

УДК 339.9.012.23

Устименко М.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ**

Стаття присвячена виявленню передумов формування міжнародних інноваційних кластерів, аналізу підходів до визначення поняття ядра кластера, окресленню критеріїв, що можуть бути застосовані до оцінки потенціалу ядра як пускового механізму кластеризації.

Ключові слова: кластер, міжнародний інноваційний кластер, агломерація підприємств, «критична маса».

Устименко М.В. ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Статья посвящена выявлению предпосылок формирования международных инновационных кластеров, анализа подходов к определению понятия ядра кластера, характеристике критериев, которые могут быть применены к оценке потенциала ядра как пускового механизма кластеризации.

Ключевые слова: кластер, международный инновационный кластер, агломерация предприятий, «критическая масса».

Ustyimenko M.V. PREREQUISITES FOR INTERNATIONAL INNOVATION CLUSER FORMATION

The paper is devoted to revealing prerequisites of international innovation cluster formation and analysis of approaches to the definition of cluster's core. Criteria for assessment the potential of nucleus as cluster triggering mechanism are explored in the paper.

Keywords: cluster, international innovation cluster, agglomeration of enterprises, «critical mass».

Постановка проблеми. Кластери, які успішно функціонують у низці розвинених країн світу і на міжнародній арені, практично не знайшли свого відображення у господарській діяльності українських суб'єктів підприємництва, незначними також є успіхи у напрямі інтеграції українських підприємств до міжнародних кластерних мереж. Це ставить необхідність перегляду теоретичних підходів до визначення передумов формування кластерів і потенціалу розвитку їхніх міжнародних зв'язків з метою визначення можливості використання кластерної концепції як засобу підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України в умовах міжнародного бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування і функціонування кластерів описані в роботах В. Прайса, А. Ругмана, П. Самуельсона, Ю. Уеннопа, Д. Якобса, Л. Янга та інших, а також у роботах вітчизняних авторів І. Бакушевич, З. Варналія, М. Войнаренка, Д. Лук'яненко, В. Новицького, Ю. Павленка, В. Савченка, М. Портера, А. Філіпенка, О. Шниркова. Зокрема, серед праць, присвячених власне передумовам формування кластера, потрібно відзначити роботи С. Камаса, Дж. Німінена, М. Портера, С. Соколенка. Так, М. Портер пропонує модель, що враховує наступні складові [1]: фактори виробництва, умови попиту, супутні і підтримуючі галузі, стратегію фірм і конкуренцію. С. Камас зазначає, що модель М. Портера може бути неповною у тлумаченні успіху кластера, для подолання обмеженості якої пропонує власну модель оцінки перспектив формування кластерів і тестування їх на стійкість, що поряд з елементами ромбу М. Портера додатково розглядає [2]: бізнес-клімат, якірний ефект, промислові мережі, концентрація фірм, інноваційний потенціал, історичні фактори. Ці чинники, поряд із «випадком» і «урядовою політикою», впливають на ромб М. Портера.

Дж. Німінен зазначає, що на успішність функціонування кластеру впливають такі елементи [3]: загальноекономічні умови, що склалися для даної галузі промисловості; потенціал для розвитку нових продуктивних можливостей; наявність компетентних досвідчених підприємців; наявність інвесторів, готових вкладати кошти в нові підприємства.

Провідний вітчизняний дослідник кластеризації в Україні та країнах СНД С. Соколенко визначив передумовами для формування кластерів на рівні окремих територій можуть виступати такі елементи [4]: наявність конкурентоспроможних підприємств або тих, які мають потенційні можливості щодо розвитку; географічна близькість підприємств, наявність «критичної маси» підприємств або потенціал для її створення; наявність зв'язків та взаємодії між потенційними учасниками кластерів та наявність конкурентних переваг території в цілому.

З наведеного вище видно, що існує низка підходів до визначення передумов формування кластерів, які оцінюють потенційні можливості кластеризації з різних аспектів і рівнів, однак невизначеними залишаються специфічні умови, що сприяють розвитку власне міжнародних кластерів, що ставить необхідність систематизації теоретичних підходів до визначення передумов формування кластерів з позиції розвитку їхніх міжнародних зв'язків.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, що полягає в узагальненні теоретичних підходів до визначення передумов формування кластерів та виявленні специфічних передумов, необхідних для формування міжнародних інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумови кластеризації окремих галузей або регіонів у міжнародному масштабі можуть бути поділені на загальноекономічні умови господарської діяльності та специфічні мікроекономічні умови, що відображають особливості функціонування і розвитку на рівні окремих економічних суб'єктів в межах галузей та регіонів.

Розглядаючи передумови формування кластера на мікроекономічному рівні, потрібно відзначити, що формування і розвиток кластера є комплексним процесом, в який залучено широке коло учасників, але зазвичай у якості двигуна такого розвитку виступає окрема група економічних суб'єктів, які часто ідентифікують як «ключові підприємства» [4], «центри розвитку» [5], «ядро» [6]. Такі ядра відіграють визначальну роль у даному процесі розвитку кластера і його подальшого функціонування, стимулюючи подальший розвиток зв'язків у кластері.

Характеризуючи поняття ядра кластеру у найбільш загальному вигляді, можна погодитися з О.М. Трофімовою, що «ядро» – це об’єкти, навколо яких групується кластер, виконують основний вид діяльності, що позиціонують кластер, що випускають кінцеву продукцію [7]. Ядром кластера, згідно з описаною «моделлю перлини» [8], є ключові фірми, які мають вузьку спеціалізацію, географічно близькі одна до одної, між ними існує взаємодія, вони мають налагоджені зв’язки на зовнішніх ринках. На думку Т.В. Карліної, ядром кластера може виступати підприємство або група підприємств, які виробляють конкурентоспроможну на зовнішньому і внутрішньому ринку продукцію і здатне створювати нові робочі місця і приймати участь у формуванні бюджетів різних рівнів. Згідно з твердженням Н.М. Внукової, ядром кластера може виступати як окреме підприємство, лідер своєї галузі, продукція якого користується попитом і є конкурентоспроможною, так і об’єднання малих і середніх підприємств, які випускають продукцію з аналогічними характеристиками. М.П. Войнаренко зазначає, що ядром кластеру може виступати як власне підприємство, навколо яких групуються інші підприємства, так і суспільні організації, які виконують функції «бізнес-інкубаторів» для формування мережових форм організації виробництва [6]. М.А. Бородіна зазначає, що до ядра кластера також мають бути віднесені такі суб’єкти як організації системи освіти та наукові організації, додаючи, що потенційно ядром кластера можуть стати: компанії, що виробляють аналогічні або схожі за споживчими властивостями товари; ринки робочої сили з певними професійними навичками; ключові технології і природні ресурси [9].

Для виявлення типів ядер кластера необхідно проаналізувати підходи до класифікації кластерів з точки зору основи формування взаємозв’язків між учасниками вже сформованих кластерів (див. табл. 1).

Більшість учених, що акцентують увагу на визначальній ролі ядра у стимулюванні кластеризації в регіоні, посилаються на приклади кластерів, які спеціалізуються у конкретному секторі і локалізовані у конкретному регіоні, у такому разі ядро може бути легко ідентифіковано.

Однак існує низка кластерів, щодо яких може бути складно виявити ядро, це стосується таких типів кластерів, як «територіально локалізовані форми економічної активності в середині споріднених секторів», а також кластерів, що функціонують в галузях економіки, поєднані на більш високому рівні агрегації (хімічний кластер, агропромисловий кластер) [5, с. 81]. Поєднання декількох галузей, або секторів у кластері ускладнюють процес визначення єдиного ядра, у даних випадках мова йде скоріше про можливість наявності декількох ядер, фактично декількох центрів розвитку кластера.

Вивчення явища наявності декількох ядер кластера особливо актуальне при формуванні міжнародних кластерів. Формування міжнародного кластеру з одним ядром, як зазначає Н.А. Мікула, зазвичай відбувається коли регіони з різних країн суттєво відрізняються за рівнями економічного розвитку чи впро-



Рис. 1. Самопідтримувана ланцюгова реакція кластероутворення

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Класифікації кластерів, виходячи з відмінностей в основі взаємозв’язків

	Характеристика
Типи побудови кластерів (згідно з кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Н.А. Мікули)	1) географічна (просторових кластерів економічної активності); 2) горизонтальна (декілька галузей/секторів можуть входити у більший кластер); 3) латеральна (сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу); 4) вертикальна (суміжні етапи виробничого процесу); 5) технологічна (однією і тією ж технологією); 6) фокусна (навколо одного центра-підприємства); 7) якісна (зосереджені на якісній співпраці).
Види кластерів за типом зв’язків (згідно з кол. авторів за ред. д.е.н., проф. В.І. Дубницьким)	1) регіонально обмежена форма економічної діяльності в середині споріднених секторів, прив’язані до наукових установ; 2) кластери з вертикальними виробничими зв’язками у вузьких сферах діяльності, утворені навколо головних фірм або мережі основних підприємств; 3) галузеві кластери в різних видах виробництва з високим рівнем агрегації (наприклад, «хімічний кластер», «аерокосмічний кластер»).
Напрямки генезису кластерів (за Д. Стеченком)	1) горизонтальна (внутрішньогалузева) міжгосподарська кооперація підприємств; 2) багатопрофільна вертикальна міжгосподарська інтеграція, яка будується за принципом єдиного технологічного ланцюжка; 3) багатопрофільні кластерні утворення, що об’єднують, як правило, підприємства різних галузей у межах компактної території.

Джерело: складено автором на основі даних [5; 10; 11]

вадження кластерних підходів, або інституційними системами. Багатоядерний або поліполярний міжнародний кластер базується на «існуванні регіональних мереж/кластерів, як засновницьких елементів» [10], у межах чого будується транскордонна мережа.

Коли потенційне ядро кластера виявлено, воно має бути оцінено з позиції здатності до кластероутворення. Оцінка ядра агломерації підприємств у галузі чи регіоні як передумови кластеризації може бути здійснена з позиції наявності «критичної маси» потенційних учасників або можливості її створення. Поняття «критичної маси», в найбільш широкому сенсі, означає достатню кількість учасників, необхідну для виникнення кластера, тобто мінімальну кількість і якість підприємств, яка потрібна для початку самопідтримуваної ланцюгової реакції, що передбачає започаткування взаємодії підприємств на принципах функціонування кластера: територіальної (просторової) концентрації, спеціалізації, стійкості взаємозв'язків, конкурентності, юридичної і організаційної самостійності учасників, що веде до синергетичності діяльності. Запуск такої самопідтримуваної ланцюгової реакції кластероутворення при наявності достатньої кількості підприємств, є можливий, якщо існує наявність попиту на продукцію кластера, доступність ресурсів для забезпечення діяльності, можливість встановлення зв'язків та взаємодії між учасниками кластерів (див. рис. 1).

На початкових стадіях формування кластера «критична маса» підприємств може не бути присутня, важливим у даному контексті є визначення можливості створення «критичної маси» та необхідних умов для її започаткування.

Оцінка потенціалу ядра кластеру включає у себе визначення таких складових як: агломерація підприємств та інших суб'єктів у галузі/решіоні, наявність ресурсів у галузі/решіоні, стан господарських зв'язків, параметри попиту (див. табл. 2). Такі складові перебувають у взаємозв'язку і взаємодії між собою і в цілому.

1. Агломерація підприємств у галузі чи регіоні

Визначення передумов щодо потенціалу розвитку виробничої кластерної агломерації передбачає необ-

хідність виявлення таких трьох складових, як: географічна близькість, наявність критичної маси, збалансованість складу учасників потенційного ядра.

Оскільки потенційно в кластері має бути сформована мережа, що містить якісний і збалансований склад комерційного, державного та освітнього секторів, наявність суцільних і підтримуючих галузей [8], на початку формування кластера важливим є визначення перспектив формування такого складу учасників, що відкриватиме можливості для розвитку зв'язків між ними і в кінцевому рахунку, зробить формування і розвиток кластера більш стійким.

Як зазначає С. Соколенко, потенціалом для розвитку кластерів може виступати як географічна концентрація суб'єктів господарювання, коли ключові учасники кластерів знаходяться в географічній близькості один до одного, що відкриває можливості для активної взаємодії, так і можливість збільшити кількість контактів і зв'язків за рахунок сучасних засобів комунікації, транспортних умов [4], що в цілому може бути охарактеризовано як просторова близькість.

Важливою передумовою формування кластера, як зазначає С. Камас, є можливість створення якісного ефекту [2], що сприятиме розвитку агломерації і залучатиме компанії до регіону. А. Маршаллом було визначено, що підприємці намагаються розміщати своє виробництво, при інших рівних умовах, поряд з ринком збуту, а також поряд з основними постачальниками, що призводить до концентрації виробництва, а така концентрація, у свою чергу, залучає все нових і нових виробників.

Підприємницький сектор у кластері може бути сформований внутрішніми економічними суб'єктами, або із залученням іноземних учасників. Іноземні учасники розміщують свою діяльність в тих регіонах, де існує можливість отримати доступ до дешевших капітальних ресурсів, маркетинговий досвід, отримати пільги входження на ринки, доступ до запатентованих технологій або тих технологій, що не торгуються, підвищити управлінської ефективності та ефекту масштабу. В цілому чинники, що впливають на вибір місця розташування або перелока-

Таблиця 2

Критерії до оцінки потенціалу ядра кластеризації в умовах міжнародного бізнес-середовища

Група	Критерії	Рівень достатності
Агломерація підприємств та інших суб'єктів у галузі/решіоні	<ul style="list-style-type: none"> територіальна (просторова) близькість підприємств; концентрації фірм; спеціалізація, компліментарність діяльності учасників; наявність збалансованого складу учасників агломерації (виробників, постачальників, дистриб'юторів, навчальних закладів, науково-дослідних організацій, фінансових посередників) 	наявність «критичної маси» спеціалізованих підприємств або потенціал для її створення, можливість створення якісного ефекту для формування і залучення нових підприємств з урахуванням стадії життєвого циклу продукції/галузі
Доступність ресурсів у галузі/решіоні	наявність і доступність ресурсів: <ul style="list-style-type: none"> природних; трудова; капітальних; інфраструктурних; підприємницьких; технологічних і ноу-хау; некомерційних тощо 	наявність ресурсів або можливість їх компенсації. При цьому, недостатність природних, капітальних, технологічних ресурсів може бути компенсована разі високої прибутковості запланованої діяльності, однак компенсація матеріального капіталу потребуватиме час
Стан господарських зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> стан розвитку міжнародних господарських зв'язків галузі/решіону; сутність взаємозв'язків (співробітництво, конкуренція); широта взаємозв'язків (налагодженість внутрішньогалузевих, міжгалузевих зв'язків, орієнтація зв'язків); якість взаємозв'язків (системність, періодичність, інтенсивність взаємозв'язків) 	наявність або можливість налагодження зв'язків між учасниками, однак мають бути враховані можливості і обмеження налагодження структурної взаємодії між учасниками в підприємницькому секторі, з державними органами влади, з науково-дослідними організаціями

Джерело: розроблено автором

ції зарубіжних фірм може бути пояснений на основі еkleктичної парадигми Даннінга (OLI) як результат отримання переваг володіння, розміщення та інтерналізації [12]. Якщо регіон надаватиме такі переваги суб'єктам підприємництва, відповідно, вони будуть робити вибір на користь розміщення в регіоні і промислова агломерація буде зростати.

2. Наявність ресурсів

Забезпеченість регіону ресурсами, природними ресурси, трудовими, капітальними, технологічними, може виступати передумовою розвитку ділової активності в ньому, приваблюючи суб'єктів підприємництва до регіону і відкриваючи перспективи для формування кластера.

Розглядаючи проблему забезпеченості регіонів ресурсами у міжнародному масштабі, потрібно відзначити, що в сучасних умовах зростає мобільність факторів виробництва, у зв'язку з чим у разі дефіциту факторів виробництва підприємства можуть легко отримати доступ до потрібних ресурсів за допомогою здійснення глобальної стратегії або ж компенсувати їх відсутність шляхом застосування більш досконалих технологій. Окремі регіони і країни досягають успіху в тих галузях економіки, в яких вони особливо вдало створюють фактори виробництва і забезпеченість факторами виробництва в конкретний момент часу, має менше значення, ніж швидкість і ефективність створення цих факторів [1]. При цьому необхідно виокремити, дефіцит яких ресурсів потенційно може бути компенсований у процесі міжнародної кластеризації.

Так, природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення, що належать до основних факторів, тобто тих, які країна отримує за спадщину або при незначних капіталовкладеннях, мають найбільш важливе значення у видобувних галузях і в галузях, пов'язаних з сільським господарством. Для розвитку інших галузей такі переваги не мають особливого значення, оскільки їх нестача може бути компенсована в результаті переведення діяльності закордон або здійснення закупівель за кордоном.

Оцінка забезпеченості регіону трудовими ресурсами зазвичай орієнтована на внутрішні трудові ресурси регіону, хоча й існують приклади масового переміщення населення для роботи в окремих регіонах, однак таке переміщення доцільне лише у разі неосвоєності регіону і дефіциту робочої сили в цілому, мобільність робочої сили, зокрема міжнародна мобільність, обмежена, крім руху управлінських кадрів і окремих висококваліфікованих спеціалістів.

Наявність технологічних ресурсів у даному контексті означає наявність формалізованих технічних ресурсів: наукових винаходів та інновацій, які можуть бути оцінені у розрізі патентів та прав інтелектуальної власності, статистики доходів від ліцензування, науково-технологічних праць та неявних ресурсів. При цьому, незважаючи на сучасні можливості транспорту і комунікацій, передача знань і технологій в міжнародному середовищі має обмежені можливості щодо передачі неявних знань, основою яких є регулярні неформальні зв'язки, можливі лише в умовах територіальної близькості, оскільки процес передачі знань у міжнародному масштабі між окремими країнами більш структурований і планомірний, відповідає більш формалізованам або кодифікованим формам передачі знань і технологій, порівняно з локалізованими процесами поширення знань і технологій. Важливою відмінністю між локальною передачею та міжнародним трансфером знань і тех-

нологій є регулярні неформальні зв'язки, можливі лише в умовах територіальної близькості, тому, незважаючи на сучасні можливості транспорту і комунікацій, передача знань і технологій у міжнародному середовищі має обмежені можливості щодо передачі неявних знань, у зв'язку з цим, необхідним є визначення наявності специфічних знань у рамках окремої території як конкурентної переваги даної території для формування кластера в умовах міжнародного бізнес-середовища.

Наявність капітальних ресурсів як у фізичному, так і грошовому виразі є важливою передумовою до формування кластерів. Відсутність фінансових ресурсів, інвестиційних, кредитних, може бути компенсована шляхом залучення інших джерел фінансування на міжнародних ринках. При цьому, як зазначає М. Портер, джерелом конкурентної переваги, а отже і передумовою для формування кластерів, є не доступ до інвестиційних ресурсів, а здатність компаній використовувати дані інвестиційні ресурси найбільш ефективним чином. Наявність фізичного капіталу має найбільше значення з позиції часового періоду. Сучасні виробничі потужності і науково-дослідні лабораторії, наявність розвинутої інфраструктури – фізичної, логістичної, інноваційної – дозволяють досягти конкурентної переваги більш високого рівня, однак потребують значних витрат часу і коштів на їх створення і розвитку.

3. Стан існуючих взаємозв'язків

Однією із ключових ознак успішних кластерів є наявність стійких зв'язків, технічних, соціальних, когнітивних, адміністративних, легальних, економічних між суб'єктами підприємництва в кластері. Такі зв'язки формуються за двома напрямками: зв'язки між різними учасниками всередині країни – підприємствами, підприємствами і науково-дослідними центрами, підприємствами і державними органами влади, та зовнішньоекономічні зв'язки.

Передумовами формування внутрішніх зв'язків можуть виступати наявність промислових мереж або окремих зв'язків та взаємодії між суб'єктами підприємництва на території регіону, наприклад, взаємозв'язок між провідними підприємствами та постачальниками, між самими постачальниками, наявність окремих стійких або періодичних господарських зв'язків між підприємствами, вищими навчальними закладами, науково-дослідними інститутами в рамках реалізації сумісних проектів та програм або здійснення спільних заходів між підприємствами, зокрема заходи щодо колективного просування продуктів та послуг на вже існуючі та нові ринки [4].

Розглядаючи територію з позиції потенціалу формування міжнародних кластерів, необхідно відзначити, що наявність окремих міжнародних зв'язків у компаній, що функціонують в рамках регіону, може надавати передумови для подальшої інтенсифікації міжнародних зв'язків іншим учасникам регіону у даному напрямі. Компанії отримують доступ до зовнішніх ресурсів через їхні позиції і відносини у мережі; при цьому мережа, що склалася всередині країни, може виходити далеко за межі кордонів країни, відносини у мережі можуть бути використані в якості містків до інших мереж у інші країни [13]. Однак для того, щоб вступити до мережі, зовні необхідно, щоб інші учасники були вмотивовані вступити у взаємовідносини.

На шляху до успішної кластерної взаємодії та сприяння розвитку інноваційної діяльності можуть стояти п'ять внутрішніх прірв всередині кластера,

які необхідно подолати для успішної взаємодії в рамках кластера, а саме [14]: розрив у доступі до досліджень (обмеження взаємодії між фірмами та науково-дослідними організаціями); розрив у доступі до освіти (обмеження взаємодії між фірмами та організаціями освіти); розрив у доступі до капіталу, обмеження взаємодії між фірмами та фінансовими організаціями; розрив у зв'язку з урядом (обмеження взаємодії між підприємствами та державними органами); розрив у зв'язку фірма-фірма (обмеження взаємодії між фірмами).

Подолання цих прірв і налагодження «мостів взаємодії між суб'єктами» формує передумови для створення успішних кластерів і підвищенню рівня інноваційної діяльності.

У результатах досліджень, проведених Г. Коке-ром, щодо інтернаціоналізації мереж зазначається, що основними проблемами в процесі встановлення мережових взаємозв'язків є такі [15]: відсутність довіри між партнерами (23%), партнери виступають конкурентами, тому виникають конфлікти інтересів (22%), що було визначено в якості основних перешкод на шляху транснаціонального співробітництва, нестача фінансування (16%), брак часу або виробничих потужностей (14,5%). При цьому мовні бар'єри (6%) і географічні відстані (5%) є досить незначними факторами, що стримують міжнародну співпрацю.

4. Сприятливість умов попиту

Важливим аспектом визначення передумов є виявлення потенційного попиту на кінцеву продукцію. Зміна умов попиту на кінцеву продукцію одних підприємств буде визначати попит на продукцію постачальників цих підприємств і змінювати попит на продукцію у всьому ланцюгу створення вартості. При цьому необхідно розділяти внутрішній попит і попит на зарубіжних ринках.

Подібні нововведення послуг на подібних ринках можуть призводити до принципово різних результатів, що на прикладі результатів дослідження, проведених Дж. Німінен щодо впровадження кластерами інновацій з потенціальним масовим попитом, може бути пояснене часом впровадження інновацій та їхньою якістю, тому на етапі формування кластеру важливим є виявлення потенційних ринків і пропонування їхніх товарів чи послуг, які затребувані ринком і матимуть потенціал для дифузії [3]. У даному випадку необхідно розглянути перспективні ринки щодо інтернаціоналізації підприємств, оцінюючи насамперед ємність попиту, динаміку його розвитку, диференціацію за видами продукту, вимогливість покупців до якості товарів і послуг. Наступним кроком є визначення цільових ринків шляхом проведення ранжування потенціальних ринків збуту за критеріями: платоспроможність, віддаленість від регіону, чутливість до змін, насиченість конкурентного середовища, рівень потенційної прибутковості роботи, наявності специфічних вимог.

Висновки. Таким чином, формування і розвиток кластера є комплексним процесом, в який залучено широке коло учасників, однак рушійною силою його розвитку виступає ядро від якого залежить подальший розвиток кластера.

Визначено, що оцінка потенціалу ядра кластера може бути здійснена на основі характеристики таких

складових, як: агломерація підприємств та інших суб'єктів у галузі/регіоні, наявність ресурсів у галузі/регіоні, стан господарських зв'язків, попит, які перебувають у взаємозв'язку і взаємодії між собою. При розгляді таких компонентів формування кластера доцільним є визначення параметрів їхньої достатності, наявності, можливості формування або можливості компенсації за рахунок залучення іноземних учасників і розвитку міжнародної діяльності.

Виявлено, що наявність зв'язків між підприємствами, науково-дослідними установами, державними органами може надавати підприємствам конкурентну перевагу і виступає передумовою формування кластера, відсутність таких зв'язків на початку формування кластера може бути компенсована наявністю можливостей їх сформувати у разі наявності інших конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Porter M. The Competitive Advantage of Nations, New York : Free Press, 1990. – P. 152.
- Kamath S., Agrawal J., Chase K. Explaining geographic cluster Success–The GEMS model // American Journal of Economics and Sociology. – 2012. – Т. 71. – № 1. – С. 184-214.
- Nieminen J. The Emergence Of Innovation-Based Wireless Clusters: Quality And Timing Matter // International Journal of Innovation Management. – 2011. – Т. 15. – № 06. – С. 1271-1295.
- Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – С. 250-320.
- Трансграничное украинско-российское сотрудничество: формы, методы, перспективы / монография / под общ. ред. В.И. Дубницкого, В.И. Ляшенко. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 419 с.
- Войнаренко М. Формирование инвестиционной политики на основе инновационных региональных кластеров / М. Войнаренко // Бизнес-партнер. – 2008. – № 2(101). – С. 9-10.
- Трофимова О.М. Теоретические аспекты формирования инновационных кластеров в старопромышленных регионах // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия экономика и менеджмент. – 2011. – Выпуск № 17. № 8(225).
- Руководство по развитию кластеров: Проект «Развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии» – 2009.
- Бородин М.А. Формирование экономических кластеров в регионе // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. – 2010. – № 2. – С. 37-44.
- Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Мікули Н.А. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – 150 с.
- Стеченко Д.М. Наукова сутність процесу кластеризації у сфері туризму [Електронний ресурс] / Д.М. Стеченко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – С. 376-380. – Режим доступу : <http://www.univer.km.ua/visnyk/684.pdf>.
- Dunning J.H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future // International journal of the economics of business. – 2001. – Т. 8. – № 2. – С. 173-190.
- Johanson J., Vahlne J.E. The mechanism of internationalisation // International marketing review. – 1990. – Т. 7. – № 4.
- Ketels C. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies / C. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell, Center for Strategy and Competitiveness. – Stockholm, 2006. – 38 p.
- Kocker G.M. Internationalisation of Networks – Barriers and Enablers: empirical analysis of selected European Networks / Kocker G.M and Buhl C.M. // Kompetenznetze Deutschland, Federal Ministry of Economics and Technology Germany. – 2007.