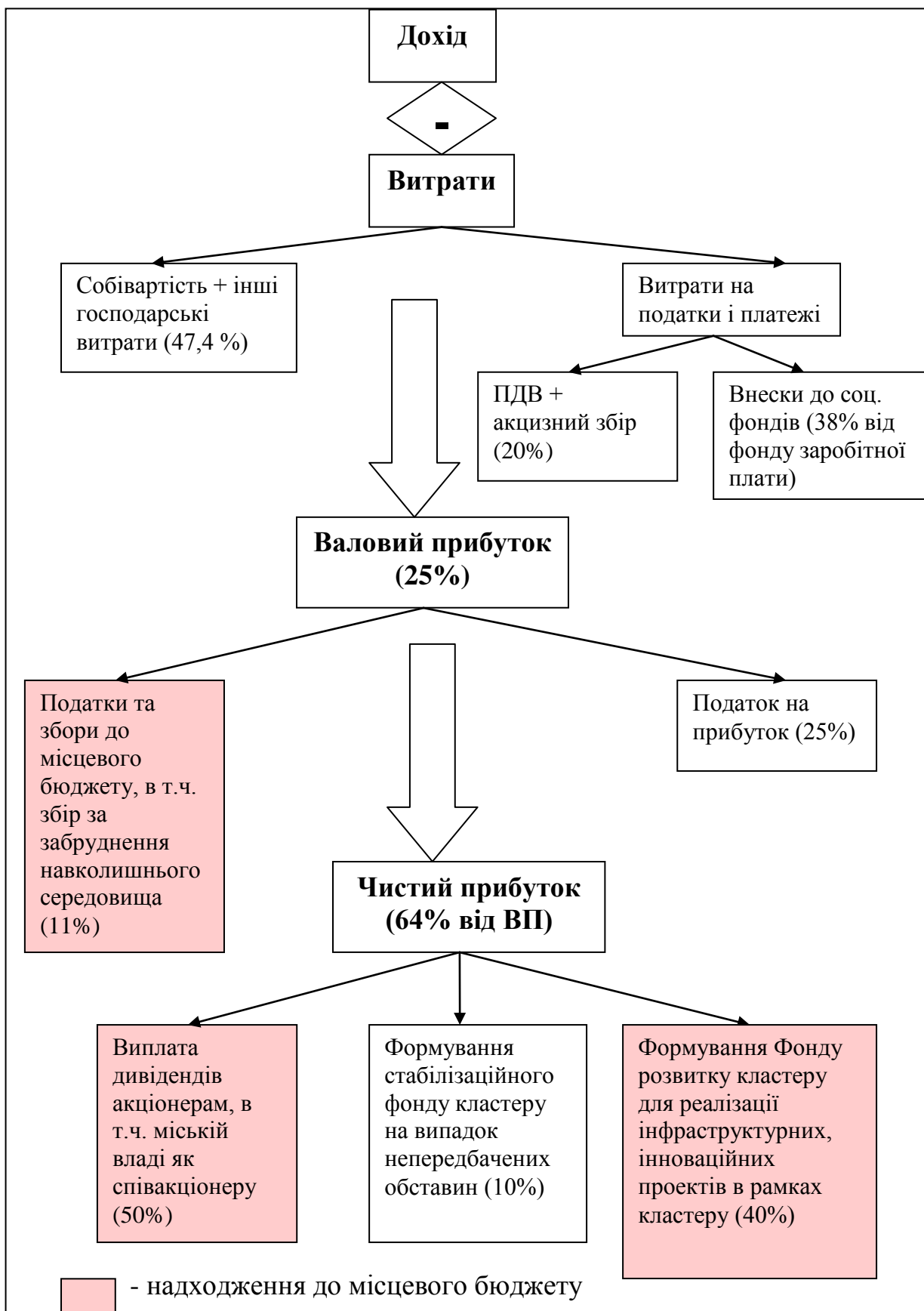


Рис. 3.6. Схема розподілу валового прибутку в рамках кластеру

металокластері. Враховуючи специфіку діяльності кластеру, перспективним є створення такого Центру на базі Одеського національного політехнічного університету, який є базовим у підготовці фахівців даної сфери.

З огляду на перспективність проекту з формування мережі сервісних металокластерів в Україні, пропонуємо наступну програму проведення експерименту з формування сервісного металокластеру в Одеській області (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Програма проведення експерименту з формування сервісного металокластеру в Одеській області

Строки	Етап	Відповідальні за виконання
2010-I пол. 2011	➤ підписання Меморандуму про співпрацю між Українською асоціацією підприємств чорної металургії та Арабським союзом чавуну та сталі	Українська Асоціація підприємств чорної металургії „УкрМет” (УАПЧМ)
	➤ узгодження проекту із владними структурами, зокрема Міністерством промислової політики, Міністерством економіки, Одеською облдержадміністрацією, а також потенційними учасниками кластеру	1) УАПЧМ; 2) Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (ІПРЕЕД НАНУ)
	➤ пошук потенціальних інвесторів, в т.ч. залучення арабських інвестиційних фондів	1) Одеська облдержадміністрація; 2) ІПРЕЕД НАНУ
II пол. 2011	➤ розробка бізнес-плану	1) ІПРЕЕД НАНУ; 2) УАПЧМ
2012	➤ проведення експерименту	1) Одеська облдержадміністрація; 2) УАПЧМ 3) ІПРЕЕД НАНУ
2013	➤ повномасштабний запуск проекту	1) Одеська облдержадміністрація; 2) УАПЧМ 3) ІПРЕЕД НАНУ

Кластерний підхід до розвитку сервісної сфери металургійної галузі забезпечує поєднання економічного росту з нарощуванням інтелектуального

та технологічного капіталу, тобто дає потужний імпульс розвитку регіону, металургійної галузі та країни в цілому. Сервісні металокластери мають стати опорними центрами, які стимулюють розвиток не тільки металургійної галузі, а й інших суміжних галузей. Сервісні металокластери дозволять, в першу чергу, підвищити конкурентоспроможність підприємств металургійної та суміжних галузей, по-друге, вирішити ряд соціально-економічних проблем регіону. Як свідчить досвід промислово розвинутих країн, зокрема Фінляндії, одним із результатів успішної діяльності металургійного кластеру стало скорочення долі продажів первинних металів та напівфабрикатів, натомість зросли обсяги продажів готової продукції із високою доданою вартістю, а також доля експорту інжинірингових послуг. Це, в свою чергу, дало поштовх для розвитку металоспоживчих галузей і формуванню в них кластерів: машинобудування, автомобілебудування, суднобудування. Як було розглянуто у попередніх розділах, розвинута сфера суднобудування стала ядром фінського всесвітньовідомого універсального морського кластеру. В цьому аспекті цікавим є також досвід Китаю, де формування металургійних кластерів призвело до швидкого зростання приватних китайських сталеплавильних заводів та підприємств металевих виробів, що, в свою чергу, обумовило збільшення обсягів виробництва металопродукції високих переділів. Це вивело Китай в коло світових лідерів не лише в металургійній галузі, але й в металоспоживчих галузях, зокрема в автомобілебудуванні [152, с. 473-498, 577-588]. Виходячи з цього, в рамках сервісного металокластеру, формування якого запропоновано в роботі, створюються передумови для розвитку підприємств металевих виробів високих переділів, які використовують сучасні технології й інновації. Це дасть змогу збільшити постачання готової металопродукції із високою доданою вартістю не лише на експорт, але й на внутрішній ринок, задовольняючи попит вітчизняних металоспоживчих галузей, що дасть поштовх для розвитку вітчизняного суднобудування та морегосподарського кластеру в цілому.

Таким чином, перспективою подальшого розвитку сервісного металокластеру в Україні є орієнтація на потреби у високоякісній металевій продукції вітчизняних підприємств морегосподарського кластеру.

3.2 Організаційно-економічні основи функціонування кластеру в регіоні.

Реалізація концепції регіональних сервісних металокластерів в Азово-Чорноморському регіоні України потребує зовсім інших, відмінних від традиційних принципів побудови партнерських стосунків між учасниками ринкової діяльності. В глобалізованому мінливому світі ефективність економічної діяльності, довгострокова конкурентна перевага на внутрішньому та зовнішніх ринках залежить від стабільності політичних відносин між країнами, рівня взаємодовіри між учасниками конкурентних відносин. Конкурентна перевага досягається за умови індивідуалізації ділових стосунків, які будуються на довірі та взаємовигоді [113, с. 243-244].

Зазначені принципи знаходять своє відображення в одній із сучасних концепцій маркетингу – **маркетингу взаємовідносин** (англ. – relationships marketing), яка націлює на побудову партнерських відносин із усіма учасниками ринкової діяльності, розрахованих на тривалу перспективу [99, с. 96].

В економічній літературі існують різні трактування сутності поняття «маркетинг взаємовідносин» [99, 163].

Одне із визначень концепції маркетингу відносин, на яке найчастіше посилаються у своїх дослідженнях науковці, належить класику маркетингу Ф. Котлеру: концепція маркетингу відносин – процес створення, підтримання та розширення міцних, взаємовигідних відносин зі споживачами або іншими зацікавленими особами [74, с. 49]. Посилюється залежність процвітання від ефективності впровадження принципів маркетингу взаємовідносин в епоху турбулентності [75, с. 171-191]. За визначенням Ф. Котлера та Дж.А.

Касліоне, турбулентність – це нова реальність з періодичними та стрибкоподібними сплесками процвітання або спаду, що обумовлює непередбачуваність бізнесового середовища, і виступає дестабілізуючим фактором для учасників даного середовища [75, с. 13, 15, 29-30, 85]

Вітчизняні науковці Мороз Л.А. та Князик Ю.М. на основі проведеного аналізу існуючих тлумачень концепції маркетингу відносин дають наступне визначення: концепція маркетингу відносин – формування довготривалих відносин співпраці і довіри між суб'єктами ринку з метою отримання двосторонньої вигоди [99, с. 101].

Федотова І.В. під маркетингом взаємовідносин зі споживачами розуміє цілеспрямовану діяльність з формування, підтримки і розвитку двосторонніх, унікальних, ітеративних, беззупинних відносин зі споживачами послуг, оснований на довірі, з метою встановлення тривалих, взаємовигідних партнерських відносин [175, с. 68]. Хоча дане визначення автор сформулював відносно сфери послуг, воно є універсальним і може бути застосовано до маркетингу взаємовідносин в будь-якій іншій сфері.

Незважаючи на різноманітне трактування сутності концепції маркетингу взаємовідносин, можна виокремити *принципи* даної концепції, які відображені в переважній більшості визначень:

- співробітництво та кооперація між виробниками, постачальниками та споживачами продукції;
- взаємна вигода;
- орієнтація відносин на довготривалу перспективу;
- взаємодовіра;
- неперервність та стійкість взаємовідносин;
- чесність та порядність учасників співробітництва.

Концепція маркетингу в процесі своєї еволюції вийшла далеко за межі акту «купівлі-продажу», тепер *головною її метою є не стільки привабити споживача, скільки його утримати*. В практиці маркетингу відомо, що завоювання нового клієнта обходиться фірмі в шість разів дорожче, ніж

організація повторних продажів існуючому покупцеві. Якщо ж клієнт залишився незадоволеним, то повторне залучення його уваги буде коштувати у 25 разів дорожче [2, с. 196].

Зростання популярності концепції маркетингу взаємовідносин обумовлено посиленням протиріч сучасного процесу глобалізації, яка з однієї сторони, породжує нові форми кооперації, а з іншої – агресивну, руйнівну конкуренцію. До того ж процеси стандартизації виробництва продукції, уніфікації послуг обумовили ситуацію, коли єдиним способом утримання споживача стає формування із ним особистих довгострокових відносин [2, с. 196], їх індивідуалізація та персоніфікація.

В сучасному світі прагнення отримати якомога більший прибуток і якнайшвидше підштовхує суб'єктів бізнесового середовища застосовувати нечесні методи конкурентної боротьби, а іноді і кримінальні, зокрема шахрайство, або навіть фізичне усунення конкурентів, тим самим спотворюючи саму ідею конкуренції, перетворивши міжнародне конкурентне середовище на поле «війни всіх проти всіх». Проте такий підхід до конкуренції є тупиковою гілкою розвитку. Серед суб'єктів економічної діяльності поширюється розуміння того, що використовуючи нечесні методи конкурентної боротьби можна швидко збагатитися, проте не надовго, адже партнер, який був ошуканий, ніколи вже не буде мати справу із тим хто його ошукав.

За цих умов партнерські відносини стають одним із найважливіших та найцінніших ресурсів підприємства, кластеру, регіону, держави оскільки забезпечують їм довгострокові вигоди.

Успіх маркетингу взаємовідносин залежить від того, як і в якій мірі вдається відповідати наступним вимогам:

а) інформаційне забезпечення: доступність, прозорість та ясність в комунікаціях – основа довготривалих партнерських взаємовідносин;

б) взаємодія: персональні контакти разом із професійною компетенцією та новими технологіями значно покращують діалог із різними цільовими групами;

в) індивідуалізація: глибокі знання відносно властивостей, намірів та мотивів цільових груп дають змогу працювати з ними індивідуально та концептуально;

г) інвестиції: програма маркетингу взаємовідносин спричиняє витрати, які повинні розглядатися як довгострокові вкладення в успіх [6, с. 118-124].

Концепція маркетингу взаємовідносин особливо важлива та ефективна для так званої “адресної продукції”, яка призначається для відносно вузького кола споживачів. До такої продукції, як відомо, відноситься продукція металургійних підприємств [114, с. 91-108].

Переважна більшість теоретичних підходів до визначення концепції маркетингу взаємовідносин в якості суб’єктів цих відносин розглядають споживачів (Котлер Ф., Ламбен Ж.-Ж., Мотина М., Корчунов Д., Примак Т.) або партнерів (Амблер Т., Столяров А.) [99, с. 101], в якості яких розглядаються окремі підприємства. Проте маркетинг взаємовідносин не обмежується діяльністю окремих підприємств, а має розглядатися як цілісна система партнерських відносин суб’єктів усіх рівнів, що беруть участь в економічній діяльності: підприємство, кластер, регіон, галузь, держава.

Ефективність побудови партнерських відносин кожного із суб’єктів економічної діяльності залежить від того, наскільки системно принципи маркетингу взаємовідносин будуть впроваджуватись на кожному із рівнів: державному, галузевому, регіональному, на рівні кластеру та підприємства (рис. 3.7).

Так, наприклад, окремому підприємству однієї країни неможливо побудувати довготривалі партнерські відносини із підприємством в іншій країні, якщо між цими двома країнами відбувається військовий, політичний конфлікт або ведуться торговельні війни, через що відсутня взаємодовіра між країнами – один з основних принципів маркетингу взаємовідносин. Або

якщо промисловий кластер певної країни отримав негативний імідж на міжнародній арені, то окремим підприємствам даного кластеру довести свою благонадійність перед своїми закордонними партнерами буде важко. Тому принципи маркетингу взаємовідносин мають реалізовуватись комплексно на усіх рівнях.

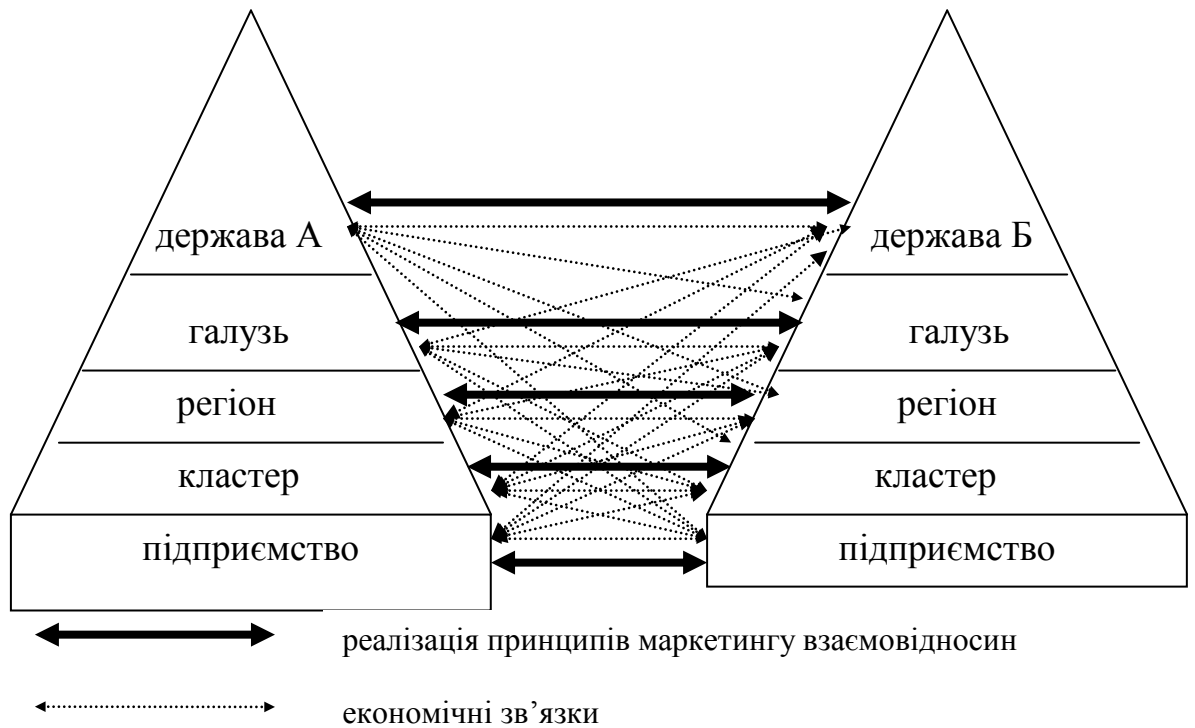


Рис. 3.7. Схема побудови маркетингу взаємовідносин між суб'єктами економічної діяльності різних рівнів

Ключову роль у впровадженні принципів маркетингу взаємовідносин на міжнародному рівні відіграють галузеві організації, які об'єднують підприємства тої чи іншої галузі певної країни чи регіону світу. Так, національні сталеві федерації існують практично у всіх країнах світу, які мають більш-менш розвинуту металургійну галузь [167]. На чолі усієї системи регіональних та національних сталевих організацій стоїть Міжнародний інститут чавуну та сталі (International Iron and Steel Institute, IISI). До основних задач галузевих організацій входить аналітична, статистична, інформаційна діяльність, а також координація діяльності в сфері розвитку виробництва і технологій в галузі. На міжнародному рівні галузеві організації забезпечують міжрегіональне галузеве співробітництво,

відстоюючи національні галузеві інтереси перед світовою спільнотою, а також сприяючи виходу продукції національних виробників, або кластерів, до яких вони входять, на світові ринки.

Серед найвідоміших та найпотужніших асоціацій в металургійній галузі в світі можна назвати наступні: Європейська конфедерація металургійної промисловості (Eurofer), Японська федерація чавуну та сталі, Американський інститут чавуну та сталі, Німецький сталевий союз, Арабський союз чавуну та сталі, Африканська асоціація чавуну та сталі, Південноазіатський інститут чавуну та сталі тощо.

Діяльність вищезазначених організацій, як правило, охоплює п'ять основних сфер [167] :

1) державна політика: формування політичних та економічних умов, необхідних для успішної роботи підприємств-членів, розробка єдиних позицій по основних питаннях галузі;

2) статистичний аналіз: спостереження за національним та світовими ринками металопродукції, формування прогнозів їх розвитку;

3) обмін інформацією: основними каналами інформації є веб-сайти та спеціалізовані друковані видання;

4) розвиток виробництва та технологій: надання консультаційних послуг, участь у фінансуванні науково-дослідних робіт, сприяння впровадженню результатів фундаментальних досліджень у виробництво;

5) розвиток ринку: збереження існуючих позицій національної продукції на світових ринках, а також завоювання нових ринків, зокрема застосовуючи концепцію маркетингу взаємовідносин.

Одними із основних галузевих організацій в гірничо-металургійному комплексі України виступають Українська асоціація підприємств чорної металургії та Українська асоціація металотрейдерів. Даним організаціям поряд з іншими галузевими організаціями має бути відведена ключова роль у впровадженні принципів маркетингу взаємовідносин в рамках регіональних сервісних металокластерів в Україні.

Практичне втілення основних принципів концепції маркетингу взаємовідносин в металургійній галузі України можна проілюструвати на прикладі співпраці Української асоціації підприємств чорної металургії та Арабського союзу чавуну та сталі (АСЧС). Беручи до уваги місце чорної металургії в економіці України, а також долю країн АСЧС в загальному експорті української металопродукції (більше 18%), Арабський союз чавуну та сталі має розглядатися як один із стратегічних партнерів для Української асоціації підприємств чорної металургії.

Останніми роками значно активізувалась співпраця між зазначеними організаціями:

- науковцями Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеського державного економічного університету на протязі останніх п'яти років готуються щорічні аналітичні огляди стану та перспектив гірничо-металургійного комплексу України та динаміки експортних поставок металопродукції до країн АСЧС. Основні положення даних оглядів були опубліковані в галузевому арабському журналі Arab Steel [193, 211];

- українська делегація приймає участь у щорічних самітах АСЧС, а також в інвестиційних форумах та конференціях.

Такі заходи створюють основу для довгострокової взаємовигідної співпраці між Україною та країнами АСЧС, збільшують довіру до нашої держави, і, насамперед, знайомлять з Україною та її потенціалом, а також створюють основу для широкого впровадження концепції маркетингу взаємовідносин.

Проте, на даному етапі розвитку взаємовідносин, між Україною та арабськими країнами в сфері чорної металургії, враховуючи зацікавленість обох сторін у поглибленні взаємовигідної співпраці, існує необхідність у прийнятті відповідних міжнародних документів, які б окреслили напрямки подальшої співпраці між сторонами та сприяли б переходу взаємовідносин на новий етап розвитку із чітко окресленими цілями та задачами.

В березні 2007 року між Українською асоціацією підприємств чорної металургії та Арабським союзом чавуну та сталі було підписано Протокол про наміри, яким передбачалось підписання Меморандуму про співробітництво (Додаток Л).

Розробка та підписання Меморандуму про співпрацю із АСЧС є одним із етапів формування сервісного металокластеру в приморських регіонах України:

I етап: аналіз економіки регіону, в якому передбачається формування кластеру, аналіз його конкурентних переваг;

II етап: економічний аналіз галузей, підприємства яких увійдуть до кластеру;

III етап: аналіз передумов формування кластеру в даному регіоні;

IV етап: економічне обґрунтування доцільності формування кластеру в регіоні, визначення переваг для регіону;

V етап: інституційне забезпечення процесу формування кластеру, в тому числі розробка та підписання меморандуму про співробітництво між зацікавленими сторонами, в якому задекларувати наміри про формування кластеру;

VI етап: розробка та затвердження бізнес-плану формування і функціонування кластеру;

VII етап: реалізація бізнес-плану;

VIII етап: контроль та коригування бізнес-плану по мірі його реалізації.

На жаль, слід констатувати що на сьогодні Меморандум між сторонами не підписано. В той же час, розвиток арабського ринку металопродукції та економік арабських країн в цілому, як вже було показано вище, відкриває широкі можливості для активізації співробітництва між галузевими організаціями України та арабського регіону за наступними напрямками:

1) Торговельні відносини:

а) формування в Україні мережі сервісних металокластерів зі спеціалізацією на арабський ринок, механізм формування яких розглянуто в параграфі 3.1;

б) створення спеціалізованої постійної суднохідної лінії, що обумовлено значними обсягами експортних поставок металопродукції з України до країн АСЧС (близько 5 млн. тонн на рік), а також позитивною динамікою їх зростання;

в) створення електронної товарної біржі в рамках сервісного металокластеру зі спеціалізацією на арабський ринок: в умовах швидкого розвитку новітніх засобів обміну інформацією застосування інформаційних технологій стало невід'ємною складовою реалізації збутової функції традиційними способами. Використання глобальної мережі Інтернет дозволило перенести частину ділової активності у віртуальне середовище. Яскравим прикладом створення і успішного функціонування електронної торговельної площадки є iSteelAsia, яка орієнтована на азійський ринок і функціонує з 1999 року. Основна функція електронної торговельної площадки полягає в наданні можливості учасникам розміщувати свої заявки на купівлю або продаж металопродукції й одержувати відповіді на них [32, с. 50-55]. Функціонування такої електронної торговельної площадки з орієнтацією на арабський ринок значно полегшить взаємодію між учасниками сервісного металокластеру, скоротить час на пошук партнера та здійснення торговельної операції.

2) Залучення ресурсів арабських інвестиційних фондів до модернізації та розвитку гірничо-металургійного комплексу України.

3) Співпраця в сфері наукових розробок та прогресивних технологій.

4) Взаємний обмін інформацією в галузі чорної металургії.

5) Підготовка кадрів.

Вищезазначені напрямки знайшли своє відображення у розробленому проекті Меморандуму про співробітництво між Українською асоціацією

підприємств чорної металургії та Арабським союзом чавуну та сталі (Додаток М).

Співпраця за окресленими напрямками *забезпечить вітчизняним металовиробникам ряд переваг:*

- розширення ринків збуту вітчизняної металопродукції;
- відсутність багатьох штучних бар'єрів для вітчизняних експортерів, неупереджене ставлення до української металопродукції на арабському ринку;
- можливість використання позитивного досвіду арабських металургійних підприємств, деякі з яких займають провідні позиції на світовому ринку (Ezz-Dikheila, Saudi Iron & Steel Company, Mittal Steel Al-Hajar, Libyan Iron & Steel Company, Egyptian Iron & Steel Compan, Qatar Iron & Steel Company), щодо підвищення конкурентоспроможності металопродукції, зокрема можливість обміну досвідом з питань оновлення основних фондів, підготовки кадрів, просування продукції на зарубіжних ринках;
- можливість нарощування більш технологічного експорту;
- можливість українських виробників встановлювати зв'язки безпосередньо із арабськими споживачами, що значно підвищить конкурентоспроможність української продукції за рахунок зниження ціни (скорочення витрат на посередників) і можливості більш повно враховувати запити споживачів;
- доступ до інформації про арабський ринок металопродукції, що полегшить маркетингові дослідження вітчизняних підприємств;
- доступ до ринків 13 країн-учасниць АСЧС, що дасть змогу українським металургійним підприємствам реалізувати наявний експортний потенціал в цьому регіоні [42, с. 133-142].

Таким чином, впровадження принципів маркетингу взаємовідносин у діяльність регіональних галузевих організацій забезпечує сприятливе середовище для підвищення конкурентоспроможності підприємств,

кластерів, які їх об'єднують, регіону, в якому вони діють, та держави у цілому.

3.3 Розробка ефективного механізму формування кластерів в Україні.

В Україні в програмних документах органів державної влади, зокрема у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, Державній цільовій економічній програмі „Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки”, Концепції державної регіональної політики, Концепції державної промислової політики та ін. [73, 135, 136, 140, 142, 169, 172] задекларовано перехід до інноваційного соціально-орієнтованого типу економічного розвитку регіонів та держави у цілому, одним із ключових інструментів якого є кластери (табл. 3.4).

В проекті Стратегії економічної політики в Україні по виходу з кризи та переходу країни на шлях сталого розвитку [162, с. 53-61], розробленої та представленої на II Пленумі Правління Спілки економістів України 22 квітня 2010 року, кластерній концепції відводиться одна з ключових ролей у подоланні економічної кризи та переході до сталого розвитку. Більш того, у документі зазначається про вирішальне значення кластерної концепції для адаптації України до процесу глобалізації.

Незважаючи на різноманіття згадувань про кластер у державних та регіональних концепціях та стратегіях інноваційного соціально-економічного розвитку, на сьогодні лише невелика кількість підприємств в Україні проходять або пройшли стадію формальної кластеризації, решта ж кластерів діють неформально, що обумовлено наступними причинами:

- відсутність нормативного визначення поняття «кластер», його видів, комплексу заходів щодо формування кластерів в Україні;
- відсутність достатнього інформаційного забезпечення формування та функціонування кластерів в Україні;

Визначення пріоритету кластерного розвитку економіки у стратегіях та концепціях соціально-економічного та інноваційного розвитку України

Джерело	Положення про кластерні утворення
Державна стратегія регіонального розвитку до 2015 року [135]	Одним із напрямів державної підтримки впровадження інновацій (п. 1.1.3) визначено наступне: побудова ефективної системи взаємодії науки, освіти, виробництва, підприємництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності (прим. автора – що відповідає кластерній ідеології)
Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки» [136]	Одним із очікуваних результатів її реалізації передбачає розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо), до якої входитимуть близько 400 одиниць, в тому числі 25 інноваційно-технологічних кластерів, в результаті чого буде створено понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих спеціалістів
Концепція державної регіональної політики [73]	У сфері підвищення конкурентоспроможності територій та сприяння інноваційному розвитку (п. 6) Концепція передбачає формування в регіонах кластерів - об'єднань споріднених підприємств, виробництв, організацій - з метою системного підвищення їхньої сукупної ефективності
Концепція державної промислової політики [169]	Пунктом 3.3 визначено формування технологічних комплексів територіального, галузевого, міжгалузевого, національного та транснаціонального рівнів шляхом створення промислово-фінансових груп, холдингових компаній, концернів, корпорацій, кластерів

Продовж. табл. 3.4

Україна 2020 Стратегія національної модернізації (проект Міністерства економіки) [172]	Завдання 4.1.8.1.: Підвищення рівня реалізації потенціалу регіонів та їх інвестиційної привабливості, заохочення підприємств та наукових установ до розвитку мережевої економіки на базі кластерів, орієнтованих на виробництво конкурентоспроможних продуктів; Завдання 4.1.8.3. Розширення міжрегіональної взаємодії: - поглиблення виробничої кооперації шляхом створення спільних кластерів у складі підприємств різних регіонів; - розвиток розгалуженої мережі об'єктів інноваційної інфраструктури та трансферу технологій відповідно до завдань і заходів Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки», зокрема шляхом створення мережі інноваційно-технологічних кластерів як полюсів інноваційного розвитку та групування навколо них малих інноваційних підприємств
Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року [142]	Однією із задач відповідно до цілі 2.1 – сприяння створенню нових виробничих систем – є сприяння створенню технопарків, кластерів, індустріальних парків
Регіональна цільова програма «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» [140]	Ставить за мету розвиток науково-технологічної бази інноваційних виробничо-технологічних кластерів та передбачає створення за участю місцевих органів виконавчої влади 6 інноваційно-технологічних кластерів, до яких увійдуть науково-дослідні організації, малі та середні підприємства, центри трансферу технологій та їх утримання

- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;

- невеликий досвід функціонування кластерів в Україні [137];

- інертність органів регіонального управління, за деяким виключенням, у системній реалізації стратегій розвитку за рахунок нових науково-технічних та виробничих структур в регіонах [166, с. 146].

Широке розповсюдження нових виробничих мереж в регіонах України потребує розробки відповідного законодавчого поля, так як тільки усвідомлене формування кластерів дозволить в повній мірі використати та забезпечити їх конкурентні переваги.

Проте аналіз законодавчої бази в Україні виявив ряд проблем правового регулювання кластерної політики, без вирішення яких неможливе повноцінне впровадження принципів кластерної політики в економіку України (табл. 3.5).

В якості концептуальної підтримки розвитку кластерної політики в Україні на державному рівні повинна бути розроблена та затверджена Концепція розвитку кластерної політики, в якій повинні знайти відображення мотиви, цілі, задачі та напрямки політики розвитку кластерів, а також розглянуті вище проблемні питання та шляхи їх вирішення. В Україні за більш ніж 10-річний період функціонування кластерів такої концепції не прийнято, що в значній мірі перешкоджає подальшому розвитку впровадження кластерів в Україні, а також реалізації визначених державними стратегіями цілей (див. табл. 3.4).

Тому першочерговим завданням на сьогодні в сфері застосування кластерних інструментів розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів України є розробка і затвердження на державному рівні концепції кластерної політики, а вже на її основі стане можливою розробка відповідних концепцій кластерного розвитку регіонів.

За останні 10 років кластерна політика стала одним із головних напрямків державної політики підвищення національної та регіональної конкурентоспроможності у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються.

**Проблеми державного регулювання кластерної політики в Україні
та шляхи їх вирішення**

Проблема	Шляхи вирішення
<p>1. Кластерна політика недостатньо закріплена в інноваційному законодавстві України: аналіз виявив, що формування кластерів в Україні передбачається в законах, які регулюють загальні питання соціально-економічного розвитку (див. табл. 3.4). Науковцями доведено, що технологія підготовки програм, ключовим елементом яких є відповідність типовим макетам та вимогам, обумовлює появу достатньо формальних документів [103]. В деяких наукових та бізнес колах поняття «кластер» не визнається, або неоднозначно трактується, так як дане поняття не закріплено законодавчо</p>	<p>Законодавче закріплення механізмів кластерної політики</p>
<p>2. Нерозвиненість інститутів кластеризації: агенції регіонального розвитку, бюро сприяння інвестиціям поки що не стали каталізаторами кластерного розвитку в регіонах України</p>	<p>Залучення до процесу розробки кластерної політики не тільки державних та місцевих органів влади, наукових та освітніх установ, представників бізнес кіл, а й громадських організацій, зокрема агенцій регіонального розвитку, бюро сприяння інвестиціям</p>
<p>3. Відсутність консолідуючого органу в сфері кластерної політики: на сьогодні в Україні кластерними дослідженнями займаються такі установи: Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міжнародна фундація сприяння ринку, Державне агентство України з інвестицій та інновацій, Інститут конкурентоспроможності, обласні державні адміністрації, торгово-промислові палати, асоціації промисловців та підприємців, науково-</p>	<p>Створення спеціалізованої організації розвитку кластерів з метою встановлення ефективної взаємодії між усіма зацікавленими сторонами процесу кластеризації</p>

Продовж. табл. 3.5

дослідні та освітні установи. Кожна з цих установ має своє, іноді навіть суперечливе між собою, бачення кластерної політики в Україні	
4. Незадовільне інформаційне забезпечення кластерної діяльності в Україні	Створення єдиного Всеукраїнського інформаційного центру кластерних ініціатив
5. Проблема захисту конкуренції при реалізації кластерної політики: ідеологія кластеру передбачає використання учасниками кластеру обладнання, яке виготовляється підприємствами відповідного кластеру. Проте такі дії можуть кваліфікуватись як дискримінаційні умови доступу на ринок (абзац третій частини другої статті 15 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [56]: пряме або опосередковане примушення суб'єктів господарювання до пріоритетного укладення договорів, першочергової поставки товарів певному колу споживачів чи першочергового їх придбання у певних продавців)	Закріпити баланс відповідних інтересів законодавчо
6. Непідкріпленість декларативних норм щодо формування кластерів в Україні конкретним механізмом їх реалізації	Концепцію кластерної політики в Україні доповнити планом дій з її реалізації із чітким механізмом контролю за його виконанням
7. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури, необхідної для розвитку кластерів	Сприяння розвитку промислових та наукових парків на ринкових засадах

Кластерна політика – заходи, що проводяться державними та місцевими органами влади зі створення та підтримки розвитку кластерів на території держави включає до себе заходи нормативно-правового забезпечення, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційну

підтримку [92, с. 5]. Головна відмінність кластерної політики від традиційної промислової полягає в тому, що вона консолідує не лише виробничу діяльність, а також і промисловий сервіс, регіональний науково-освітній комплекс, навички та традиції місцевої спільноти, які залучаються до роботи регіонального кластеру [92, с. 13].

Виділяють кластерну політику двох поколінь [125]. Кластерна політика першого покоління представляє собою комплекс заходів, які здійснюють державні та регіональні органи влади з ідентифікації кластерів, визначення поля діяльності фірм, що формують кластер, створенню державних органів підтримки кластерів та здійсненню загальної політики підтримки кластерів в державі та регіонах. Кластерна політика другого покоління базується на знаннях про існуючі в країні чи регіоні кластери і передбачає індивідуальний підхід до проблем розвитку кожного кластеру окремо. Держава може стимулювати розвиток кластерів, проводячи різноманітний комплекс заходів: 1) «брокерську» політику – створення платформи для діалогу різних акторів кластеру; 2) диверсифікацію місцевого попиту через розміщення у місцевих компаніях державних замовлень; 3) підвищення кваліфікації місцевої робочої сили через реалізацію програм додаткової освіти та перепідготовки кадрів; 4) створення «бренду» регіону для залучення іноземних інвестицій.

На даному етапі становлення кластерів в Україні необхідним є проведення кластерної політики першого покоління, тобто розробка загальноприйнятих „правил гри” для учасників процесу кластеризації.

В залежності від ролі держави та регіону при проведенні кластерної політики виділяють чотири типи кластерної політики [125], які представлені нами схематично на рис. 3.8.

Згідно із дослідженням М. Енрайта, в 40% із 160 регіональних кластерів, які розвиваються на даний час у світі, місцеві та регіональні органи влади проводять підтримуючу кластерну політику. Каталітична політика проводиться національними, регіональними та локальними органами влади по відношенню приблизно до 20% регіональних кластерів,

директивна – до 5% кластерів, а інтервенційна – до 2-3% кластерів [199, с. 16].

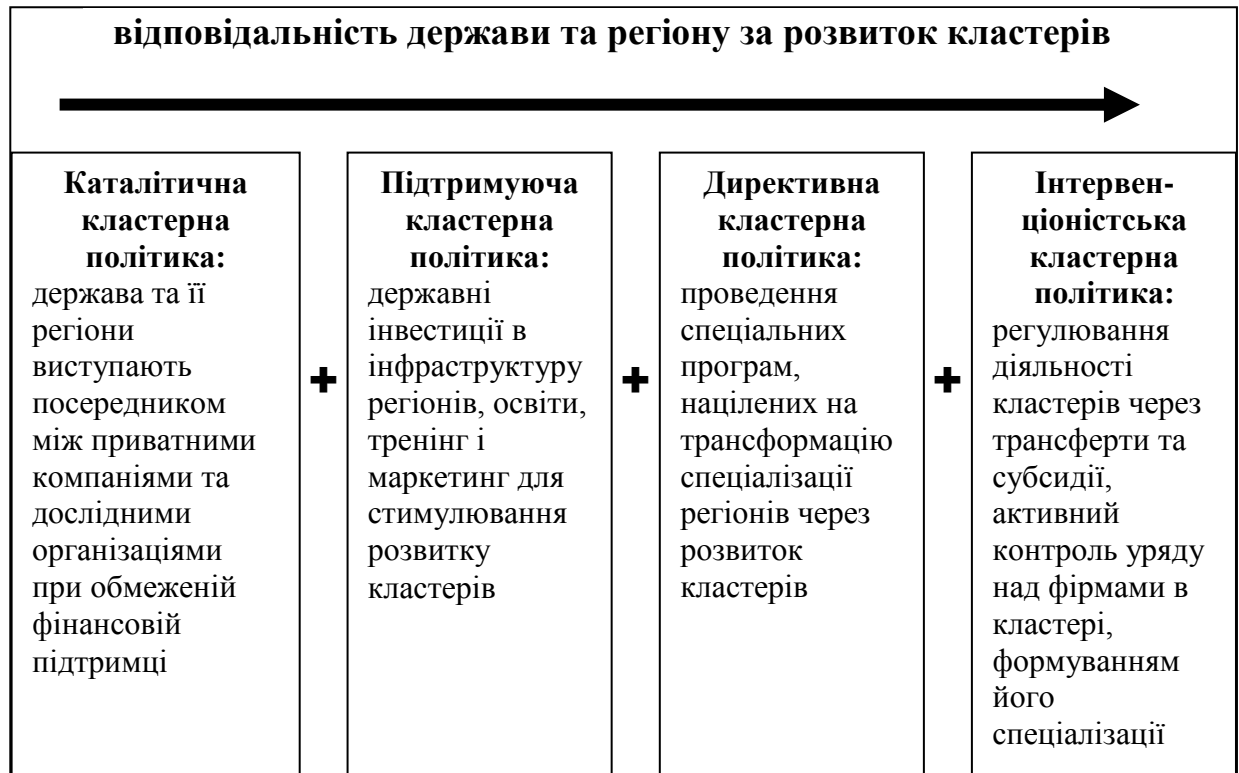


Рис. 3.8. Типи кластерної політики в залежності від ролі держави та регіону

Саме підтримуюча кластерна політика є прийнятною і для України: держава має забезпечити платформу для сталого розвитку вже створених кластерів та стимулювання появи нових кластерних ініціатив.

На основі проведеного аналізу концепцій кластерної політики європейських країн, а також лідерів реалізації кластерної політики серед країн СНД – Росії та Казахстану, нами запропоновано алгоритм розробки концепції державної кластерної політики (рис. 3.9). Розробка даної концепції має відбуватись із залученням усіх зацікавлених сторін: держави, регіонів, представників існуючих кластерів, а також представників великого, середнього та малого бізнесу. Тільки за умови узгодженості інтересів усіх зацікавлених сторін може бути досягнута ефективність та дієвість кластерної політики в державі.

Відповідно до алгоритму розробки концепції розглянемо основні положення кластерної політики, які повинні знайти своє відображення в Концепції кластерної політики в Україні.

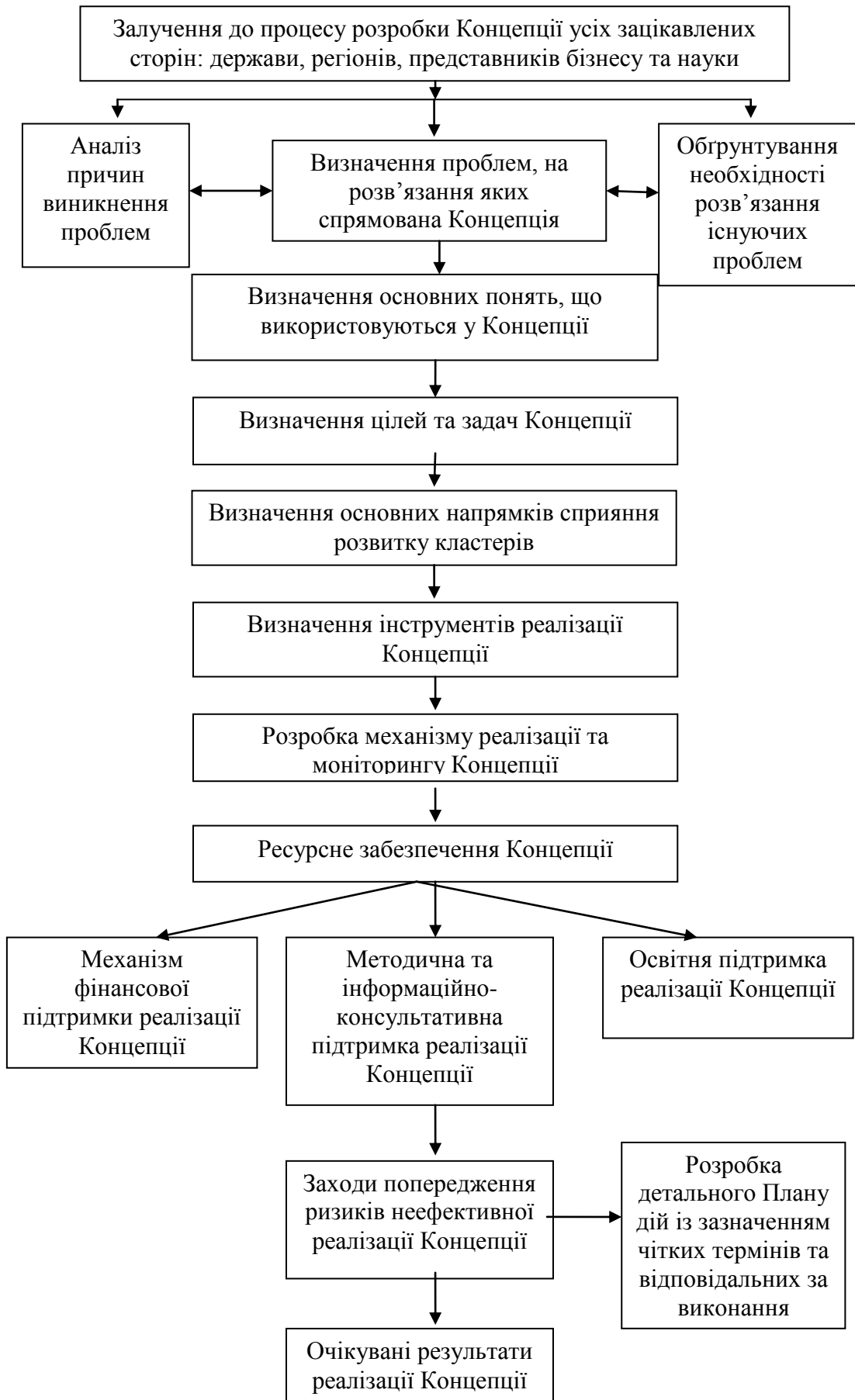


Рис. 3.9. Алгоритм розробки концепції державної кластерної політики

Метою Концепції кластерної політики в Україні має стати визначення загальних засад формування та функціонування кластерів як дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому та регіональної зокрема.

Виходячи із розглянутих вище проблем кластеризації економіки в Україні та на основі аналізу світового досвіду впровадження кластерної політики можна виділити чотири основні *групи задач державних та місцевих органів влади в сфері кластерної політики*: координаційна, інформаційно-аналітична, інституціональна, економічна, кадрова. Розглянемо їх детальніше.

1) Координація діяльності суб'єктів кластерної політики:

а) створення спеціалізованої установи розвитку кластерів в Україні, яка б забезпечила координацію діяльності усіх суб'єктів кластерної політики в Україні. В якості такої організації на загальнодержавному рівні може виступити Міжнародна фундація сприяння ринку, очолювана ідеологом кластеризації економіки України к.е.н. С.І. Соколенко. Дана організація має багаторічний досвід підтримки кластерних проектів в Україні, що дає їй змогу стати консолідуючим органом з питань кластерної політики. З метою консолідації наукових знань в сфері кластерної політики на регіональному рівні доцільним є активізація співпраці між установами системи Національної академії наук України та вищими навчальними закладами, створення на їх базі спільних наукових регіональних центрів з питань кластерного розвитку регіону;

б) закріплення за агенціями регіонального розвитку функції консолідації та координації взаємодії учасників регіональних кластерних ініціатив.

2) Забезпечення методичної, інформаційно-консультативної підтримки кластерної політики:

а) створення єдиного Всеукраїнського інформаційного центру з надання інформації про: діючі кластери, кластерні ініціативи, в тому числі транскордонні та міжрегіональні, діючі міжнародні програми підтримки

кластерних ініціатив. Даний центр доцільно створити на базі спеціалізованої установи з розвитку кластерів. Інформація даного центру має розміщатися на спеціально створеному web-сайті, щоб донести інформацію до якомога більшого кола зацікавлених у створенні кластеру сторін і зекономити час на пошук партнерів та джерел фінансування, необхідних для формування кластеру. Незважаючи на функціонування в Україні багатьох міжнародних програм з підтримки кластерного розвитку, більшість потенційних учасників кластеру з ними не знайома, через що багато кластерних ініціатив не набувають практичної реалізації;

б) на регіональному рівні функцію консультативно-інформаційної та методичної підтримки кластерних проектів має бути покладено на місцеві науково-дослідні установи, а також агенції регіонального розвитку. Ними має проводитись системна робота по аналізу досвіду реалізації кластерних проектів, формуватися база даних найкращих прикладів та успішного досвіду реалізації проектів розвитку кластерів, організований систематичний обмін досвідом в галузі реалізації кластерної політики на регіональному та державному рівнях;

в) формування інформаційних ресурсів загальнодоступного характеру по принципу «від технологічних запитів». Недоцільно фінансувати розробку технологій, щоб потім вирішувати проблеми їх практичної реалізації. Натомість технології повинні з'являтися в якості відповіді на запити практики. Сформовані за даним принципом інформаційні ресурси забезпечать не тільки виявлення «попиту на інновації» комерційних організацій, але й також виявлення суб'єктів інноваційної діяльності (вузів, наукових організацій тощо), спроможних даний попит задовольнити [37].

г) бюро сприяння інвестиціям в регіонах при державній підтримці має здійснювати інформаційну підтримку просування бренду вітчизняних кластерів, спрямованої на залучення іноземних інвестицій, сприяння експорту товарів та послуг вітчизняних кластерів, в тому числі із

використанням інфраструктури торгових представництв України за кордоном.

3) Формування інститутів сприяння розвитку кластерів та забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності:

а) розробка системи пільг та преференцій для підприємств-учасників кластеру;

б) сприяння розвитку промислових та наукових парків на ринкових засадах як інфраструктури для розвитку кластерів: розвиток вітчизняних технопарків, які створені на базі вузів та державних науково-дослідних інститутів, обмежується такими факторами, як брак облаштованих для потреб технопарку ділянок, низький рівень інформаційно-консультативної та маркетингової підтримки. В той же час в світовій практиці технопарк – самостійна юридична особа, що зацікавлена у максимізації власного прибутку в рамках заданих обмежень, до складу засновників якої входять, в першу чергу, комерційні організації, поряд із представниками освітніх та наукових організацій, а також місцевих органів влади [72];

в) сприяння впровадженню нових технологій та міжнародних стандартів корпоративного управління: формування центрів трансферу технологій при провідних університетах та науково-дослідних інститутах, реалізація програм та проектів трансферу технологій до кластерів.

4) В якості економічної задачі кластерної політики виступає розробка кодексу поведінки учасників кластеру. Будь-яка опортуністська політика серед учасників кластеру може стати суттєвим дестабілізуючим фактором, тому має бути розроблений механізм протистояння їй.

5) Реалізація спеціалізованих освітніх програм з питань розробки та реалізації кластерної політики на державному та регіональному рівнях:

а) створення широкомасштабної, єдиної за своїми принципами системи передачі знань та навичок, необхідних для досягнення цілей кластерної політики, яка потребує розробки типових програм підготовки за основними напрямками реалізації кластерної політики. Ця система дозволить у

першочерговому порядку підготувати організаторів, експертів та інших учасників проектів з розвитку кластерів. Підготовку повинні пройти керівники та спеціалісти державних та регіональних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, які будуть забезпечувати організацію виконання задач кластерної політики, а також державних інститутів розвитку та організацій, які здійснюють підтримку малого та середнього підприємництва та інноваційної інфраструктури;

б) забезпечення співробітництва між підприємствами та освітніми установами з метою підвищення ефективності системи професійної та неперервної освіти: спільна розробка та реалізація освітніх програм, залучення підприємств кластеру до оцінки якості випускників освітніх установ, відкриття випускаючих кафедр за участю представників підприємств кластеру та відкриття базових кафедр на підприємствах кластеру, організація стажувань та виробничої практики на підприємствах кластеру;

в) введення в учбові плани вищих учбових закладів економічного профілю, закладів додаткової професійної освіти та підвищення кваліфікації спеціальних програм з питань розвитку кластерів та реалізації кластерної політики.

На основі Концепції кластерної політики в Україні мають розроблятися регіональні програми формування кластерів, метою яких має стати забезпечення системного підходу до впровадження кластерної моделі в регіонах, а також вони мають врахувати особливості кожного із регіонів України.

Значення регіональної влади в кластерній політиці останнім часом підвищується, що є об'єктивним відображенням загальносвітової тенденції: багато джерел глобальної конкурентоспроможності (наприклад, бренд, імідж, дизайн продукції) набувають локальний характер, народжуються із властивостей регіонального середовища, традицій, культурних особливостей місцевості. Саме регіональна влада взмозі сконцентрувати для посилення

конкурентоспроможності кластеру значно ширшу гаму місцевих активів як осяжних, так і неосяжних, ніж це під силу будь-якій бізнес-спільноті [92, с. 13]. Так, наприклад, регіональна влада Одеської області розуміє переваги кластерного розвитку та підтримує існуючі кластерні ініціативи в регіоні, про що свідчить проведення конференцій, семінарів, засідань круглих столів при Одеській облдержадміністрації, до роботи яких залучаються представники бізнесових структур регіону, науки, освіти, громадськості. Створення нових виробничих систем в області передбачено низкою стратегічних документів, зокрема Стратегією економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року, Регіональною цільовою програмою „Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки”. Проте, знову ж таки, ефективна реалізація даних програмних документів та розвиток кластерних ініціатив в області гальмується відсутністю затвердженої загальнодержавної концепції кластерної політики.

Поява все більшої кількості нових кластерів у всіх регіонах України не дає змоги заперечувати об'єктивний процес кластеризації вітчизняної економіки. Проте цей процес відбувається у досить неоднозначному правовому полі: з одного боку на державному та регіональних рівнях приймаються стратегії соціально-економічного та інноваційного розвитку України в цілому та її регіонів зокрема, в яких ставиться за мету формування кластерів, а з іншого – в Україні відсутня загальноприйнята концепція кластерної політики і не визначено законодавчо термін «кластер». Це, безумовно, гальмує процес кластеризації вітчизняної економіки і перешкоджає скористатися у повній мірі перевагами існуючих кластерів.

Більшість розвинутих країн світу активно реалізують кластерну політику відповідно до розроблених та затверджених національних концепцій. Переваги кластерного розвитку економіки все активніше усвідомлюють і країни постсоціалістичного простору.

Одним із першочергових завдань в сфері кластерної політики в Україні є розробка та затвердження Концепції кластерної політики, яка забезпечить

закріплення правового статусу за кластером, а також системність процесу кластеризації в Україні, що в свою чергу обумовить хвилю створення нових кластерів, і у кінцевому результаті забезпечить підвищення конкурентоспроможності регіонів та держави у цілому.

ВИСНОВКИ

У монографії здійснено теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової проблеми, яка полягає у розробці концептуального підходу до підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі. Основні наукові і прикладні результати автора, рекомендації з наукового і практичного їх використання полягають у такому:

1. В сучасних умовах глобалізації та регіоналізації регіон, використовуючи стійкі конкурентні переваги, виступає як самостійний учасник конкурентних відносин на національному та світовому рівнях задля забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку. В Україні формування регіону як самостійного суб'єкту конкурентних відносин на національному та світовому рівнях знаходиться на початковому етапі, що обумовлено неоднозначністю українського законодавства, обмеженістю регіонів у проведенні самостійної економічної політики, а також усталеними стереотипами централізованої планової економіки.

2. Формування нової ролі регіону в економічних відносинах потребує і нових підходів до підвищення його конкурентоспроможності, одним з яких є кластерний підхід. Переваги кластерного розвитку можна згрупувати наступним чином: підвищення продуктивності функціонування підприємств, впровадження інновацій, активізація підприємницької ініціативи, розвиток ефективних комунікацій, поширення інформації.

3. На світовий ринок регіон виходить крізь кластер, який, аналогічно лінзі, концентрує в собі конкурентні переваги регіону, посилює їх перевагами кластерного розвитку та стає потужним інструментом підвищення економічного впливу регіону на світовому ринку.

4. Точками росту приморських регіонів країн світу виступають морські кластери. В приморських регіонах світу є універсальні кластери, які включають в себе більшість галузей морегосподарського комплексу: Mersey Maritime (Великобританія), Морська коаліція Коннектикуту, Датсько-

Шведський спільний морський кластер та Фінський морський кластер. Кластери в приморських регіонах світу можна класифікувати за масштабом діяльності, сферою спеціалізації, ініціаторами створення.

5. За показниками економічного розвитку, які було проаналізовано, а саме ВРП, інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції, зовнішньоторговельний обіг, рівень доходів, середня місячна заробітна плата, рівень безробіття, приморські регіони України мають лідируючі позиції серед решти регіонів України. Приморські регіони України відіграють важливу роль і в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності країни: доля приморських регіонів в зовнішньоторговельному обігу України в 2009 р. становила 25,6%, в ПШ в Україну – 11,6%. В той же час, в економічному розвитку приморських регіонів намітився ряд негативних тенденцій: стійка тенденція перевищення імпорту над експортом товарів в Одеській області; незначна доля в товарній структурі експорту товарів приморських регіонів продукції з високою доданою вартістю; недостатня розвиненість експорту та імпорту послуг приморських регіонів, окрім транспортних; низька інноваційна активність.

6. Галузями спеціалізації приморських регіонів України перспективними для формування кластерів є: Одеська область - транспорт та зв'язок; Херсонська область - рибальство та рибництво; Миколаївська область – сільське господарство; АР Крим - рибальство та туризм; Донецька область - добувна та переробна промисловість; Запорізька область - переробна промисловість.

7. Проведені дослідження довели доцільність застосування кластерної моделі до розвитку морегосподарського комплексу приморських регіонів України, які мають ряд важливих конкурентних переваг для зайняття своєї ніші на світовому ринку, а саме: диверсифікований базовий морегосподарський потенціал, сприятливе географічне розташування, багатий природно-ресурсний потенціал, потужний експортний потенціал, потужний науковий потенціал, висококваліфіковані кадри. Проте за відсутності цілеспрямованої державної підтримки відродження морегосподарського комплексу України, підтримки кластерних ініціатив,

фінансування інновацій існує велика загроза, що Україна безповоротно втратить свої позиції серед морських держав світу.

8. Приморські регіони України активно залучені до регіональних інтеграційних процесів на макrorівні (в рамках міжнародних регіональних організацій: Організації Чорноморського економічного співробітництва, Міжнародного Чорноморського клубу, Конференції приморських регіонів Європи та ін.) та мезорівні (в рамках єврорегіонів «Чорне море», «Нижній Дунай»). Проте, як показує досвід, їх діяльність зосереджена переважно в політичній, культурній, освітній сферах, натомість економічна сфера, яка виступає фундаментальним компонентом транскордонного співробітництва, недостатньо розвинена. Впровадження трьохрівневої моделі транскордонного співробітництва приморських регіонів України передбачає поряд із макро- та мезорівнями розвиток **транскордонних** кластерів на мікрорівні, які мають дати імпульс для реалізації економічного потенціалу регіонів.

9. Комплексну оцінку ефективності функціонування кластерів в регіоні дозволяють здійснити методичні інструменти, в основу яких покладено системний підхід та синергетика ефектів кластеризації: від спільного впровадження інновацій; від застосування аутсорсингу; від розподілу ризиків між учасниками кластеру; від використання єдиної інфраструктури; від зниження транзакційних витрат; від створення єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку. Дані економічні ефекти посилюють фактори підвищення конкурентоспроможності регіону, індикатором чого є ріст валового регіонального продукту.

10. Транзитний та промисловий потенціал приморських регіонів України обумовили доцільність формування в Одеській області сервісного металокластеру, який представляє собою об'єднання металургійних виробничих, сервісних підприємств, зокрема сервісних металоцентрів, які тісно співпрацюють з науково-дослідними, освітніми установами, громадськими, галузевими організаціями та органами місцевої влади з метою

підвищення конкурентоспроможності української металопродукції та регіону, в якому функціонує кластер. Мета формування сервісного металокластеру – більш повне врахування потреб споживачів та збільшення доданої вартості металопродукції від 3 до 45% в залежності від глибини дообробки металопрокату, яка буде йти на розвиток української економіки, а також згладжування коливань на внутрішньому та зовнішніх ринках.

11. Зростаючий попит на українську металопродукцію високих переділів з боку споживачів країн Арабського союзу чавуну та сталі, а також ряд інших чинників, створили передумови для формування в Україні сервісного металокластеру за спеціалізацією на арабський ринок. Перспективними сферами співробітництва України із країнами АЧСЧ в металургійній галузі є: торговельна сфера, сфера інвестицій, наукові та прогресивні розробки, обмін інформацією, підготовка кадрів.

12. Переваги від формування сервісного металокластеру отримують не тільки його безпосередні учасники, але й регіон, в якому діє кластер, та держава у цілому. Зокрема регіон отримує такі переваги: зростання валового регіонального продукту, приток іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, розвиток інфраструктури, розвиток наукового та інноваційного потенціалу, розвиток соціального капіталу, посилення позицій регіону на світових ринках.

13. Задля забезпечення соціально-економічного розвитку регіону пропонується наступна схема розподілу валового прибутку кластера: 1) сплата сервісним металокластером місцевих податків і зборів; 2) отримання регіональною владою дивідендів як співакціонером кластера; 3) фінансові ресурси Фонду розвитку кластеру, які будуть спрямовуватись виключно на розвиток інфраструктури регіону, покращення соціального капіталу, освіти, розвиток науки, впровадження інновацій.

14. Перспективою подальшого розвитку сервісного металокластеру в Україні є орієнтація на потреби у високоякісній металевій продукції вітчизняних підприємств морегосподарського кластеру. Це стане можливим

завдяки створенню в рамках кластеру передумов для розвитку підприємств металевих виробів високих переділів, які використовують сучасні технології та інновації, що дасть змогу збільшити постачання готової металопродукції із високою доданою вартістю не лише на експорт, але й на внутрішній ринок, задовольняючи попит вітчизняних металоспоживчих галузей, та дасть поштовх для розвитку вітчизняного суднобудування та морегосподарського кластеру в цілому.

15. Формування кластерів неможливе без взаємодовіри та довготривалих взаємовигідних партнерських відносин між усіма учасниками кластеру. Задля ефективності побудови партнерських відносин кожного із суб'єктів економічної діяльності доцільним є комплексне впровадження принципів маркетингу взаємовідносин на кожному із рівнів: державному, галузевому, регіональному, на рівні кластеру та підприємства. Впровадження принципів маркетингу взаємовідносин у діяльність регіональних галузевих організацій – Української асоціації підприємств чорної металургії та Арабського союзу чавуну та сталі - доводить їх дієвість у створенні сприятливого середовища для підвищення конкурентоспроможності підприємств, кластерів, які їх об'єднують, регіону, в якому вони діють, та держави в цілому.

16. Процеси кластеризації в Україні охопили усі регіони держави, проте відбуваються безсистемно. Головним чином, це обумовлено відсутністю правового регулювання формування та функціонування кластерних утворень в Україні. Першочерговим завданням в сфері застосування кластерних інструментів розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів є затвердження на державному рівні Концепції кластерної політики України, яка має забезпечити активізацію процесу формування нових кластерів та більш повне використання конкурентних переваг існуючих кластерів.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Основні показники соціально-економічного розвитку регіонів України в 2009 р.¹

Області України	Соціально - економічні показники							
	Валовий регіональний продукт, млн.грн	Інвестиції в основний капітал, млн.грн	Прямі іноземні інвестиції в регіони, млн.дол. США	Зовнішньоторговельний обіг товарів, млн.дол. США		Рівень доходів, грн/чол	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	Рівень безробіття, %
				експорт	імпорт			
Одеська	40838	9959	1043,2	1445,2	2600,8	12621,7	1787	5,1
Миколаївська	17683	4022	172,9	1532,4	787,5	13297	1806	8,9
Херсонська	12054	2087	180,5	351,3	124,8	11606,3	1482	8,8
АР Крим	24464	5536	718,4	425,6	187,4	12265,7	1707	5,1
Донецька	94940	12985	1649,6	9332,6	1936	17380,9	2116	5,7
Запорізька	32386	4650	872,1	2716,8	1146,6	16174	1843	6,4
Середнє значення по приморським регіонам	37061	6540	772,8	2634,0	1130,5	13891	1790	5,6
Вінницька	17703	2670	176,5	479	263	12380,2	1511	6,6
Волинська	10496	2415	328,9	319	427,7	11130,8	1427	8,8
Дніпропетровська	87414	13254	2813,6	5199,3	3587,1	16646,6	1963	5,1
Житомирська	13162	2299	215,4	363,8	398	12385,3	1493	9,1
Закарпатська	10778	1915	355	935	952,9	10028,1	1562	7,1
Івано-Франківська	15630	3447	615,9	336	256,2	12015,4	1627	8,3
Київська	31440	9955	1507,4	1043,3	2173,4	15085,8	1987	6,2
Кіровоградська	12104	2766	66	251,3	148,1	11757,6	1537	8,3
Луганська	35807	4378	577,9	1886,4	738,3	14368,4	1873	7,2
Львівська	30986	6708	1111,9	794	1622,5	13657	1667	8,3
Полтавська	28966	7691	445,5	1264,4	597,2	14747,3	1733	7
Рівненська	11639	2696	275,5	322,3	258,5	11531,3	1614	9,3
Сумська	14054	2185	225,6	711,7	388,8	13655,6	1593	7,8
Тернопільська	9854	1428	66,5	128,3	179,2	10733,2	1412	9,2

Продовж. табл. А.1

Харківська	49471	8315	2054,7	1307,1	1451	14902,2	1804	6,1
Хмельницька	14150	3471	219,7	246,3	275,6	12332,4	1521	8,6
Черкаська	16026	3040	222,5	535,3	339,2	12404,4	1532	8,9
Чернівецька	7694	2602	61,9	119,8	104,4	10275,4	1523	9,3
Чернігівська	13143	1588	87,4	297,2	323,9	12996	1465	8,3
Середнє значення по інших регіонах України	22659	4359	601,5	870,5	762,4	12791	1623	7,9
Середнє значення по Україні	26115	4882	642,6	1293,7	850,7	13055	1663	7,6

Примітка:

¹ Складено за даними [155, 156, 157, 158, 159]

Додаток Б

Таблиця Б.1

Динаміка основних показників зовнішньої торгівлі приморських регіонів України за 2003-2008рр.,

млн. дол. США¹

Адміністративні одиниці	Показники	Товари						Послуги					
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Одеська область	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	2044,5	1989,4	2595,134	2721,79	3650,118	7077,7	541,1	736,7	954,762	1010,541	1232,395	1790,8
	експорт	1048,0	1053,8	1019,434	766,378	1098,518	2314,9	505,0	657,2	830,471	879,841	1063,901	1548,7
	імпорт	996,5	935,6	1575,7	1955,412	2551,6	4762,8	36,1	79,5	124,291	130,700	168,494	242,1
	сальдо	51,5	118,2	-556,266	-1189,03	-1453,08	-2447,9	468,9	577,7	706,18	749,141	895,407	1306,6
	ВРП (у перерахунку за середнім офіційним курсом НБУ)	2398,785	3201,421	4051,359	4930,297	5132,439	6103,117	2398,785	3201,421	4051,359	4930,297	5132,439	6103,117
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	42,6	31,1	32,0	27,6	35,6	58,0	11,3	11,5	11,8	10,2	12,0	14,7
Херсонська область	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	230,6	301,3	334,8	397	512	706,1	23,2	50,6	64,4	56,4	47,7	77,5
	експорт	145,3	223,5	234,6	245,6	323,2	400,3	22,8	47,5	57,9	48,4	45,9	71,3
	імпорт	85,3	77,8	100,2	151,4	188,8	305,8	0,4	3,1	6,5	8,0	1,8	6,2
	сальдо	60	145,7	134,4	94,2	134,4	94,5	22,4	44,4	51,4	40,4	44,1	65,1
	ВРП	712,397	977,591	1262,318	1498,02	1498,02	1710,91	712,397	977,591	1262,318	1498,02	1498,02	1710,91
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	16,2	15,4	13,3	13,3	17,1	20,6	1,6	2,6	2,6	1,9	1,6	2,3
Миколаївська область	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	811	981,8	1351	1518,6	1637,8	2566,3	72,6	118	148,5	132,4	167,6	233,3
	експорт	544,0	654,4	881,3	1059,7	1104,5	1649,8	53,3	83,0	111,4	100,5	131,6	186,8
	імпорт	267,0	327,4	469,7	458,9	533,3	916,5	19,3	35,0	37,1	31,9	36,0	46,5
	сальдо	277	327	411,6	600,8	571,2	733,3	34	48	74,3	68,6	95,6	140,3
	ВРП	1000,806	1491,578	1864,109	2351,683	2335,221	2520,780	1000,806	1491,578	1864,109	2351,683	2335,221	2520,780
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	40,5	32,9	36,2	32,3	35,1	50,9	3,6	4,0	4,0	2,8	3,6	4,6

Продовж. табл. Б.1

АР Крим	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	471,1	425,3	524	628,4	729,9	1017,6	136,3	165,4	155,7	165,8	187,9	276,3
	експорт	317,1	274,9	355,1	400,1	463,0	586,5	131,0	153,2	146,5	155,1	174,2	251,3
	імпорт	154,0	150,4	168,9	228,3	266,9	431,1	5,3	12,2	9,2	10,7	13,7	25,0
	сальдо	163,1	124,5	186,2	171,8	196,1	155,4	125,7	141	137,3	144,4	160,5	226,3
	ВРП	1370,600	1861,370	2507,074	3177,03	3389,891	3553,896	1370,600	1861,370	2507,074	3177,03	3389,891	3553,896
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	17,2	11,4	10,5	9,9	10,8	14,3	5,0	4,4	3,1	2,6	2,8	3,9
Донецька область	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	6378,7	10526,5	10783,6	11645,4	15106,2	19334,1	91,7	271,1	392,2	525,3	775,2	852,7
	експорт	4960,3	8343,6	8198,2	8776,6	10654,9	14409,5	66,2	205,1	256,5	306,8	399,3	453,6
	імпорт	1418,4	2182,9	2585,4	2868,8	4451,3	4924,6	25,5	66,0	135,7	218,5	375,9	399,1
	сальдо	3541,9	6160,7	5612,8	5907,8	6203,6	9484,9	40,7	139,1	120,8	88,3	23,4	
	ВРП	5684,925	8575,914	11326,321	14328,91	15074,014	15278,701	5684,925	8575,914	11326,321	14328,91	15074,014	15278,701
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	56,1	61,4	47,6	40,6	50,1	63,3	0,8	1,6	1,7	1,8	2,6	2,8
Запорізька область	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	2603,9	3594,8	4340,5	5215,9	7738,8	8961,1	111,3	147,7	144,1	191,3	260,9	471,2
	експорт	1719,6	2369,2	2653,3	3125,3	4324,8	5370,1	70,8	120,2	102,8	122,5	156,0	202,0
	імпорт	884,3	1225,6	1687,2	2090,6	3414,0	3591,0	40,5	27,5	41,3	68,8	104,9	269,2
	сальдо	835,3	1143,6	966,1	1034,7	910,8	1779,1	30,3	92,7	61,5	53,7	51,1	-67,2
	ВРП	1908,414	2867,912	3896,423	4908,317	5350,065	5512,338	1908,414	2867,912	3896,423	4908,317	5350,065	5512,338
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	68,2	62,7	55,7	53,1	72,3	81,3	2,9	2,6	1,8	1,9	2,4	4,3
В цілому по Україні	Зовнішньоторговельний обіг, в т.ч.	46086,9	61662,9	70364,7	83406,6	109914,1	152502,6	5706	7366,5	9069,7	11224,9	14019,5	18209,3
	експорт	23066,8	32666,1	34228,4	38368,0	49296,1	66967,3	4248,0	5307,9	6134,7	7505,5	9038,9	11741,3
	імпорт	23020,1	28996,8	36136,3	45038,6	60618,0	85535,3	1458	2058,6	2935,0	3719,4	4980,6	6468,0
	сальдо	46,7	3669,3	-1907,9	-6670,6	-11321,9	-18568	2790	3249,3	3199,7	3786,1	4058,3	5273,3
	ВВП	50132,953	64880,621	86142,018	107753,06	141177,22	123124,15	50132,953	64880,621	86142,018	107753,06	141177,22	123124,15
	Рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	46,0	47,5	40,8	38,7	38,9	61,9	5,7	5,7	5,3	5,2	5,0	7,4

Примітки:

¹ Складено за даними [159]

Додаток В
Розрахунок коефіцієнтів спеціалізації приморських регіонів України

Таблиця В.1

Розрахунок коефіцієнту локалізації експорту товарів приморських регіонів України у 2007 р.¹

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	% від загального обсягу експорту товарів							Коефіцієнт локалізації експорту товарів					
	область						Україна	область					
	Одеська	Херсонська	Миколаївська	АР Крим	Донецька	Запорізька		Одеська	Херсонська	Миколаївська	АР Крим	Донецька	Запорізька
I Живі тварини; продукти тваринного походження	0,4	0,4	0,2	0,3	0,1	0,6	1,5	0,3	0,3	0,1	0,2	0,1	0,4
II Продукти рослинного походження	5,2	17,8	16,4	1,9	0,2	0,4	3,5	1,5	5,1	4,7	0,5	0,1	0,1
III Жири та олії тваринного або рослинного походження	14,3	6,6	0,7	1,0	0,4	2,4	3,5	4,1	1,9	0,2	0,3	0,1	0,7
IV Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замітники	8,7	11,9	6,6	5,0	2,5	1,5	4,2	2,1	2,8	1,6	1,2	0,6	0,4
V Мінеральні продукти	2,6	0,8	0,3	2,2	5,1	4,1	8,7	0,3	0,1	0,0	0,3	0,6	0,5
VI Продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості	38,8	0,1	33,4	55,8	4,9	2,5	8,2	4,7	0,0	4,1	6,8	0,6	0,3
VII Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	0,7	0,9	0,1	0,9	0,5	1,4	2,0	0,4	0,5	0,1	0,5	0,3	0,6
VIII шкура та шкіра необроблені, шкіра, натуральне хутро та вироби з них	1,7	-	3,2		0,1	0,1	0,8	2,1	-	4,0	0,0	0,1	0,1

¹ Примітка. Розраховано за даними [157, с. 439-475]

Продовж. табл. В.1

IX Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	0,6	1,1	0,2	0,1	0,0	0,1	1,7	0,4	0,6	0,1	0,1	0,0	0,1
X маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,5	1,3	0,0	0,1	0,0	0,1	1,6	0,3	0,8	0,0	0,1	0,0	0,1
XI Текстиль та вироби з текстилю	0,7	2,9	2,5	0,2	0,1	0,4	2,0	0,4	1,5	1,3	0,1	0,1	0,2
XII Взуття, головні убори, парасольки	0,8	-	-	-	0,0	0,1	0,3	2,7	-	-	-	0,0	0,3
XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,3	0,2	0,0	0,1	0,5	0,7	0,7	0,4	0,3	0,0	0,1	0,7	1,0
XIV Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-	-	-	-	0,1	-	0,3	-	-	-	-	0,3	-
XV Недорогоцінні метали та вироби з них	13,7	15,4	13,6	7,1	73,8	53,2	42,2	0,3	0,4	0,3	0,2	1,7	1,3
XVI Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення звуку	8,0	18,3	12,3	15,6	6,4	18,5	10,1	0,8	1,8	1,2	1,5	0,6	1,8
XVII Транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом	2,3	19,3	9,8	4,5	4,9	12,9	6,7	0,3	2,9	1,5	0,7	0,7	1,9
XVIII Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	0,9	0,7	0,3	0,7	0,1	0,2	0,4	2,3	1,8	0,8	1,8	0,3	0,5
XX різні товари і вироби	0,3	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,7	0,4	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0

 - товари, за якими коефіцієнт локалізації перевищує середнє значення рівня концентрації експорту в регіоні

 - товари, за якими коефіцієнт локалізації експорту є найвищим в регіоні

Розрахунок коефіцієнту душевого виробництва в приморських регіонах України в 2007 році¹

Вид економічної діяльності	Частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості України за видами економічної діяльності $\left(\frac{\Gamma_p}{\Gamma_k} * 100\right)$						Коефіцієнт душевого виробництва $\left(K_{ov} = \frac{\Gamma_p}{\Gamma_k} * 100 / \frac{H_p}{H_k} * 100\right)$					
	Одеська	Херсонська	Миколаївська	АР Крим	Донецька	Запорізька	Одеська	Херсонська	Миколаївська	АР Крим	Донецька	Запорізька
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	3,6	2,8	2,6	3,4	4,7	3,8	0,7	1,1	1,0	0,8	0,5	0,9
Рибальство, рибицтво	6,8	3,1	2,5	42,2	1,9	7,4	1,4	1,2	0,9	9,8	0,2	1,8
Добувна промисловість	0,0	0,0	0,2	1,3	25,1	1,2	0,0	0,0	0,1	0,3	2,5	0,3
Переробна промисловість	3,1	1,1	2,1	1,8	21,5	8,3	0,6	0,4	0,8	0,4	2,1	2,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,4	0,9	4,0	2,8	15,3	9,6	0,5	0,4	1,5	0,7	1,5	2,3
Будівництво	6,2	1,1	2,1	5,0	8,6	2,2	1,2	0,4	0,8	1,2	0,9	0,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	3,7	1,2	2,1	2,9	10,9	2,8	0,7	0,5	0,8	0,7	1,1	0,7
Діяльність готелів та ресторанів	5,4	1,5	1,9	10,7	9,1	3,6	1,1	0,6	0,7	2,5	0,9	0,9
Діяльність транспорту та зв'язку	10,4	1,2	2,4	3,0	8,3	2,3	2,1	0,5	0,9	0,7	0,8	0,6
Фінансова діяльність	5,5	0,6	1,7	1,3	11,7	5,3	1,1	0,2	0,6	0,3	1,2	1,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	5,8	0,9	1,4	2,5	7,4	2,6	1,2	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6
Державне управління	5,5	1,9	2,4	4,5	5,6	3,0	1,1	0,8	0,9	1,0	0,6	0,7
Освіта	5,0	2,2	2,2	3,7	8,7	3,6	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9
Охорона здоров'я	4,7	1,9	2,1	7,3	9,3	4,0	0,9	0,8	0,8	1,7	0,9	1,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг	5,4	1,5	1,6	4,3	7,8	3,1	1,1	0,6	0,6	1,0	0,8	0,8

¹ Примітка. Розраховано за даними [157, с. 26-34]

Таблиця В.3

Економічно активне населення у віці 15-7- років в приморських регіонах України в 2007 році¹

Області	Економічно активне населення, тис. осіб	Питома вага населення регіону в населенні країни, % $(\frac{H_p}{H_k} * 100)$
Одеська	1108,2	5,0
Херсонська	551,3	2,5
Миколаїв	597,6	2,7
АР Крим	960,4	4,3
Донецька	2260,7	10,1
Запорізька	904,7	4,1
Україна	22322,3	100,0

¹ Примітка. Розраховано за даними [156]

Таблиця В.4

Розрахунок коефіцієнту спеціалізації приморських регіонів України в 2007 році¹

Вид економічної діяльності	Питома вага області в країні по видах економічної діяльності ($B_{ГР}$)						Коефіцієнт спеціалізації області (K_c)					
	Одеська	Херсонська	Миколаївська	АР Крим	Донецька	Запорізька	Одеська	Херсонська	Миколаївська	АР Крим	Донецька	Запорізька
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	3,6	2,8	2,6	3,4	4,7	3,8	0,8	2,2	1,2	1,1	0,4	0,9
Рибальство, рибицтво	6,8	3,1	2,5	42,2	1,9	7,4	1,4	2,4	1,2	14,1	0,2	1,7
Добувна промисловість	0,0	0,0	0,2	1,3	25,1	1,2	0,0	0,0	0,1	0,4	2,0	0,3
Переробна промисловість	3,1	1,1	2,1	1,8	21,5	8,3	0,7	0,8	1,0	0,6	1,7	1,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,4	0,9	4,0	2,8	15,3	9,6	0,5	0,7	1,9	0,9	1,2	2,2
Будівництво	6,2	1,1	2,1	5,0	8,6	2,2	1,3	0,8	1,0	1,7	0,7	0,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	3,7	1,2	2,1	2,9	10,9	2,8	0,8	0,9	1,0	1,0	0,9	0,6
Діяльність готелів та ресторанів	5,4	1,5	1,9	10,7	9,1	3,6	1,1	1,2	0,9	3,6	0,7	0,8
Діяльність транспорту та зв'язку	10,4	1,2	2,4	3,0	8,3	2,3	2,2	0,9	1,1	1,0	0,7	0,5
Фінансова діяльність	5,5	0,6	1,7	1,3	11,7	5,3	1,2	0,5	0,8	0,4	0,9	1,2
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	5,8	0,9	1,4	2,5	7,4	2,6	1,2	0,7	0,7	0,8	0,6	0,6
Державне управління	5,5	1,9	2,4	4,5	5,6	3,0	1,2	1,5	1,1	1,5	0,5	0,7
Освіта	5,0	2,2	2,2	3,7	8,7	3,6	1,1	1,7	1,0	1,2	0,7	0,8
Охорона здоров'я	4,7	1,9	2,1	7,3	9,3	4,0	1,0	1,5	1,0	2,4	0,8	0,9
Надання комунальних та індивідуальних послуг	5,4	1,5	1,6	4,3	7,8	3,1	1,1	1,2	0,8	1,4	0,6	0,7

¹ Примітка. Розраховано за даними [157, с. 26-34]

Таблиця В.5

Валова додана вартість, створена в приморських регіонах України в 2007 році¹

Області	Валова додана вартість, млн.грн	Питома вага регіону в ВВП країни (B_p)
Одеська	31118	4,7
Херсонська	8413	1,3
Миколаїв	13577	2,1
АР Крим	19607	3,0
Донецька	81378	12,4
Запорізька	28847	4,4
Україна	656892	100,0

¹ Примітка. Розраховано за даними [157, с. 17]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Розрахунок економічного ефекту логістичного підприємства Peel Holdings від його участі в морському кластері Mersey Maritime (Великобританія)¹

Показник	Фактичні дані	Розрахунок	Пояснення
1. Ефект від спільного впровадження інновацій: 9,571 млн. дол. США			
C_0 - витрати на випуск одиниці продукції до введення інновації, гр. од	62 дол.США	—	В якості приклада була обрана технологія в логістиці, яка дозволила знизити собівартість процесу пакування (даний процес складає 38% логістичних витрат)
C_1 - витрати на випуск одиниці продукції після введення інновації, гр. од	45 дол.США	—	
P_0 - річна продуктивність до введення інновації, тонн	132072 тонн	—	
P_1 - річна продуктивність після введення інновації, тонн	198546 тонн	—	
E_i - ефект від спільного впровадження інновацій в рамках кластеру, гр. од	$E_i = (C_0 \frac{P_1}{P_0} - C_1) * P_1$	$E_i = (62 \frac{198546}{132072} - 45) * 198546 = 9,571$ млн.дол.США	Внаслідок впровадження інновації в рамках кластеру підприємству вдалося підвищити продуктивність діяльності і знизити собівартість послуг, що надаються, обумовило економічний ефект в розмірі 9,571 млн.дол.США

¹ Примітка. Розраховано за даними [208, 209]

Продовж.1 табл. Д.1

2. Ефект від застосування аутсорсингу: 0,081 млн. дол. США

C_s - витрати на самостійне виробництво даного виду робіт, послуг, гр.од	Прямі витрати на обслуговування 1 комп'ютера в місяць: - обладнання – 23,1дол.США; - програмне забезпечення – 10 дол.США; - ІТ – сервіси – 34,8 дол.США; Непрямі витрати на самопідтримку – 34,8 дол.США; Кількість комп'ютерів – 100 Загальна сума витрат на рік – 123,24 тис.дол.США	–	В якості приклада було обрано ІТ-інфраструктура компанії. Після передачі обслуговування на аутсорсинг прямі витрати було скорочено на 38%, непрямі – до нуля, що обумовлена підвищенням якості послуг і відсутністю необхідності самопідтримки
Ca - витрати на придбання робіт, послуг у аутсорсера, гр.од	Послуги аутсорсингової компанії на рік - 42,1 тис.дол.США	–	
E_a - ефект від застосування аутсорсингу, гр. од	$E_a = C_s - Ca$	$E_a = 123,24 - 42,1 = 81,14$ тис.дол.США= = 0,081 млн.дол.США	Внаслідок застосування аутсорсингу в ІТ-сфері, було отримано економічний ефект в розмірі 0,81 млн.дол.США, або скорочення витрат в 2,9 раза
3. Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру: 2,313 млн. дол. США			
$C_{r_{т0}}$ - щорічні витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку до формування кластеру, гр. од	10,483 млн.дол.США	–	Найбільше ризиків містить у собі транспортування вантажів, тому переважна більшість заходів ризик-менеджменту була спрямована на мінімізацію ризиків при транспортуванні

Продовж.2 табл. Д.1

C_{rm_1} - щорічні витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку після формування кластеру, гр. од	8,170 млн.дол.США	—	
E_r - ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру, гр. од	$E_r = C_{rm_0} - C_{rm_1}$	$E_r = (10,483 - 8,170) =$ $= 2,313$ млн.дол.США	Внаслідок об'єднання витрат підприємств кластеру на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку підприємством було отримано економічний ефект в розмірі 2,313 млн.дол.США
4. Ефект від спільного використання інфраструктури: 3,129 млн. дол. США			
I_o - щорічні витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури до формування кластеру, гр. од	7,358 млн.дол.США	—	
I_1 - щорічні витрати на експлуатацію об'єктів інфраструктури після формування кластеру, гр. од	4,229 млн.дол.США	—	
E_{ci} - ефект від спільного використання інфраструктури, гр. од	$E_{ci} = I_o - I_1$	$E_{ci} = 7,358 - 4,229 =$ $= 3,129$ млн.дол.США	Внаслідок використання єдиної інфраструктури в рамках кластеру річні витрати підприємства на експлуатацію об'єктів інфраструктури скоротилися на 3,129 млн.дол.США, або в 1,7 рази

Продовж.3 табл. Д.1

5. Ефект від зниження транзакційних витрат: 1, 772 млн.дол.США			
C_{t_0} - щорічні транзакційні витрати до формування кластеру, гр. од	3,647 млн.дол.США	—	
C_{t_1} - щорічні транзакційні витрати після формування кластеру, гр. од	1,875 мн.дол.США	—	
E_t - ефект від зниження транзакційних витрат в рамках кластеру, гр. од	$E_t = C_{t_0} - C_{t_1}$	$E_t = 3,647 - 1,875 = 1,772$ млн.дол.США	Внаслідок скорочення в 1,9 рази транзакційний витрат в рамках кластеру підприємство отримало економічний ефект в розмірі 1, 772 млн.дол.США
6. Ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази: 0,962 млн. дол. США			
t_0 – кількість діб, необхідних для постачання вантажу до формування кластеру	19 діб	—	
t_1 – кількість діб, необхідних для постачання вантажу після формування кластеру	12 діб	—	
Q – річний обсяг перевезень, тонн	132072 тонн	—	
P – середня ціна тонни вантажу, гр. од	380 дол.США/тонну	—	
T_0 – вартість товарної маси до формування кластеру, гр. од	$T = \frac{t * Q * P}{365}$	$T_0 = \frac{19 * 132,072 * 380}{365} = 2612,493$ тис.дол.США	

Продовж.4 табл. Д.1

T_1 - вартість товарної маси після формування кластеру, гр. од		$T_1 = \frac{12 * 132,072 * 380}{365} =$ = 1649,995 тис. до. США	
E_{rb} - ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази, гр. од	$E_{rb} = T_0 - T_1$	$E_{rb} = 2612,493 - 1649,995 =$ = 962,498 тис. дол. США= = 0,962 млн. дол. США	Вартість товарної маси скоротилась на 0,962 млн. дол. США внаслідок пришвидшення постачання вантажів
Сумарний ефект кластеризації: 17,828 млн. дол. США			
n - кількість ефектів кластерного розвитку	6	—	
L - сумарний ефект кластеризації	$L = \sum_{i=1}^n E_i$	$L = 9,571 + 0,081 + 2,313 +$ $+ 3,129 + 1,772 + 0,962 =$ = 17,828 млн. дол. США	Сумарний економічний ефект, який отримало підприємство а рік функціонування в кластері становить 17,828 млн. дол. США, що складає 18,1% валового прибутку

Додаток Е

Таблиця Е.1

Чинні антидемпінгові заходи щодо української металопродукції на ринках США та ЄС¹

Назва товару	Діючі заходи	Рік порушення розслідування	Дата застосування остаточних заходів (набрання чинності)	Дата подовження дії заходів	Термін до якого діють заходи
Сполучені Штати Америки					
Прокат вуглецевий гарячекатаний плоский не в рулонах	МК "Азовсталь" - 81,43%; МК ім. Ілліча – 155%; інші - 237,91%.	1996	10.1997	10.2009	10.2014
Феросилікомарганець	163%	1993	09.2001	09.2006	09.2011
Арматура	41,69%	2000	09.2001	08.2007	08.2012
Прокат гарячекатаний плоский в рулонах	90,33%	2000	11.2001	12.2007	12.2012
Катанка - пруток та дріт з вуглецевої та деяких сортів легованої сталі	116,37%	2001	10.2002	07.2008	07.2013
Європейський Союз					
Джгути, канати, троси з чорних металів	51,8%	1998	08.1999	11.2005	11.2010
Труби безшовні	ВАТ „Дніпропетровський трубний завод” - 12,3%, ВАТ „Нікопольський завод безшовних труб”, ВАТ „Нижньодніпровський трубопрокатний завод”- 25,1%, ЗАТ „Нікопольський завод сталевих труб ЮТіСТ”, усі інші компанії - 25,7%.	2005	06.2006		06.2011
Суміш нітрату амонію та карбаміду	27,17 євро за тонну.	1999	09.2000	12.2006	12.2011
Трубна продукція (зварні труби)	“Нижньодніпровський трубний завод” та ВАТ “Інтерпайп Новомосковський трубний завод” – 10,7%, інші – 44,1%.	2001	09.2002	12.2008	12.2013

¹ Примітка. Складено на основі [105]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

**Експорт металопродукції з України до країн-членів АСЧС у
2004-2008 роках¹**

Країна	Кількість, тонн					Зміна 2008/2007, %	Структура 2008, %	Вартість, тис. дол. США					Зміна 2008/2007, %	Структура 2008, %
	2004	2005	2006	2007	2008			2004	2005	2006	2007	2008		
Алжир	1471302	1278094	903066	545887	281970	-48,3	5,17	470658	462301	347087	248899	190280	-23,6	5,01
Бахрейн	844	13474	1032	15784	1565	-90,1	0,03	174	5836	351	10132	2018	-80,1	0,05
Єгипет	892827	1876397	1553817	1185358	1372245	15,8	25,14	244512	593261	537722	554746	1013734	82,7	26,67
Ірак	1	5037	8722	26273	195524	зростання у 7,4 рази	3,58	2	2173	3210	12306	125249	зростання у 10,2 рази	3,30
Йорданія	175401	314601	643217	893842	1093483	22,3	20,03	55943	106447	230651	414010	778175	88,0	20,47
Катар	21189	18893	4393	619	6633	зростання у 10,7 рази	0,12	10688	11537	2757	345	5433	зростання у 15,7 рази	0,14
Кувейт	34471	22789	26116	17555	16900	-3,7	0,31	11919	10802	11546	9891	14878	50,4	0,39
Ліван	191934	224909	220119	214339	519814	зростання у 2,4 рази	9,52	65522	84648	85092	103305	296081	зростання у 2,9 рази	7,79
Мавританія	1164	13668	15607	23707	13884	-41,4	0,25	413	4992	5932	12395	11213	-9,5	0,30
Марокко	242231	118716	272197	153835	100113	-34,9	1,83	77102	45590	103204	75231	83666	11,2	2,20
Саудівська Аравія	344893	275071	427402	270654	363248	34,2	6,65	117362	115171	157562	144246	273957	89,9	7,21
Сірія	1057162	1486027	1278447	1588349	1096250	-31,0	20,08	335268	529891	478159	757417	699459	-7,7	18,40
Туніс	249011	240728	381607	473844	397513	-16,1	7,28	76206	80540	133321	211434	306499	45,0	8,06
Всього	4682430	5888406	5735742	5410046	5459142	0,9	100,00	1465769	2053189	2096594	2554355	3800642	48,8	100,00

¹ Примітка. Складено за даними [154]

Додаток 3
Динаміка експорту металопродукції з України до країн АСЧС у 2004-2008 рр.

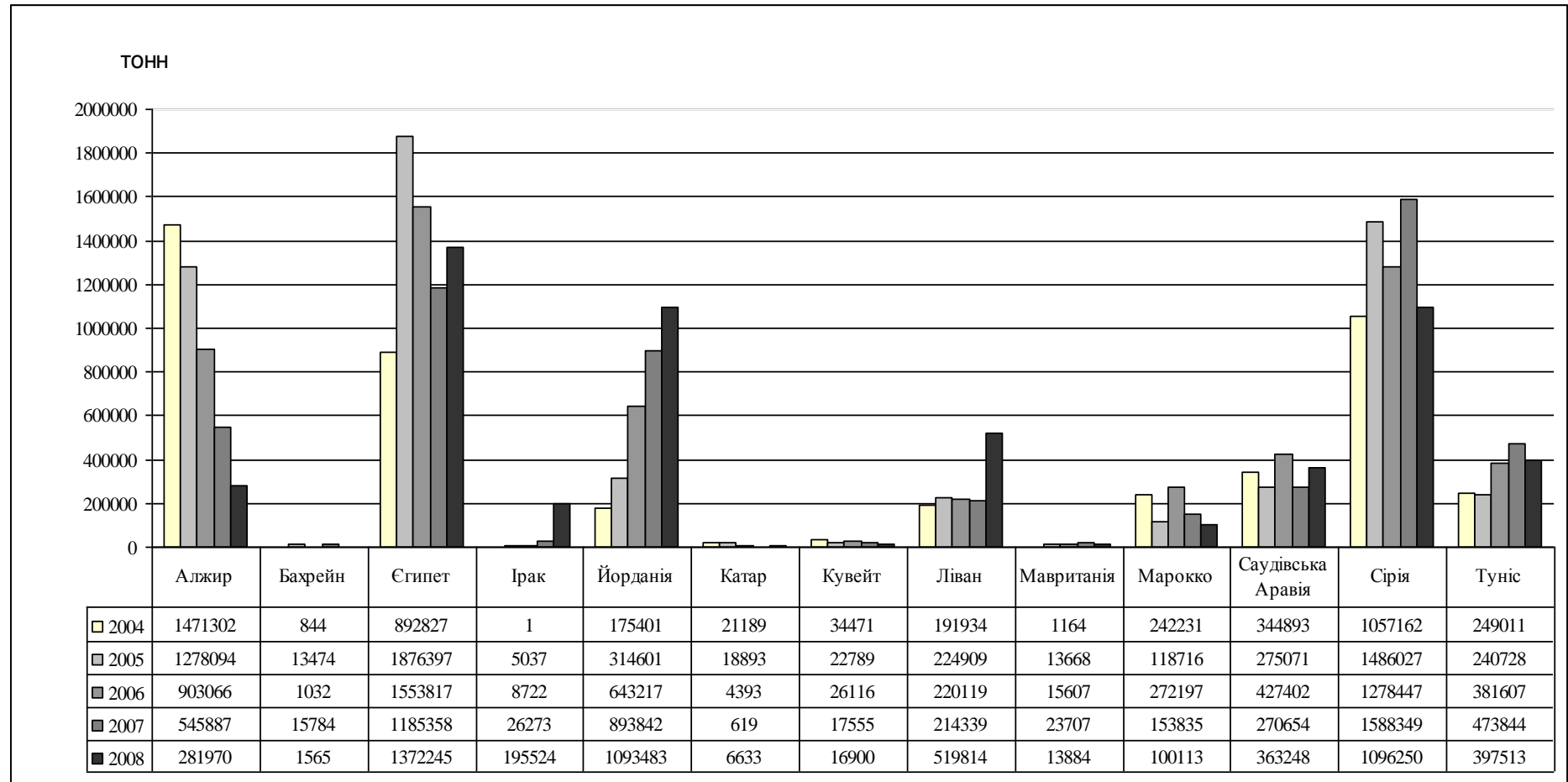


Рис. 3.1. Динаміка експорту металопродукції з України до країн АСЧС (2004-2008 рр.) (тонн)¹

¹ Примітка. Складено за даними [154]

Додаток И

Таблиця И.1

Принципи формування сервісного металокластеру¹

Принцип	Сутність	Переваги
суперпроцесинг	виготовлення із отриманого металу сервісним центром деталей, готових для збірки і монтажу у споживача та доставка даних виробів безпосередньо до робочої ділянки замовника	скорочення упущеної вигоди: низька якість або невідповідність металопродукції конкретним умовам експлуатації споживача призводить до зупинок виробничого процесу та значних втрат
субконтрактинг	інтеграція усіх учасників процесу створення кінцевого продукту в єдиний ланцюг	забезпечує системний підхід до інтегрованого планування та управління усім потоком інформації, матеріалів та послуг від постачальників сировини через підприємства та склади до кінцевого споживача
аутсорсинг	виконання виробником частини технологічних операцій підприємств-клієнтів, у виробничому процесі яких задіяна продукція виробника	зниження загальної вартості закупівель продукції: точний підбір металопродукції для умов експлуатації на конкретному підприємстві продовжує термін її експлуатації і обумовлює значну економію на майбутніх закупівлях;
концепція „сучасного логістичного пакету”	забезпечення оптимального шляху просування конкретної продукції від виробника до кінцевого споживача при мінімальних витратах на всіх етапах цього шляху, включаючи виробництво	оперативне виконання замовлень (не більш ніж через 24 години),
«just in time» („точно в строк”), „just in succession» („точно в послідовності”)	організація руху матеріальних потоків так, що всі матеріали і компоненти надходять в потрібній кількості в потрібне місце і точно до призначеного терміну для виробництва чи збірки	безперервність та точність постачань сприяють звільненню оборотних коштів споживача металопродукції. Ефект для споживача може бути значно відчутним, так як обсяги залишків на складах споживачів металопродукції складають 3-6-місячний обсяг споживання

¹ Примітка. Складено автором

Додаток К

Таблиця К.1

Експорт металопродукції з України до країн АСЧС за кодами ТНЗЕД за 2004-2008 рр. (тонн)¹

Номер групи у відповідності до ТНЗЕД	Номенклатура	2004	2005	2006	2007	2008			% зміни. 2008/2007
						тонн	тис.дол.США	Ціна за 1 тону, дол.США/тону	
72 1	Чавун переробний та дзеркальний чавун у чушках, болванках або інших первинних формах	16458	20126	208	1616	31342	14027	448	зростання у 19,3 рази
72 2	Феросплави	89402	96691	53550	65434	41930	60057	1432	-35,9
72 4	Відходи та брухт чорних металів; залізні або сталеві відходи у зливках для переплавки (шихтові зливки)	306927	209444	185245	170258	178745	80796	452	4,9
72 5	Гранули та порошки з переробного та дзеркального чавуну, заліза або сталі	0	48	25	0	0	0	0	-
726	Залізо та нелегована сталь у зливках або інших первинних формах (за винятком заліза товарної позиції 7203)	0	0	0	141	0	0	0	-
72 7	Напівфабрикати з заліза та нелегрованої сталі	1252168	2320362	2527940	2054017	2424820	1632177	673	18,1
72 8	Прокат плоский з заліза або нелегрованої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячої прокатки, неплакований, без будь-якого покриття	680318	827061	712197	913867	828621	615018	742	-9,3
72 9	Плоский прокат з заліза або нелегрованої сталі, завширшки 600 мм або більше, холодної прокатки (обтиснений у холодному стані), неплакований, без будь-якого покриття	111443	170802	115252	151707	173720	111281	641	14,5

¹ Примітка. Складено за даними [154]

Продовж. 1 табл. К.1

72 10	Прокат плоский із заліза або нелегованої сталі завширшки 600 мм або більше, плакований або з будь-яким іншим покриттям	2767	931	3993	1782	2461	2825	1148	38,1
72 11	Прокат плоский з заліза або нелегованої сталі, завширшки менш як 600 мм, неплакований, без будь-якого покриття	2189	9129	18663	9792	12367	7241	586	26,3
7212	Прокат плоский з заліза або нелегованої сталі, завширшки менш як 600 мм, плакований, з будь-яким покриттям	0	0	4	9	4	11	2750	-55,6
72 13	Прутки та бруски гарячекатані, вільно укладені в бунти, вироблені із заліза або нелегованої сталі	450759	408841	567326	620569	482608	348338	722	-22,2
72 14	Інші прутки та бруски із заліза або нелегованої сталі, без подальшої обробки, окрім кування, прокатки, гарячого волочіння або гарячого пресування, включаючи ті, що були піддані крученню після прокатки	1586737	1670376	1355001	1164437	1076132	755756	702	-7,6
7215	Інші прутки та бруски із заліза або нелегованої сталі	450	95	0	55	0	0	0	-100
72 16	Кутки, фасонні та спеціальні профілі з заліза або нелегованої сталі	174044	142004	159909	190887	135767	90991	670	-28,9
72 17	Дріт із заліза або нелегованої сталі	7472	854	959	20322	64	48	750	-99,7
7219	Прокат плоский з нержавіючої сталі, завширшки 600 мм або більше	0	0	0	0	5	25	5000	-
7220	Прокат плоский з нержавіючої сталі, завширшки менш як 600 мм	0	0	0	0	2	55	27500	-
7222	Інші прутки та бруски з нержавіючої сталі; кутки фасонні та спеціальні профілі з нержавіючої сталі	0	0	0	0	0	0	0	-

Продовж. 2 табл. К.1

72 24	Інша сталь легована у зливках або інших первинних формах; напівфабрикати з інших легованих сталей	0	162	147	7464	122	80	656	-98,4
72 25	Прокат плоский з інших легованих сталей завширшки 600 мм або більше	818	6010	9511	37048	70026	81144	1159	89,0
72 26	Прокат плоский з інших легованих сталей завширшки менш як 600 мм	318	618	0	0	24	9	375	-
72 28	Інші прутки та бруски з інших легованих сталей; кутки, фасонні та спеціальні профілі з іншої леговоної сталі; порожнисті прутки та бруски для буріння з легованих або нелегованих сталей	160	4850	25812	641	382	763	1997	-40,4
	Всього	4682430	5888404	5735742	5410046	5459142	3800642	702,5	0,9

Додаток Л

**Протокол про наміри
між Українською асоціацією підприємств чорної металургії “УкрМет”
та Арабським Союзом Чавуну та Сталі (AISU)**

“12” березня 2007

Оман

Українська асоціація підприємств чорної металургії “УкрМет” в особі віце-президента Сергія ГРИЩЕНКА, з одного боку, та Арабський Союз Чавуну та Сталі в особі Директора Зіяда КУТАЙНІ, з другого боку (далі Сторони) склали цей протокол про наступне:

1. З метою розвитку дружби та співробітництва між українськими та арабськими металургами, Українській асоціації підприємств чорної металургії “УкрМет” у термін до 22 березня 2007 року підготувати та надати на розгляд Арабському Союзу Чавуну та Сталі проект Меморандуму про співробітництво між Українською асоціацією підприємств чорної металургії “УкрМет” та Арабським союзом чавуну та сталі.

2. Арабському союзу чавуну та сталі розглянути проект Меморандуму та надати свої коментарі, зауваження та рекомендації у термін не пізніше двох тижнів з моменту отримання проекту Меморандуму.

3. Взаємну роботу над остаточним текстом Меморандуму закінчити не пізніше 15 квітня 2007 року.

4. Підписати Меморандум у термін не пізніше 30 квітня 2007 року.

Від Української асоціації
Підприємств чорної металургії
“УкрМет”

Віце-президент, д.т.н.
професор

Сергій ГРИЩЕНКО

Від Арабського союзу
чавуну та сталі

Директор

Зіяд КУТАЙНІ

Додаток М

**МЕМОРАНДУМ ПРО СПІВРОБІТНИЦТВО
між Українською асоціацією підприємств чорної металургії (УкрМет) та Арабським
союзом чавуну та сталі (AISU)¹**

У порядку посилення дружніх стосунків та співробітництва між двома металургійними об'єднаннями, з метою розширення співробітництва та обміну досвідом в області металургійної промисловості, Українська асоціація підприємств чорної металургії (УкрМет) та Арабський союз чавуну та сталі (AISU), на підставі дружнього обговорення, домовились про нижченаведене:

1. Сторони вважають за доцільне створити в Україні мережу сервісних металокластерів зі спеціалізацією на арабський ринок. В якості експерименту сторони домовились створити в приморському регіоні України перший сервісний металокластер зі спеціалізацією на арабський ринок. Задля реалізації даного експерименту сторони зобов'язалися спільно із науковими установами України та країн АСЧС розробити у 6-місячний термін бізнес-план створення і функціонування сервісного металокластеру зі спеціалізацією на арабський ринок.

2. Задля полегшення взаємодії між учасниками сервісного металокластеру, скорочення часу на пошук партнера та здійснення торговельної операції сторони вбачають необхідність у створенні електронної біржі із орієнтацією на арабський ринок. Проект створення даної електронної біржі сторони зобов'язалися розробити у 6-місячний термін.

3. Сторони домовились про залучення ресурсів арабських інвестиційних фондів (Валютне агентство Саудівської Аравії, Інвестиційне управління Кувейту, Фонд регулювання доходів, Інвестиційне управління Катару, Холдингова компанія «Mumtalakat» Бахрейн та ін.) до модернізації та розвитку гірничо-металургійного комплексу України. Однією із умов залучення ресурсів арабських інвестиційних фондів до модернізації підприємств ГМК України повинно бути укладання рамкового контракту між українським заводом-рецепієнтом інвестиції та арабським інвестором на постачання певного обсягу металопродукції до арабських країн на постійній основі, що є вигідним як українському металовиробникові, так і арабському споживачеві, так як укладання рамкових контрактів забезпечить стабільність постачань між Україною та країнами АСЧС.

4. Сторони будуть підтримувати співпрацю в галузі наукових розробок та прогресивних технологій з метою зміцнення співробітництва в області металургії та подальшого технічного удосконалення.

5. Сторони регулярно будуть здійснювати взаємний обмін інформацією в сфері чорної металургії, зокрема інформацією про умови ринку сталі в обох країнах, характеру споживання сталевих виробів, споживання напівфабрикатів та поставок готового прокату на відповідні сегменти внутрішнього ринку, а також загальною інформацією про експорт та імпорт металургійної продукції. Сторони щорічно будуть обмінюватись річними звітами та іншими публікаціями з метою розуміння стану розвитку металургійних галузей обох країн.

¹ Примітка. Проект, розроблений автором монографії

Продовж. додатку М

6. Сторони домовилися про проведення спільних заходів в сфері підготовки кадрів з метою ефективної реалізації вище запланованих сторонами проектів.

7. Сторони вважають, що регулярні контакти та обмін досвідом щодо розвитку металургійної промисловості шляхом проведення двосторонніх візитів та зустрічей будуть сприяти подальшому співробітництву в металургійній галузі обох об'єднань.

8. Цей меморандум складено на українській та англійській мовах в двох примірниках, по одному для кожної з Сторін.

Меморандум набуває чинності з дати його підписання та діє на протязі одного року. Меморандум автоматично продовжується на наступний рік, якщо жодна з Сторін не інформує протилежну Сторону у письмовій формі про вихід з Меморандуму не пізніше, ніж за шість місяців до скасування цього Меморандуму.

Від Української асоціації
підприємств чорної металургії
(УкрМет)

Від Арабського союзу
чавуну та сталі
(AISU)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адно Ю. «Пятый» передел в черной металлургии / Ю. Адно // МЭиМО. – 1992. - №8. – С. 136-140.
2. Артюхова Т. З. Сущность и особенности маркетинга взаимоотношений / Т. З. Артюхова // Известия Томского политехнического университета. - 2006. – Т.309, №4. – С. 196-199.
3. Асаул Л.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / Л.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. - №6. – С. 16-25.
4. Ашинов С. А. Учет синергетических эффектов интеграции в индустрии туризма / С. А. Ашинов // Успехи современного естествознания. – 2005. - №3. – С. 52-53.
5. Безденежных Е. А. Физика / Е. А. Безденежных, А. Ф. Шевченко. – М. : Медицина, 1978. – 544 с.
6. Бейкер М. Дж. Маркетинг — философия или функция? / Майкл Дж. Бейкер. — СПб. : Питер, 2002. — 287 с.
7. Білоконь Т. Д. Міжнародні регіональні відносини: євро регіони як шлях до інтегрування у європейську спільноту / Т. Д. Білоконь // Актуальні проблеми державного управління. - Одеса : ОРІДУ УАДУ, 2001. – Вип. 8 - С. 164-172.
8. Блейклі Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку. Теорія і практика / Е. Дж. Блейклі; [пер. з англ. Анжела Кам'янець]. – [2-е вид.]. – Львів : Літопис, 2002. – 416 с.
9. Бот М. Порты Украины в региональной сети логистических центров: задачи и перспективы / М. Бот // Альманах международного экспедитора. – 2007. – №1. - С. 88-90.
10. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. - №4. - С. 29-53.

11. Брикова І. В. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності регіону / І. В. Брикова // Економіка та підприємство. – 2005. – № 15. – С. 24-37.
12. Будкин В. Сущностные характеристики и формы трансграничного экономического сотрудничества / В. Будкин // Экономика Украины. 2008.- №12. – С. 52-63.
13. Буркинський Б. Формування морської доктрини України / Б. Буркинський, О. Котлубай, В. Степанов // Вісник НАН України. – 2008. - №9. – С. 6-11.
14. Бутко Н. Государственное регулирование как инструмент повышения конкурентоспособности регионов / Н. Бутко, Л. Подоляк // Экономика Украины. – 2007. - №6. – С. 36-44.
15. Васильев А. Н. О показателях специализации регионов [Электронный ресурс] / А. Н. Васильев // Проблемы современной экономики. – 2009. - №2(30). – Режим доступа до журн. : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25624>.
16. Васьков Ю. Роль Одесского порта в развитии круизов по Черному морю / Ю. Васьков // Порты Украины. – 2008. - №7. – С. 32-34.
17. Вебер А. Теория размещения промышленности / Альфред Вебер; [пер. с нем.] — М. ; Л., 1926.
18. Венская Е. Проведение SWOT-анализа на примере ФХ "Грузия" [Электронный ресурс] / Е. Венская // Официальный сайт проекта аграрного маркетинга. – Режим доступа до сайту : <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=20567>.
19. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / Михайло Войнаренко // Економіст. – 2008. - №10. – С. 27-30.
20. Всё о судостроении и судоремонте Украины. – Одесса : Порты Украины, 2006. – 208 с.

21. Гаврилюк О. Інвестиційні фонди: сутність і напрями діяльності / О. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. - №11. - С. 47-63.
22. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена.../ В. Геєць // Економіст. – 2008. - №10. – С. 10-11.
23. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону: [монографія] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк : ЛДТУ, 2002. – 248 с.
24. Гордиенко А. Металлургія: диктат виробителя / А. Гордиенко // Порты Украины. – 2008. - №4. – С. 40-41.
25. Горетов И. Н. Кластеры как источник экономического роста региона [Электронный ресурс] / И. Н. Горетов // Вестник ТИСБИ. – 2008. - №4. – Режим доступа до журн. : <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2008/issue4/Goretov.htm>.
26. Горчаков С. Морской проект для Украины [Электронный ресурс] / С. Горчаков // Соціальна мережа журналістів ХайВей. - 2007. – Режим доступа до сайту: <http://h.ua/story/55848/>.
27. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : [учебник] / Александр Григорьевич Гранберг. - [4-е изд.]. - М. : ГУ ВШЭ, 2004. - 495 с.
28. Гродський С. Дивергенція регіонів України - розвиток транскордонного співробітництва / С. Гродський, І. Гладій // Наука молода. – 2005. - №4. - С. 13-18.
29. Гуриева Л. Стратегия устойчивого развития региона / Л. Гуриева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №2. – С. 46-57.
30. Деминг У. Эдвард. Новая экономика / У. Эдвард Деминг; [пер. с англ. Т. Гуреш]. — М. : Эксмо, 2006. - 208 с.
31. Дергачев В. А. Геоэкономический словарь-справочник / В. А. Дергачев. — Одесса : ИПРЭЭИ НАНУ, 2004. — 177 с.

32. Дутова Н. В. Электронные торговые площадки в металлургии: причины недостаточного развития / Н. В. Дутова // Экономика и право. – 2006. - №2 (15). – С. 50-55.
33. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [монографія / за ред. акад. НАН України Гейця В. М.]. – К.: ІЕП, 2003. –1008 с.
34. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення / [керівники авт. колективу: академік НАН України, д.е.н., проф. Б. В. Буркинський, д.е.н., проф. С. К. Харічков]. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
35. Ермакова О. А. Использование экспортного потенциала металлургической отрасли как основа устойчивого развития Украины [Электронный ресурс] / О. А. Ермакова // Мировая экономика в контексте перехода к устойчивому развитию : Интернет-конференция, 28 марта 2007 р. : тезисы докл. – Одесса-Гомель, 2007. – Режим доступа к статье : <http://www.snk-meo.bteu.by/Measures/measure-ogeu-6.htm>.
36. Ермишина А. В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс] / А. В. Ермишина // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». – 2005. – Режим доступа к журн. : <http://www.cfin.ru/management/strategy/competitiveness.shtml>.
37. Ефремов А. А. Кластерная политика как инструмент формирования инновационной экономики: проблемы правового регулирования на уровне субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. А. Ефремов // Режим доступа до статті : <http://www.russianlaw.net/LAW/doc/a230.pdf/>.
38. Європейська рамкова конвенція про транскоронне співробітництво між територіальними общинами або властями» від 21.05.1980 // Офіційний Вісник України. – 2006. - №9. - ст. 585.

- 39.Європейський Союз – 50 років розвитку : [за ред. Безікович Г. А., Муратова О. М., Андронові А. В.] – Одеса: Одеська облдержадміністрація, 2007. – 55 с.
- 40.Єрмакова О. Щодо мінімізації ризиків експорту української металопродукції / О. Єрмакова, В. Сазонов, П. Вінник // Економіст: наук. журнал. – 2010. - №3. – С. 36-40.
- 41.Єрмакова О. А. Відмінні особливості кластерів в загальній моделі виробничо-коопераційних взаємодій суб'єктів господарювання / О. А. Єрмакова // Науковий вісник ОДЕУ: зб. наук. праць. – 2008. - №6 (62). – С. 155-161.
- 42.Єрмакова О. А. Експортний потенціал металургійного підприємства: оцінка та шляхи покращання його використання / О. А. Єрмакова // Экономические инновации: сб. науч. трудов. - Выпуск 33: Управленческие механизмы и инструментарий развития экономических систем. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2008. – С. 133-142.
- 43.Єрмакова О. А. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та Росією в галузі металургії / О. А. Єрмакова // Науковий вісник ОДЕУ: зб. наук. праць.– 2007. - №11 (48). – С. 24-32.
- 44.Єрмакова О. А. Методика оцінки ефективності кластерів як каталізаторів експортного потенціалу регіону / О. А. Єрмакова // Економіст: наук. журнал. - 2009. - №10. – С. 35-38.
- 45.Єрмакова О. А. Міжрегіональна інтеграція в металургійній галузі на принципах маркетингу взаємовідносин / О. А. Єрмакова // Вісник Тернопільського національного економічного університету: наук. журнал. – 2010. - №1. – С. 67-73.
- 46.Єрмакова О. А. Оцінка експортного потенціалу металургійного підприємства на регіональних ринках / О. А. Єрмакова // Науковий вісник ОДЕУ: зб. наук. праць. – 2007. - №4 (41). – С.86-94.
- 47.Єрмакова О. А. Передумови формування в Україні регіональних сервісних металокластерів зі спеціалізацією на арабський ринок / О. А.

- Єрмакова // Економічні інновації: зб. наук. праць. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009. – Вип. 36. – С. 12-20.
- 48.Єрмакова О. А. Перспективи залучення європейських програм регіонального розвитку до формування транскордонного морського кластеру в Чорноморському регіоні [Електронний ресурс] / О. А. Єрмакова // Європейська інтеграція України очима двох поколінь : круглий стіл, 31 березня 2009 р. : тези доп. – О., 2009. – Режим доступу до статті : <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=19166&id=1150>.
- 49.Єрмакова О. А. Перспективи створення транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості: наук. журнал. – 2008. - №4(43). – С. 141-146.
50. Єрмакова О. А. Проблеми державного регулювання кластерної політики в Україні / О. А. Єрмакова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 255: в 9 т. – Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 365-370.
- 51.Єрмакова О. А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О. А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки: наук. журнал. – 2010. - №4(106). – С. 169-175.
- 52.Єрмакова О. А. Регіональний аспект галузевого співробітництва / О. А. Єрмакова // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання : междунар. конф. студентів, 12-15 грудня 2006 р. : тези доп. – Д., 2006. – С.254-256.
- 53.Єрмакова О. А. Роль кластерів у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності регіону / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості: наук. журнал. – 2009. - №5. – С. 75-82.
- 54.Єрмакова О. А. Роль транскордонного співробітництва в реалізації економічного потенціалу Чорноморського регіону / О. А. Єрмакова // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету

- імені Юрія Кондратюка «Економіка і регіон»: наук. журнал. – 2010. - №1. – С. 47-52.
55. Закон України „Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” № 2673-ХІІ від 13.10.92 // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - №50 від 15.12.1992.
56. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210-ІІІ від 11.01.2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001. - №7. – с. 51.
57. Закон України «Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування» №452/97-ВР від 15.07.1997 // Відомості Верховної Ради України. – 1997. - №38. - ст. 249.
58. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-ІV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - №45. - ст.499.
59. Закони України "Про місцеве самоврядування в Україні" №280/97-ВР від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. - №24. - ст. 170.
60. Закони України „Про стимулювання розвитку регіонів" № 2850-ІV від 08.09.2005 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. - №51. - ст. 548.
61. Закони України "Про місцеві державні адміністрації" № 586-ХІV від 09.04.1999 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - №20-21. - ст. 190.
62. Закони України „Про зовнішньоекономічну діяльність” № 959-ХІІ від 16.04.1991 // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 29. - ст. 377.
63. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н.. Осипов. – Одесса: «Фаворит» - «Печатный дом», 2010. – 122 с. – (Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе; Ч. 1).

64. Зінченко О. П. Досвід та проблеми формування інноваційно-технологічних об'єднань, орієнтованих на випуск наукомісткої продукції [Електронний ресурс] / О. П. Зінченко, В. П. Ільчук, Л. Ф. Радзівська [та ін.] // Інтернет-журнал „Інновації в Києві”. – 2005. - №1. – Режим доступу до журн. :
http://www.innovation.com.ua/pub/imagazine/archive/1_05/article9.php.
65. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах / Уолтер Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 660 с.
66. Ильницкий К. ЦРУ о торговом флоте стран Черноморья / К. Ильницкий // Порты Украины. – 2008. - №6. - С. 38-42.
67. Киселев А. Н. Кластерный подход, субконтрактация и внедрение систем менеджмента качества – стратегия и инструментарий для повышения конкурентоспособности малого бизнеса и его роли в развитии территорий [Електронний ресурс] / А. Н. Киселев // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. – Режим доступа к статье :
http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_280.html.
68. Кластеризація – шлях до підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів : матеріали конф., 23-25 травня 2006 р., Севастополь / Ред. С.І. Соколенко. – К. : Міжнародна фундація сприяння ринку, 2006. – 34 с.
69. Кластеры должны стать локомотивами развития регионов [Електронний ресурс] // Материалы сайта Фонда «Эффективное Управление». - Режим доступу :
http://www.feg.org.ua/ua/news/foundation_press/139.html.
70. Козак Ю. Г. Роль та місце України у регіональних міждержавних економічних організаціях: СНД, ОЧЕС, ГУАМ / Ю. Г. Козак // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной европы в рамках Черноморского экономического

- сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. трудов. – Одесса-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008. – С. 24-28.
71. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты : [монография / под ред. проф., д.э.н. Перского Ю.К., доц., к.э.н. Калюжной Н.Я.]. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
72. Концепция кластерной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Правительство Российской Федерации. – 2007. - Режим доступа : http://www.poria.ru/files/konc_klastern_259_10.doc.
73. Концепція державної регіональної політики / Протокол Кабінету Міністрів України №32 від 2.07.2008 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – Режим доступу : <http://minregionbud.gov.ua/index.php?id=895>.
74. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. / Ф. Котлер [пер. с англ. под ред. С. Г. Божук]. - [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
75. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касілоне [пер. з англ. під ред. Т. В. Співаковської, С.В. Співаковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. - 208 с.
76. Котлубай А. М. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы / А. М. Котлубай. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2008. – 256 с.
77. Крыжановский С. В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях : [монография] / С. В. Крыжановский. – Одесса: Астропринт, 2008. – 184 с.
78. Кугаевский А. А. Эффективность регионального транспортного комплекса (методологические вопросы) / А. А. Кугаевский. – Новосибирск: Наука.Сиб.отд-ние, 1989. – 128с.
79. Кукин С. Тонны, сети и немного сервиса / С. Кукин // Металл. –2006. - №6(78). – С. 44-50.

80. Леонтьев В. Межотраслевая экономика / Василий Леонтьев; [пер. с англ.]. - М: Экономика, 1997. – 480 с.
81. Лисицький В. І. Основні зауваження та пропозиції до Програми діяльності Кабінету Міністрів України „Український прорив: для людей, а не для політиків” [Електронний ресурс] / В. І. Лисицький / Режим доступу: http://sd.net.ua/2008/01/28/vdkritijj_list.htm.
82. Лук'яненко Д. Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації та розвитку : в 2 т. / [Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Антонюк Л. Л. та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 592 с.
83. Лысенко О. В. Применение методики оценки синергетического эффекта для определения эффективности образования интегрированных промышленных объединений / О. В. Лысенко // Теория и практика программного развития регионов : всероссийская научн.-практ. конф. : тезисы докл. – Уфа: Гилем, 2004. – С. 24-31.
84. Макогон Ю. В. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони : [підруч.] / Ю. В. Макогон, В. І. Ляшенко, В. О. Кравченко. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – 541 с.
85. Макогон Ю.В. Экономические интересы Украины в ОЧЭС / Ю.В. Макогон // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Одесса-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008. – 966 с.
86. Малиновський Б. Металотрейдери втрачають незалежність / Б. Малиновський // Контракти. – 2004. - №23. – С. 35-41.
87. Маркетинг : словарь / [уклад. Г. Л. Азоев та ін.]. – М.: ОАО “НПО “Экономика”, 2000. – 362 с.
88. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / Альфред Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т.3. - 352 с.

89. Матвиенко П. Обобщающая оценка развития регионов / П. Матвиенко // Экономика Украины. – 2007. - №5. – С. 26-35.
90. Международные финансы : [уч. пособ. для иностранных учащихся / под ред. Козака Ю.Г., Логвиновой Н.С., Ковалевского В.В.]. – Одесса: ОГЕУ, 2008. – 383 с.
91. Методические рекомендации по расчету макроэкономической эффективности инновационных проектов [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки Российской Федерации. - 2005. - Режим доступа: fcpir.ru/Attachment.aspx?Id=98.
92. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации // Совет Федерации Федерального собрания РФ, Комитет Совета Федерации по делам севера и малочисленных народов. – М. – 2008. – 36 с.
93. Міжнародна економіка: [навч. посібник / за ред. Козака Ю.Г., Новацького В.М.]. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: ЦУЛ, 2004. – 672 с.
94. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.]; За ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона [3-тє вид.] – К.: ЦУЛ, 2009. – 560 с.
95. Мікула Н. А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : [монографія] / Н. А. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004.– 395 с.
96. Мікула Н. А. Транскордонні кластери / Н. А. Мікула, О. І. Пастернак // Регіональна економіка. - 2009. - № 2. - С. 228-229.
97. Моргенштерн Р. Наступит ли эпоха белых пароходов / Р. Моргенштерн // Порты Украины. – 2008. - №7. – С. 34-38.
98. Морехозяйственный комплекс : в 2 т. / [Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Дергачев В.А. и др.] ; гл. ред. Б. В. Буркинский / АН УССР Одес. отд-ние Ин-та экономики. – К.: Наук. Думка, 1991. – Т.1. – 352 с.
99. Мороз Л. А. Маркетинг відносин: проблеми понятійного апарату / Л. А. Мороз, Ю. М. Князик // Вісник національного університету «Львівська

- політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2007. - №605. – С. 96-103.
100. Морские торговые порты Украины в 2008 г. // Порты Украины. – 2009. - №1. – С. 43-46.
101. Наумов В. А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе [Электронный ресурс] / В. А. Наумов // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». – 2006. – 25 октября. – Режим доступа к журн. : http://www.ogbus.ru/authors/Naumov/Naumov_1.pdf.
102. Некрасов Н. Н. Региональная экономика / Н. Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978. –382 с.
103. Николаев И. А. Стратеги и программы развития регионов (сравнительный анализ) : [аналитический доклад] / И. А. Николаев, Точилкина О. С. – М.: Аудиторско-консалтинговая компания ФБК, 2006. – 23 с.
104. Нікіфоров П. О. Чинники активізації транскордонного співробітництва в регіоні / П. О. Нікіфоров, Н. А. Чемісова // Регіональна економіка. - 2007. - №1. - С. 35-42.
105. Обмежувальні заходи щодо товарів походженням з України на зовнішніх ринках [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90081.
106. Объемы переработки грузов в морских портах (причалах) по номенклатуре за 2007 г. // Транспорт. – 2007. - №6 (486). – С. 65-68.
107. Осипов В. Мировые процессы глобализации и перспективы развития горно-металлургического комплекса Украины / В. Осипов, В. Точилин, В. Венгер [та ін.] // Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины: наук. журнал. - 2008. - №4 (31). – С. 11-20.

108. Осипов В. М. Вплив світової фінансової кризи на конкурентоспроможність української металопродукції / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Зовнішньоекономічна діяльність: регіональний аспект : [зб. наук. праць]. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – С. 105-112.
109. Осипов В. М. Диверсифікація зовнішніх ринків збуту української металопродукції: регіональний аспект / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. - Вип. 33.– Одеса: ОДЕУ, 2008. – С. 119-125.
110. Осипов В. М. Перспективи створення морегосподарського кластеру в Україні / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Економіка і прогнозування: наук. журнал. 2009. - №3. – С. 111-122.
111. Осипов В. М. Розвиток українського експорту металопродукції до країн Арабського союзу чавуну та сталі / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Економіка України: наук. журнал. – 2009. - №12. – С. 62-68.
112. Осипов В. М. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. - Одеса: ОДЕУ, 2009. - №36. – С. 306-312.
113. Осипов В. М. Трансформація організаційно-економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності продукції металургійної галузі: дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.07.01 / Осипов Володимир Миколайович. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2006. – 439с.
114. Осипов В. М. Управління конкурентоспроможністю продукції металургійної галузі : [монографія / за наук. ред. академіка Б. В. Буркинського]. – Одеса: МПП „Евен”, 2005. – 296 с.
115. Осипов В. Н. Международная конкурентоспособность украинской металлопродукции в условиях глобализации / В. Н. Осипов, В. В. Сазонов, П. М. Винник [та ін.] // Інноваційні технології в

- науці, підготовці та перепідготовці кадрів : міжнар. наук.-практ. конф., 17-18 травня 2007 р. : тези доп. – О., 2007. – С. 13-16.
116. Оскольский В. О перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики / В. Оскольский // Экономика Украины. – 2007. - №12. – С. 4-11.
117. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года : монография. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2010. – 528 с.
118. От сбыта к сервису [Электронный ресурс] / Р. Аликанов, С. Братухин, А. Денисов [та ін.] // Укррудпром. – 2006. – грудень. – Режим доступа : <http://ukrudprom.com/digest/dotsbyta271206.html>.
119. Отчет о Конкурентоспособности Украины 2009: навстречу економічному росту и процветанию. – К.: Фонд «Ефективне управління», 2009. – 236 с.
120. Отчет «Формирование кластеров в Волынской области, г. Луцк» [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Одеської обласної організації роботодавці. в– Режим доступу : http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=517&Itemid=33
121. Палеха Ю. Містобудівний розвиток приморського регіону України: особливості та перспективні напрями / Ю. Палеха, Г. Підгрушний // Досвід та перспективи розвитку міст України. - 2009. - №17. – С. 9-26.
122. Паспорт бюджетної програми на 2009-2013 роки «Регіональна цільова економічна програма створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки» (проект) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://oda.odessa.gov.ua/Web_oda/innovac_infrastr/pasport.doc.
123. Пахомов Ю. Національні економіки у глобальному конкурентному середовищі / Пахомов Ю., Лук'яненко Д., Губський Б. – К.: Україна, 1997. – 237с.

124. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів) : підсумки соціально-економічних досліджень / [під заг. ред. С.І. Соколенка] – К.: Міжнародна фундація сприяння ринку, 2005. – 222 с.
125. Пилипенко И. В. Кластерная политика в России / И. В. Пилипенко // Доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»: «Итоги 2006 года и будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора»: Приложение 6. - 37 с.
126. Пилипенко И. В. Принципиальные различия в концепциях промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов // Вестник Московского университета. . – 2004. - №5.- С. 3 - 9. - (Серия 5 “География”).
127. Политика мобилизации интегрального ресурса региона: в 2 кн. : [монография / рук. авт. коллектива: член-корр. НАН Украины, д.э.н., проф. Буркинский Б. В., д.э.н., проф. Харичков С. К.]. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002. – Кн.1 – 415с.
128. Поповкін В. А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. — К.: Наукова думка, 1993. — 219 с.
129. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
130. Поручник А. М. Інтеграція України у світове господарство / А. М. Поручник. – К.: Україна, 1994. - 129 с.
131. Посібник з кластерного розвитку. – К.: Консорціум GFA, 2006. – 38 с.
132. Постанова Верховної Ради України „Про приєднання України до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями” № 3384-XII від 14.07.1993 // Відомості Верховної Ради. – 1993. - № 36. - ст.370.

133. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів» №587 від 29.04.2002 р. // Офіційний Вісник України. – 2002. - №18. - ст. 938.
134. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки» №1819 від 27.12. 2006р. // Офіційний Вісник України. - 2006. -№52. - ст.3510.
135. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» №1001 від 21.07.2006 // Офіційний Вісник України. – 2006. - №30. - ст. 2132.
136. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-1013 роки» №447 від 14.05.2008 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – Режим доступу : http://in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=180.
137. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції формування кластерів в Україні" від 29.08.08 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164.
138. Проник П. Україна таки морська держава? [Електронний ресурс] / П. Проник // Портал Українців Одещини. – Режим доступу : <http://ukrainians.od.ua/news.php?extend.482>.
139. Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области [Електронний ресурс]. – К.: Міжнародна фундація сприяння ринку, 2010. – 158 с.– Режим доступу : www.cci.zp.ua.

140. Регіональна цільова програма «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації. – Режим доступу :
<http://oda.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=16464&id=1>.
141. Рішення Закарпатської обласної ради № 835 від 24.04.2009 р. «Про створення транскордонних транспортно-логістичних центрів як структурних ланок інноваційних кластерів на території Закарпатської області на 2009-2011 роки».
142. Рішення Одеської обласної ради «Про затвердження Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року» №37-V від 9.11. 2007 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації. – Режим доступу :
<http://oda.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=6704&id=1>.
143. Рішення Харківської обласної ради «Про затвердження Стратегії економічного (сталого) розвитку Харківської області до 2020 року» №60 від 23.12. 2010 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації. – Режим доступу :
<http://www-rada.univer.kharkov.ua/files/strategy.pdf>.
144. Розпорядження Голови Київської обласної державної адміністрації №752 від 15.07.2010 р. «Про проект Програми залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2010-2012 роки» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Київської обласної державної адміністрації. – Режим доступу :
<http://invest-koda.org.ua/uk/legislation/local-decrees/2>.
145. Сазонов В. В. Перспективи співпраці металургійного комплексу України та Арабського союзу чавуну та сталі / В. В. Сазонов, О. А. Єрмакова // Економіка країн євразійського та африканського континентів і Україна : міжнар. наук.-практ. конф., 22-23 березня 2007 р. : тези доп. – Т, 2007. – С. 188-192.

146. Семенов В. Регіональний рекреаційний кластер у контексті структурної перебудови економіки / В. Семенов, В. Мозгальова, І. Давиденко // Регіональна економіка. -2006. - №3. – С. 78-89.
147. Симушкин М. М. Неинституциональный подход к определению кластера: региональный аспект / М. М. Симушкин, О. А. Ермакова // Соціально-економічна політика та розвиток регіонів в умовах переходу до постіндустріального суспільства : міжнар. наук.-практ. конф., 21 березня 2008 р. : тези доп. – Д., 2008. – Т. 1. – С. 22-24.
148. Синергія Чорноморського регіону – нова пропозиція регіонального співробітництва [Електронний ресурс] // Комісія Європейських співтовариств. – Брюссель. – 2007. – 15 с. – Режим доступу :
http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com07_160_en.pdf.
149. Словник іншомовних слів / [ред. член-кореспондент АН УРСР О.С. Мельничук]. – Київ: Головна редакція УРЕ АН УРСР, – 1975. – 775 с.
150. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст / Станислав Иванович Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
151. Соколенко С. И. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации / С. И. Соколенко // Безопасность Евразии. – 2002. - № 1. — С. 433-445.
152. Соколенко С.І . Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
153. Соколенко С. І. Реорганізація виробничих систем на основі інноваційних кластерів [Електронний ресурс] / С. І. Соколенко // Актуальні питання інноваційної діяльності: міжнар. наук.-практ. конф., 12-16 травня 2008 р. : тези доповіді. – Алушта, 2008. – Режим доступу :
<http://ucluster.org/sokolenko/2008/05/reorganizaciya-vyrobnychix-sistem-na-osnovi-innovacijnix-klasteriv>.

154. Статистика Державної митної служби України // Офіційний сайт Державної митної служби України. – Режим доступу: www.customs.gov.ua.
155. Статистичний збірник «Регіони України 2007» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2007. – Ч. II. - 823 с.
156. Статистичний збірник «Регіони України 2009» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2007. – Ч. I. - 370 с.
157. Статистичний збірник «Регіони України 2009» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2007. – Ч. II. - 760 с.
158. Статистичний збірник «Регіони України 2010» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Ч. I. - 368 с.
159. Статистичний збірник «Регіони України 2010» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Ч. II. - 805 с.
160. Статистичний щорічник України за 2007 рік : [за ред. Осауленка О.Г.]. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 571 с.
161. Статут Єврорегіону «Чорне море» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Єврорегіону «Чорне море». - Режим доступу : http://www.bser.eu/dyn_doc/Microsoft%20Word%20-%20STATUTE_BSER_EN.pdf.
162. Стратегія економічної політики в Україні по виходу з кризи та переходу країни на шлях сталого розвитку (проект) // Спілка економістів України. – К. – 2010. – 80 с.
163. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону (орієнтири, ресурси, обмеження) / [за ред. Б. В. Буркинського, В. М. Лисюка]. - Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 321 с.
164. Студенніков І. Транскордонне співробітництво / Ігор Студенніков // Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України : [за ред. С. Максименка]. – К.: Логос, 2000. – 171 с.

165. Студенніков І. Феномен єврорегіонів в контексті методології історико-регіональних досліджень / Ігор Студенніков // Історія України. Маловідомі імена, події, факти. – Вип. 22-23. – Київ, 2003. – С. 190-197.
166. Трансформація промислового комплексу регіона: проблеми управління розвитком / [Дубницький В. І., Булеев І. П., Брюховецька Н. Е., Ищенко А. А. и др.] ; под общ. ред. В. И. Дубницкого, И. П. Булеева. – Донецк: ДЭГИ, ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 548 с.
167. Тюлькина С. Институты чугуна и стали в международной практике [Електронний ресурс] / С. Тюлькина, В. Гринберг // Официальный сайт аналитического центра «Национальная металлургия». – 2005. – Режим доступа : <http://www.nmet.ru/a/2005/04/24/92.html/>.
168. Тюнен И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике / И. Тюнен. - М. - 1926.
169. Указ Президента України «Про Концепцію державної промислової політики» від 12.02.2003 року №102/2003 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=102%2F2003>.
170. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» №341/2001 від 25.05.2001 // Офіційний Вісник України. – 2001. - №22. - ст. 983.
171. Указ Президента України №463/2008 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 16 травня 2008 року «Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави» №463/2008 від 20.05.2008 // Офіційний Вісник України. – 2008. - №38. - ст. 1265.
172. Україна 2020: Стратегія національної модернізації (проект Міністерства економіки) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт

- Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України. – Режим доступу :
<http://www.radakmu.org.ua/file/Strategy%202020.doc>.
173. Устав Международного Черноморского клуба [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міжнародного Чорноморського клубу. - Режим доступу :
<http://www.i-bsc.org/ru/wp-content/uploads/2009/05/Ustav.pdf>.
174. Фатхутдинов Р. А. Конкуренентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А.Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
175. Федотова І. В. Система управління маркетингом взаємовідносин АТП зі споживачами послуг / І. В. Федотова // Экономика транспортного комплекса: зб. наук. праць. – 2008. - №12. - С. 66-75.
176. Федулова Л. І. Проблемність регіонів: особливості регіональної політики в умовах нової економіки / Л. І. Федулова, Н. Ю. Буга // Регіональна економіка. – 2008. - №3. – С. 31-41.
177. Філіповська О. О. Транскордонне співробітництво: Україна-Польща-Білорусь (інструменти фінансового забезпечення) / О.О. Філіповська // Регіональна економіка. – 2007. - №1. – С. 43-55.
178. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития : монография / [под ред. академика НАН Украины Б. В. Буркинського]. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2009. – 334 с.
179. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 326 с.
180. Хасанов Р. Х. Синергетический эффект кластера / Р.Х. Хасанов [Електронний ресурс] // Режим доступу :
<http://www.pmjobs.net/art/3.doc>.
181. Челноков И. В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И.

- В. Челноков, Б. И. Герасимов, В. В. Быковский ; под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б. И. Герасимова. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 112 с.
182. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісник УАДУ. – 2001. - №4. – С. 160-167.
183. Шавкун І. Г. Менеджмент ХХІ століття: колізія між глобалізацією і регіоналізацією / І. Г. Шавкун // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2008. – №35. – С. 90-99.
184. Шевченко М. Концепція морських кластерів / М. Шевченко // Порты Украины. – 2006. - №6. – С. 55-56.
185. Шиленко С. И. Методика анализа внешнеэкономической деятельности : [уч.пособие] / С. И.. Шиленко. - Белгород Изд-во БУШ, 1998. – 648 с.
186. Шмарыго Л. В. Проблемы управления кластерами в промышленности / Л. В. Шмарыго // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - № 32(89). – С. 34-38.
187. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Йозеф Шумпетер; [пер.с англ.]. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
188. A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Comission Directorate-General Regional Policy / [editor Prof. Roland L. Martin]. – Cambridge. - 2002. – 184 p.
189. Areas of Cooperation. Organization of the Black Sea Economic Cooperation [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Організації Чорноморського економічного співробітництва // Режим доступу : <http://www.bsec-organization.org/aoc/Pages/default.aspx> .
190. Armstrong H. Regional Economics and Policy / H. Armstrong, J. Taylor. – [3rd ed]. - Oxford: Wiley, 2000. – 448 p.

191. Auroi B. The Role of the Arab Iron and Steel Union in an Integration of Iron and Steel Industry of the Middle East Countries to the Global Iron and Steel Market / B. Auroi // Вісник соціально-економічних досліджень. - Одеса: ОДЕУ, 2008. - №33. - С. 32-37.
192. Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion / G. Becattini, W. Sengenberger // Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. – Geneva: International Institute for Labour Studies. – 1992. – P. 37-51.
193. Burkinskiy B. V. Export of Iron and Steel Products from Ukraine to Countries of Arab Iron and Steel Union: Analysis and Perspective / B. V. Burkinskiy, V. N. Osipov, D. E. Bilokurov, O. A. Iermakova // Arab Steel. – Suria: AISU, 2007. - September-October. – P. 32-37.
194. Burkinskiy B. V. Influence of geoeconomical factor on competitiveness of Ukrainian iron and steel products on Arab market / B. V. Burkinskiy, V. N. Osipov, A. V. Dergachev, O. A. Iermakova // Arab Steel. - Suria: AISU, 2009. - №394-395. – P. 25-33.
195. Camagni R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? / Roberto Camagni // Urban Studies. – 2002. - №13. - Vol. 39. – P.2395-2411.
196. Cooke Ph. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy / Philip Cooke // Industrial and Corporate Change. – 2001. - №4. – Vol. 10. - P. 945-974.
197. CPMR Leaflet [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Конференції приморських регіонів Європи. - Режим доступу : <http://www.crpm.org/Presentations/PlaqueetteCRPM.pdf>.
198. Development in the Norwegian maritime cluster: report / 1st European maritime Cluster Organization Roundtable., 26-27 April 2004. – Wassenaar, Netherlands, 2004 – 28 p. [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.nortrade.com/index?cmd=show_article&id=168.

199. Enright M. J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results : [working paper] / M. J. Enright. - University of Hong Kong, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, 2000. – P. 16.
200. Enright M. J. The geographical Scope of Competitive Advantage / M. J. Enright / Stuck in the Region? Changing scales for regional identity : [edited by E.Dirven, J.Groenewegen, S. van Hoff. Utrecht]. - 1993. — P. 87—102.
201. Haidar Y. The New Projects will double production within less than ten years / Y. Haidar // Arab Steel. -2006. - №366-367. - P. 14-16.
202. Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision / G.-J. Hospers. - London:LIT, 2004. – 381 p.
203. Krugman P. The Role of Geography in Development / Paul Krugman // International Regional Science Review. – 1999. – №2. - Vol. 22. – P. 142-161.
204. Lachgar M. Arab Steel 2006: Continuity of Growth [Електронний ресурс] / M. Lachgar // Офіційний сайт Арабського союзу чавуну та сталі. – Режим доступу : www.arabsteel.info.
205. Main tasks of Maritime Industries Forum [Електронний ресурс] // The Maritime Industries Forum (MIF). – Режим доступу : <http://www.mif-eu.org>.
206. Matta G. Ezz-Dikheila's Production Accounts for 54% of Egypt Total Steel Production / G. Matta // Arab Steel. – 2006. - №366-367. - P. 10-13.
207. McCombie J. Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law / McCombie J., Pugno M., Soro B. – Houndmills : Palgrave, 2002. - 296 p.
208. Mersey Maritie. Economic Impact Study // Final Report prepared by Fisher Associates - 2005. - 29 p.

209. Mersey Maritime Group. Draft Strategy // Report prepared by Fisher Associates - 2003. – Volume 4. - 69 p.
210. Nawin Rajan. An Assessment of the Penang Maritime Sector / Rajan Nawin // Penang Economic Monthly. - 2007. – Volume 9. – Issue 1. – 8 p.
211. Osipov V. The World Steel Market: Position of the Ukrainian Steel Industry / V. Osipov, O. Iermakova // ArabSteel. – Published by Arab Iron and Steel Union (Syria), 2006. - № 336-367. – P.17-24.
212. Perroux F. Economic Space: Theory and Application / Francois Perroux // Quarterly. Journal of Economics. – 1950. - P. 89-104.
213. Pollifroni M. Globalization and Glocalization: an Epistemological Analysis [Электронный ресурс] / M. Pollifroni // *Economia Aziendale Online* – 2006. -№ 3. - Режим доступа:
www.ea2000.it.
214. Setterfield M. A. A model of Kaldorian traverse: cumulative causation, structural change and evolutionary hysteresis / M. A. Setterfield. - 2002. - 233 p.
215. Svante E. Cornell The Wider Black Sea Region: An emerginig Hub in European Security / Svante E. Cornell, Jonsson A., Nilsson N., Häggström P. – Sweden: Central Asia – Caucasus Institute, 2006. – 119 p.
216. The Future of London’s Maritime Services Cluster: A Call for Action [Электронный ресурс] // Report prepared by Fisher Association – August 2004. – 113 p. // Режим доступа :
<http://www.fisherassoc.co.uk/project.asp?c=66>.
217. The Maritime and Port Authority of Singapore [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.mpa.gov.sg>.
218. The Maritime Sector on Merseyside. Economic Impact Study [Электронный ресурс] // Final Report prepared by Fisher Associates - January 2007. - 29 p. // Режим доступа :
<http://www.fisherassoc.co.uk/project.asp?c=65>.

219. The Cluster Policies Whitebook / [Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Wise Hansson E.] – Sweden: IKED, 2004. – 266 p.
220. Towards a Future Maritime Policy for the Union: A European vision for the oceans and seas. - Belgium: European Communities, 2006. – 58 p.
221. Tschudi H-M. Promoting Transfrontier Co-operation: An Important Factor of Democratic Stability in Europe / H-M. Tschudi. – Strasbourg. - 2002. – 58 p.
222. Wordpower Oxford Dictionary / [edited by M. Steel]. – Oxford: Oxford University Press. – 2000. – 794 p.
223. World Steel in Figures 2007 [Электронный ресурс]. – Brussels: International Iron and Steel Institute, 2007. – 16 p. – Режим доступа : <http://www.worldsteel.org>.
224. World Steel in Figures 2008 [Электронный ресурс]. – Brussels: International Iron and Steel Institute, 2008. – 28 p. – Режим доступа : [http:// www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org).

Наукове видання

ЄРМАКОВА ОЛЬГА АНАТОЛІЇВНА

**ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ
КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ**

Монографія

Редактор-коректор *Красильнікова О.О.*

Технічний редактор *Стадніченко О.В.*

ПРО АВТОРА



Ольга Анатоліївна Єрмакова народилася в 1985 році в м. Одеса. В 2007 р. з відзнакою закінчила Одеський державний економічний університет і отримала ступінь магістра зі спеціальності «Міжнародна економіка». В 2010 р. закінчила аспірантуру в Інституті проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України за спеціальністю 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. В жовтні 2010 р. успішно захистила кандидатську дисертацію. Практичний досвід, отриманий за час проходження стажування в органах регіональної влади, вітчизняних та міжнародних компаніях, автор поєднала в своєму дослідженні із теоретичним підґрунтям, що обумовило успішне втілення в практику отриманих наукових результатів.

Єрмакова О.А. працює науковим співробітником Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, є вченим секретарем відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів, а також за сумісництвом працює старшим викладачем кафедри міжнародних економічних відносин Одеського державного економічного університету, де викладає дисципліни «Міжнародна економіка», «Зовнішньоекономічна діяльність регіону: інституційні важелі вдосконалення», «Міжнародна економічна діяльність України». Є автором та співавтором понад 45 опублікованих наукових праць, в тому числі і за кордоном.

Контактна інформація:

65044, Україна, м. Одеса, Французький бульвар, 29,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;
e-mail: impeer@ukr.net.