

УДК 334.764:330.342.3

**О. В. Орлик**

*Одеський національний економічний університет*

## **МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР ТА СТАДІЇ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

**Узагальнено теоретичні підходи щодо етапів життєвого циклу кластерів. Досліджено розвиток кластерних структур згідно з теорією життєвого циклу.**

*Ключові слова:* кластер, життєвий цикл кластера.

**Обобщены теоретические подходы к этапам жизненного цикла кластеров. Исследовано развитие кластерных структур согласно теории жизненного цикла.**

*Ключевые слова:* кластер, жизненный цикл кластера.

**This article generalized theoretical approaches to the stages of life cycle of clusters and researches the development of cluster structures according to the theory of life cycle.**

*Key words:* cluster, life cycle of the cluster.

Посилення процесів глобалізації світової економіки, загострення міжнародної конкуренції, глобальні зміни, які відбуваються в результаті стрімких темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів України. Підвищення конкурентоспроможності регіонів можливе за рахунок утворення нових ринкових форм територіальної організації господарства. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної економіки. Світовий досвід показує, що підприємства, об'єднані в кластерні утворення, здатні до швидкого економічного розвитку, технологічного прогресу, життєздатності на внутрішніх та зовнішніх ринках. Кластери в Україні мають стати засобом активізації підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності та зростання економічного розвитку.

Цілісне явище кластера, його соціально-економічне значення в сучасній практиці конкурентної боротьби досить чітко сформувалося лише в останні роки ХХ ст., що обумовлює необхідність і актуальність подальших теоретичних і практичних розробок щодо кластерного механізму розвитку регіональної й національної економіки.

Кластери в епоху глобалізації являють собою типову ринкову структуру. Більшість експертів визначають кластер як географічну концентрацію подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози [1, с. 7].

Таке розуміння кластера виправдало себе на практичному досвіді США, європейських і пострадянських країн. У 2002 році у Великобританії налічувалося 167 кластерів, у США – 152, у Франції – 95. В Італії налічується 260 «індустріальних округів», у роботі яких беруть участь більше 80 тис. підприємств, на яких офіційно працюють понад 800 тис. осіб. А якщо додати підприємства, які пов'язані з ними й розміщені на території округів інших підприємств, у т. ч. і сфери послуг, то можна стверджувати, що в цих кластерах працюють понад 1,2 млн малих і середніх підприємств, а кількість працюючих на цих підприємствах коливається від 4 до 6 млн осіб. В Австрії створено понад 30 мегакластерів, у

т. ч. з виробництва автомобілів, по біотехнологіях і молекулярній медицині, програмних продуктах, мультимедіа тощо. В Угорщині уже створені 100 виробничих парків, які налічують 656 компаній з кількістю працюючих 60 тис. осіб. У Китаї в Шанхаї діє величезний мегакластер, в який входять 9 кластерів, у тому числі автомобільний, з виробництва сталі. У країнах Північної Європи кількість підприємств, охоплених кластерами, досягає 90 % [2].

Кластери розвинутих країн та країн, що розвиваються, мають різницю в технологічному рівні. Кластери розвинутих країн вже мають у своїй структурі велику кількість наукомістких підприємств та дослідних інститутів, тоді як кластери країн, що розвиваються, мають на декілька порядків нижчий рівень технологічного розвитку і не створюють самі, а переважно запозичують розробки. Крім того, різняться кластери і виходячи з їх інтеграції до глобального ринку.

Аналізуючи ряд наукових робіт [3–6], присвячених кластерам, можна відзначити, що кластерним структурам властивий ряд ключових елементів: географічна концентрація учасників кластера; спеціалізація; конкуренція й кооперація; широкий набір учасників; наявність «критичної маси»; наявність зв'язків і взаємодії між учасниками; життєвий цикл кластера; інноваційність.

Численні приклади свідчать про те, що для розвитку і досягнення реальних конкурентних переваг кластерам потрібен час, приблизно десять і більше років.

Дослідженню етапів життєвого циклу кластерів присвячені наукові праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених [1; 3–12]. Оскільки в них представлені різні підходи щодо цього питання, виникає потреба узагальнення цих досліджень у рамках даного дослідження.

Метою статті є: узагальнення теоретичних підходів, які сформувалися в економічній науці, щодо етапів життєвого циклу кластерів; дослідження особливостей становлення та розвитку кластерних структур протягом їх життєвого циклу; розгляд етапів формування стратегії їх розвитку.

Як виявили дослідження, будь-який кластер (агропромисловий, будівельний, автомобільний тощо) у своєму розвитку проходить через деяку кількість стадій. І хоча вони різняться та мають різну еволюційну динаміку, все ж існує внутрішня логіка процесу життєдіяльності кластерів, яка дає можливість виділити найбільш загальні й характерні стадії їх розвитку, навіть з урахуванням того, що точна форма й напрямок будуть залежати від певних обставин.

Більшість дослідників [3–9] виділяють такі типові стадії життєвого циклу кластерів, як: агломерація; виникнення; розвиток; зрілість; трансформація.

Кожна з цих стадій відповідає певному рівню консолідації підприємств-членів кластера. На практиці ці стадії можуть дещо розширюватися, доповнюватися та конкретизуватися під впливом видозміни національної кон'юнктури.

Стадія агломерації характеризується наявністю у регіоні деякої кількості підприємств, компаній та інших діючих осіб, і передбачає зародження кластера. Фактори оточуючого середовища, такі як природні ресурси та переваги розміщення, а також підприємницькі ініціативи, специфічні знання науково-дослідних організацій є тими абсолютними перевагами, які сприяють початковій стадії зародження кластерів. Крім того, безпосередній вплив на виникнення кластерів здійснює стан бізнесового та конкурентного середовища в регіоні, досвід інших кластерів даної країни, а саме ті позитивні та негативні впливи, які вони відчувають під дією національної економічної політики. Крім того, на першій стадії становлення кластера необхідно сформулювати місію та загальне бачення його розвитку, завдання та напрями діяльності. В контексті вищезазначеного відмітимо, що

на усі умови виникнення кластерів впливає загальнонаціональна, регіональна, промислова та інші політики, які можуть як стимулювати створення кластерів, так і повністю зруйнувати цей процес.

На стадії виникнення кластера деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності й реалізовувати загальні можливості через свій зв'язок і взаємодію, отримуючи при цьому все більше вигод та нових можливостей. Виникають стійкі зв'язки між підприємствами, компаніями та суб'єктами бізнес-оточення. Для цієї стадії характерним є: формування первинних мереж організацій на основі загальних інтересів, побудова структури кластера та формулювання його стратегії.

Спрощену структуру кластера можна представити з трьох рівнів, де перший рівень відповідає ядру кластера, тобто головним підприємствам-виробникам кінцевого продукту, другий рівень містить у собі мережу підприємств-постачальників, які забезпечують устаткуванням, комплектуючими та послугами головні підприємства, третій рівень передбачає усі інші підтримуючі підприємства: вищі навчальні заклади, фінансово-кредитні установи, науково-дослідні інститути (НДІ), інвестиційні фонди, консалтингові компанії, страхові спілки, регіональну та національну владу, інфраструктуру тощо. Проте на практиці споруда будь-якого кластера має складнішу структуру, що пов'язано з існуванням складної системи взаємозв'язків між членами кластера.

Головним організаційним заходом на цій стадії має стати формування стратегії подальшого розвитку кластера. Модель розробки стратегії розвитку кластера передбачає ряд етапів: оцінку бізнес-оточення; оцінку конкурентних переваг; параметризацію та оцінку стану кластера; портфельний аналіз інвестиційних проектів; формування альтернативних стратегій [7, с. 41].

Етап «Оцінка бізнес-оточення» здійснюється на основі всебічного аналізу внутрішніх та зовнішніх зв'язків підприємств кластера і досліджує зовнішні загрози для подальшого розвитку кластера. Цей етап передбачає оцінку оточення кластера через систему показників: внутрішньокластерного аналізу – характеризує внутрішнє середовище функціонування кластера, систему його взаємозв'язків за функціональним принципом; організаційного аналізу – розкриває головні стратегічні напрями діяльності всіх підприємств кластера; зовнішнього аналізу – відображає зв'язок із зовнішніми системами, що проявляється у відносинах підприємств та організацій конкретної спеціалізації із відповідними ринками. Практично це аналіз усього комплексу інформації в межах країни, яка прямо чи побічно стосується основної сфери діяльності кластера. Етап оцінки бізнес-оточення дозволяє зрозуміти місце кластера в національній господарській системі.

Етап «Оцінка конкурентних переваг» передбачає вивчення системи детермінантів згідно з моделлю конкурентного ромба М. Портера (M. Porter). Це дозволяє виявити внутрішні переваги зазначеної кластерної ініціативи та зрозуміти провідні чинники розвитку кластера в майбутньому.

Етап «Параметризація та оцінка стану кластера» розкриває поточний стан кластера через систему показників: макроекономічного аналізу (національний рівень) – передбачає аналіз зв'язків групи підприємств із економікою взагалі та здійснюється шляхом визначення напрямів спеціалізації на рівні національній, регіональній економіки, визначення ступеня необхідності в інноваційних, оновлених продуктах та процесах; мезоекономічного аналізу (індустріальний рівень) – акцентує увагу на поза- та внутрішньогалузевих зв'язках на різних етапах виробничого ланцюга подібних кінцевих продуктів та здійснюється за до-

помогою SWOT-аналізу та бенчмаркінгу галузей, а також оцінці потреб в нових технологіях; мікроекономічного аналізу (рівень конкретних підприємств) – досліджує міжфірмові зв'язки, спеціалізовані мережі постачальників навколо одного або декількох головних підприємств та передбачає вивчення розвитку стратегічного бізнес-напрямку, аналіз системи управління, розвиток спільних інноваційних проєктів; графічного аналізу – виявляє групування та інші мережеві зв'язки між фірмами та промисловими групами; порівняльного аналізу (факторний аналіз, безпосередньо порівняльний аналіз, багатофакторний аналіз даних, канонічна кореляція тощо); аналізу «входів-виходів», орієнтованого на торгові зв'язки між галузевими групами у виробничих ланцюгах національної економіки.

Етап «Портфельний аналіз інвестиційних проєктів» здійснюється для уточнення можливостей покращення та передбачає оцінку реальних можливостей потенційної стратегії.

Етап «Альтернативні стратегії» передбачає формування альтернативних стратегій розвитку кластера та відбір кінцевої стратегії розвитку на основі аналізу розривів та конкретних планів впровадження.

Останні два етапи відповідають загальній практиці менеджменту організацій та відрізняються лише набором показників, які змінюються як в межах кластерів різних галузей, так і в межах самих кластерів.

Стадія розвитку кластера характеризується тим, що згодом в кластері виникають нові структури або притягуються нові учасники, нові зв'язки виникають між всіма цими новими діючими особами, поле взаємодії між членами кластера розширяється і формується розвинена загальна мережа. З'являються формальні й неформальні інститути підтримки співробітництва. За наявності в кластері прямих конкурентів – підприємств, які виробляють один і той самий продукт, особливу важливість мають їх спільні дії щодо готовності співробітництва. На цьому етапі більше уваги приділяється розвитку інфраструктури кластера, залучаються НДІ, спеціалізовані навчальні заклади, бізнес-асоціації. Часто починають виникати характерні для кластера загальні назви, веб-сайти, принципи співробітництва, пов'язані з діяльністю кластера і регіону. Крім того характеризується ця стадія здійсненням ряду спільних програм, заходів, видів діяльності.

Загалом існує декілька спільних видів діяльності, які трансформуються в обов'язки групи [1, с. 23–25; 7, с. 39–40]: інформаційна діяльність, навчання, маркетинг, закупівлі, виробництво, розбудова економічних фондів.

Інформаційна діяльність спрямована на підвищення обізнаності членів кластера щодо головних напрямів діяльності в галузі і вдосконалення комунікацій між підприємствами кластера. Майже всі кластерні групи мають проєкти вдосконалення комунікації між підприємствами. Інформаційний бюлетень кластера є загальноприйнятим заходом.

Навчання передбачає здійснення навчальних програм та програм-тренінгів, що фінансуються кластером. Більшість кластерів проводять семінари або конференції з метою обміну інформацією стосовно отримання ресурсів та послуг, навчання з управління якістю або стратегічного планування тощо.

Маркетинг – колективна діяльність з просування продукції чи послуг кластера на місцевому та закордонних ринках. Майже всі кластери беруть участь у торгових виставках, у спільних торгових місіях, розробляють спільні галузеві видання (брошури, статті в газетах та журналах) тощо. Багато кластерів також шукають безоплатні засоби підтримки (від національних та міжнародних донорів до місцевого уряду) для розробки стратегії експортної та міжнародної торгівлі у галузях.

Закупівля – діяльність, спрямована на зміцнення зв'язків між продавцями та покупцями у кластері, або орієнтована на спільну купівлю обладнання, яку підприємства самостійно не можуть дозволити собі.

Виробництво характеризується альянсами для спільного виробництва продукції чи проведення досліджень та розвитку. Оскільки вартість проведення досліджень з кожним роком зростає, підприємства кластера формують спільні дослідницькі мережі з метою зниження собівартості дослідницьких робіт. Беручи ж до уваги той факт, що головною метою при створенні кластера є саме підвищення технологічного рівня підприємств регіону, не дивно, що науково-дослідні проекти є першоосовною кластерного розвитку.

Розбудова економічних фондаций – колективна діяльність спрямована на створення сильніших навчальних, фінансових, громадських установ для забезпечення кращої конкурентоспроможності.

Активні кластери завжди залучаються до більше ніж однієї групи діяльності. Часто вони починають співробітництво з Групою діяльності 1 та переходять до Груп 2, 3, і далі, іноді досягаючи рівень Групи діяльності 6.

Вищезазначені заходи підвищують привабливість кластера та призводять до входження до нього ще більшої кількості підприємств та висококваліфікованих працівників. Зазначимо також, що стадія «розвитку» кластера проходить під впливом конкретних національних, регіональних політик та програм, які впливають на привабливість регіону для трудових ресурсів (транспортна, рекреаційна, культурна тощо), підприємств і інвесторів (інвестиційна, земельна, трудова, податкова тощо).

Розвиток кластера на стадії зрілості характеризується тим, що зрілий кластер уже досяг деякої критичної маси діючих осіб, а також розвив зв'язку за своїми межами (у зовнішньому середовищі) з іншими кластерами, напрямками діяльності, регіонами. Динаміка розвитку внутрішнього середовища сприяє появі нових фірм, утворенню спільних підприємств. Ця стадія також передбачає створення неринкових некомерційних активів у вигляді взаємовідносин, які сприяють безкоштовному обміну інформацією та знаннями за допомогою нових форм співробітництва. Таким чином, зрілі кластери еволюціонують у великі регіональні структури. Характерними рисами цієї стадії виступають: завершення формування мережі, перетворення її в асоціацію, широкі зовнішні зв'язки, агрегування з іншими кластерами та мережами, географічне розширення, критична маса, досягнення ефекту масштабу. Досягнувши цієї стадії, кластер переходить до більш статичної фази розвитку. Це стосується зменшення концентрації через злиття та поглинання, зниження прибутковості через входження великої кількості підприємств тощо. На цьому етапі кластер стикається з проблемою наряду подальшого розвитку, а отже переходить до стадії «трансформації».

Кластери можуть залишатися конкурентоспроможними протягом століть. Проте з часом ринки, технології й процеси змінюються, що спричиняє зміни у кластерах.

Доходячи до певної точки, кластер поступово переходить до стадії спаду, що врешті-решт призводить до його повного занепаду. Причинами такої ситуації можуть бути: внутрішня негнучкість, яка знижує продуктивність і сповільнює інновації; значне державне втручання з метою підтримки неконкурентоспроможних підприємств-членів; занадто екстенсивна кооперація; розрив у технологічних ланцюгах; радикальні зміни в технологіях, попиті на кінцеву продукцію; непридатні до потреб кластера навички працівників; екстремальні обставини то-



що. Якщо не з'являться можливості отримати необхідні нові технології і навички з інших місцевих інститутів або розвинути їх достатньо швидко, конкурентні переваги будуть втрачені.

З іншого боку, кластер може не еволюціонувати до стадії занепаду, а пережити так званий етап «ренесансу». Щоб вижити, бути життєздатним, уникнути застою й розпаду, кластеру необхідно адаптуватися до змін у середовищі, що швидко змінюється, бути сприйнятливим до інновацій. Він може перетворитися в один або кілька нових кластерів, які зосереджуються на іншому виді діяльності, або просто вдатись до проривних інновацій чи нових технологій менеджменту, змінити механізми функціонування, шляхи, якими поставляються продукти й послуги. Тож через кілька років можна буде констатувати перебування кластера на стадії ренесансу, досягнутої завдяки використанню управлінських інновацій. Кластер, в який вкладаються інвестиції і проводиться відновлення значно з меншою вірогідністю, може опинитися у стадії занепаду.

Розглянувши типові стадії розвитку кластерних структур, які виділяє більшість науковців, слід зазначити, що є ряд дослідників, які пропонують дещо інші підходи щодо виділення етапів розвитку кластерів.

Так, вивчивши життєві цикли кластера, О. С. Федоренко [9] вважає за необхідне додати до розглянутих стадій ще одну стадію життєвого циклу – прообраз кластера, на якій можна виявити передумови створення цього кластера. На його думку, слід виділяти 6 стадій життєвого циклу кластера: агломерацію, прообраз кластера (коли деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності й реалізовувати загальні можливості через свою мережу), кластер, що виникає, кластер, що розвивається, зрілий кластер й трансформацію.

Ряд дослідників, розглядаючи кластери як динамічні структури, які мають свій життєвий цикл, відзначають, що вибір розвитку й стратегії кластера повинний визначатися, виходячи зі стану, в якому він перебуває. У зв'язку з чим ними розглядаються чотири стадії розвитку кластерів: прецеденти (ембріональна стадія), виникнення (зростаюча стадія), зростання (зріла або стабільна стадія), подальше зростання або зникнення [10, с. 15–16].

Перша стадія (прецеденти) характеризується наявністю критичної маси підприємств, навчальних закладів тощо. Однак кооперація майже не ведеться, оскільки організації не знають про існування один одного. Тому на цій стадії переважають розрізнені дії. На стадії виникнення починають відбуватися регулярні зустрічі учасників, існує розуміння про важливість кооперації й кластерних ініціатив. На цій стадії може також вестися розробка спільних проектів і створюватися основа для подальшого розвитку. На стадії зростання відбувається реалізація великих спільних проектів, у тому числі й по створенню кластера, в яких беруть участь публічний, приватний і освітній сектори. Зростає довіра між учасниками кластера, коло яких розширюється. Проводиться оцінка ефективності кластера. На останній стадії кластер або продовжує розвиватися, або зникає. Причини зникнення можуть бути різними: завершення великого проекту, неможливість вийти на самоокупність, зниження довіри між учасниками тощо. У цьому випадку можуть мати місце й стагнаційні процеси.

О. Солвелл (Sölvell Ö.) [11, с. 22] слідом за Портером описує динаміку кластера за аналогією з життєвим циклом організації й виділяє: підприємницьку стадію, стадію зрілості, ренесанс або «музейну» стадію. Підприємницьку стадію народження й розвитку змінює стадія зрілості, за якою може настати або ренесанс і перехід на якісно новий рівень, або спад і «музейна» стадія, у рамках

якої фірми кластера існують, але не виступають лідерами і ніяким чином не впливають на конкурентоспроможність і інноваційність регіону або країни.

На думку В. В. Тарасенка [12, с. 2] кластер являє собою природний соціально-економічний об'єкт, що еволюціонує, і у силу певних історичних причин сформований та розвинутий на певній території. З огляду на особливості соціальної комунікації й соціологічного аналізу динаміки кластера, дослідник розрізняє чотири етапи життєвого циклу кластера: підприємницький (або «романтичний»), місіонерський (або проектний), функціонерський (або процесний), фундаменталістський (або соціокультурний).

Мета підприємницької стадії: залучити адміністративні, фінансові, організаційні ресурси під соціальний і людський капітал лідерів-ініціаторів. До соціального й людського капіталу дослідник відносить значимість й авторитет у науковому співтоваристві, досвід успішних проектів, наявність високої довіри, широкого кола відносин і знайомств. Проектний етап – це етап розвитку нових організацій, проектів, структур кластера – кластерів другого рівня. Проектний розвиток – це, як правило, екстенсивний розвиток. Його завдання полягає не в тому, щоб згенерувати нові ідеї по розвитку кластера, а в тому, щоб реалізувати й масштабувати вже існуючі ідеї, виражені в цільових показниках проектів. Після бурхливого проектного розвитку звичайно настає насичення – «функціонерський» етап розвитку кластера. Структури створені, основні ніші зайняті. Екстенсивна фаза розвитку переходить в інтенсивну. На цій фазі необхідно одержати максимум ефективності від сформованих структур і працюючих ідей. Стратегічне завдання цієї стадії полягає в тому, щоб оптимізувати і всі функції системи, зробивши всі бізнес-процеси уніфікованими й взаємозамінними. Функціонерська стадія виникає вже після того, як пророблена й реалізована деяка «критична маса» проектів, і цілі проектів стають не унікальними, а типовими й регулярними. Однак функціонерський етап на думку В. В. Тарасенка не є закінченням життєвого циклу кластера. Після нього може настати або ренесанс, або «музейна» стадія. Ключова задача цієї стадії – пошук ресурсів розвитку, ініціація ренесансу території.

Розглянувши різні підходи щодо етапів життєвого циклу кластерних структур, можна відзначити, що для їх успішної діяльності необхідні: взаємозв'язки між підприємствами; кооперація та співпраця; орієнтація на інновації і залучення внутрішніх інвестицій; орієнтація на потреби ринку; забезпечення відповідності стратегії кожного окремого виробництва загальній стратегії розвитку регіону. При цьому соціально-економічний ефект від розвитку кластерів проявляється в: підвищенні продуктивності й конкурентоспроможності підприємств, компаній і секторів економіки; підвищенні інноваційного потенціалу; стимулюванні нових підприємств; підвищенні конкурентоспроможності й економічного розвитку регіонів.

**Висновки.** Підсумовуючи проведенне дослідження, можна дійти таких висновків. Внутрішня логіка процесу життєдіяльності кластерів дає можливість виділити найбільш загальні і характерні стадії життєвого циклу їх розвитку, навіть з урахуванням того, що точна форма й напрямок будуть залежати від певних обставин. Кожна з цих стадій відповідає певному рівню консолідації підприємств-членів кластера. Відображаючи динаміку відносних переваг, кластери проходять типовий життєвий цикл, щоб досягти своєї максимальної конкурентоспроможності після деякого періоду дозрівання, щоб потім деградувати й занепасти. Більшість дослідників виділяють такі типові стадії життєвого циклу кластерів, як агломерація, виникнення, розвиток, зрілість та трансформація. Головними організацій-

ними заходами на цих стадіях виступають: побудова структури кластера та формування стратегії його подальшого розвитку, вибір якої повинен враховувати стан, у якому перебуває кластер.

Життєвий цикл кластера є лише одним з ключових елементів, характерних кластерним структурам. Виходячи з цього, доцільним є подальше поглиблене дослідження інших ключових елементів кластерної системи.

### Бібліографічні посилання

1. Посібник з кластерного розвитку. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах [Електронний ресурс]. – К., 2006. – 38 с. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>
2. Аналітика: «Организация и функционирование кластеров в Украине» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznes.od.ua/index.php?option=comcontent&task=view&id=494&Itemid=33>
3. **Марков Л. С.** Экономические кластеры: понятия и характерные черты [Електронний ресурс] / Л. С. Марков. – Режим доступу : <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/МарковЛС.doc>
4. **Меньшенина И. Г.** Кластерообразование в региональной экономике : монографія / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
5. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона : монографія / [Т. В. Ускова, А. С. Барабанов, О. И. Попова и др.] ; кол. авт. под рук. Т. В. Усковой. – Вологда : Ин-т соц.-экон. развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
6. **Andersson T.** The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag Serger, J. Sorvik, E. Wise Hansson. – Stortorget : Publishing House IKED, 2004. – 252 p.
7. **Гнідко К. Ю.** Світовий досвід формування та розвитку кластерів автомобілебудування / К. Ю. Гнідко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 32–42.
8. Конкурентоспроможність територій : наук.-практ. посіб. / [А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський та ін.]. – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с.
9. **Федоренко О. С.** Активизация инвестиционной деятельности на основе кластерного подхода [Електронний ресурс] / О. С. Федоренко // Управление экономическими системами. – 2010. – № 4. – Режим доступу : <http://уэкс.рф/logistika/item/237-2011-03-24-12-20-16>
10. Проект: развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии. Руководство по развитию кластеров, 2009. – 36 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rus.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/guide.pdf>
11. **Sölvell Örjan.** Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces / Örjan Sölvell. – Stockholm : Ivory Tower Publishers, 2009. – 138 p.
12. **Тарасенко В. В.** Социология жизненного цикла кластера [Електронний ресурс] / В. В. Тарасенко. – Режим доступу : <http://www.science-education.ru/97-4698>

*Надійшла до редколегії 20.03.2012*