

ВСТУП

Питання транскордонного співробітництва та сприяння розвитку транскордонних кластерів на національному та регіональному рівнях є пріоритетними напрямками не тільки регіональної, але й державної промислової політики протягом останніх років.

Актуальність теми обумовлена важливим значенням транскордонного співробітництва у підвищенні конкурентоспроможності прикордонних регіонів, зменшення просторової диференціації між прикордонними та внутрішніми регіонами, недостатнім рівнем розробки теоретичних та методичних аспектів вивчення механізмів транскордонного співробітництва.

У зв'язку з цим завдання формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання національного науково-технічного потенціалу, створення умов для модернізації виробництва та прискорення розвитку конкурентоспроможних експорто-орієнтованих підприємств має першочергове значення.

Економіка з високою інтелектуальною складовою або інноваційна, яка функціонує на основі підприємницьких мереж, є поширеною у країнах, які межують з Україною, отже, саме ця модель зумовлює інноваційне співробітництво між спеціалістами різних країн, різних видів економічної діяльності.

Враховуючи світовий досвід, активізація інноваційних процесів в економіці та формування конкурентних переваг економічних систем різних країн та рівнів забезпечується безпосередньо формуванням та функціонуванням утворень кластерного типу.

У наш час ця форма об'єднань господарюючих суб'єктів розглядається як основа промислової та інноваційної політики сучасних держав, яка проводиться як на національному, так і регіональному рівнях. Отже, побудова та управління транскордонними кластерами, які об'єднують успішно конкуруючі на внутрішньому та прикордонному ринку організації, можуть забезпечити конкурентні позиції всій структурі на світовому ринку, що є завданням зовнішньої політики України.

Категорія транскордонного кластера залишається дискусійною. Незважаючи на значну кількість досліджень, не сформований єдиний погляд на формування наукового обґрунтованої моделі розвитку й управління кластером, зокрема, транскордонним, з позиції підвищення конкурентоспроможності економічних систем мезорівня, не визначені механізми виявлення та управління кластерними ініціативами на євро регіональному рівні.

Теоретичною та методологічною основою досліджень є українські та закордонні розвідки проблем формування та становлення кластерних ініціатив, зокрема з урахуванням транскордонної складової та ролі у цьому процесі фінансових послуг, дослідження з удосконалення теорії та практики управлін-

ня господарюючих суб'єктів та фінансових установ, праці вітчизняних та закордонних вчених, які присвячені регіональній політиці у сучасних умовах глобальних змін.

Виконане дослідження спирається на діючі закони не тільки України, але й Росії та інших країн, постанови Уряду та нормативну базу певних регіонів. Інформаційною основою роботи є публікації у засобах масової інформації, матеріали міжнародних та Всеукраїнських науково-практичних конференцій з проблем просторового територіального розвитку, регіональної політики, управління економічними системами, кластерних утворень.

Як джерела аналітичної інформації використано статистичну інформацію не тільки України, але й інших країн, матеріали Міністерства регіонального розвитку та будівництва України, а також рішення регіональної виконавчої влади.

Науково-теоретичне дослідження виконано з використанням системної методології. Як науковий апарат застосовано методи економічного та статистичного аналізу, експертних оцінок, кластерного аналізу та ін..

У сучасних механізмах кластерного управління, зокрема, транскордонного відсутня єдність концептуально-стратегічних підходів, які визначають пріоритетні напрями та конкурентні перспективи його розвитку, використання ефективних механізмів реалізації приватно-державного партнерства, особливо в інвестиційній сфері та підтримка пріоритетних проектів. Вирішення цих завдань дозволить усунути загальні структурні обмеження економічного зростання та існуючі диспропорції (асиметрію) та можливі негативні наслідки його розвитку у майбутньому.

Транскордонне співробітництво посилюється в епоху глобалізації, коли інтенсифікуються транскордонні матеріальні, фінансові та людські потоки, знижується бар'єрні функції державних кордонів, що супроводжується формуванням мереж неформальної та формальної взаємодії між суб'єктами сусідніх прикордонних регіонів. Горизонтальні мережні зв'язки формують основу для утворення нових просторових форм інтеграції – єврорегіонів та локальних форм транскордонної взаємодії – транскордонних кластерів. З'являється можливість підвищити ефективність використання ресурсів як за рахунок узгодження стратегічних напрямів розвитку окремих регіонів, так і шляхом розробки спільних стратегій дій.

Світовий досвід довів високу ефективність кластерного підходу до модернізації економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності. Кожна галузь не може розглядатися відокремлено від інших, вона повинна системно вивчатися як взаємодія з іншими секторами економіки.

Державною програмою розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, схваленою постановою Кабінету Міністрів України № 1174 від 28 липня 2003 р., яка базується на Концепції державної промислової політики, схваленої Указом Президента України від 12 лютого 2003 р. № 102, у Посланні Президи-

дента України до Верховної Ради України „Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002 - 2011 роки” передбачається формування технологічних кластерів у пріоритетних напрямках розвитку промисловості, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості. Крім того, повинна підтримуватися оптимізація регіональних промислових комплексів і виробничих потужностей підприємств та відбуватися створення регіональних промислових кластерів; поліпшення коопераційних зв'язків.

Постановою Кабінету Міністрів України № 829 від 30 серпня 2005 р. „Про затвердження Стратегії залучення міжнародної технічної допомоги на 2005 –2007 роки” було передбачено забезпечення розвитку нових форм виробничої кооперації із застосуванням кластерної моделі розвитку економіки. Надалі у постанові Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 липня 2006 року „Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року” передбачено створення науково-виробничих кластерів.

У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України № 14 від 16 січня 2008 р., основними стратегічними орієнтирами економічної політики Уряд вважає залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного та інноваційного потенціалу, створення умов для формування у кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, в тому числі на кластерній основі.

Міністерством регіонального розвитку та будівництва України здійснюється виконання п.6 постанови Кабінету Міністрів України № 1214-р від 10 вересня 2008 р. „Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік” щодо розробки Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів.

Як засвідчує міжнародний та вітчизняний досвід, управління промисловістю із застосуванням кластерного підходу стає одним з ефективних засобів впливу органів державного управління на вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій.

Питаннями транскордонного співробітництва займалися Бєленький П. Ю., Куйбіда В. С., Мікула Н. А., Соколенко С. І.; транскордонних кластерів Внукова Н. М., Кропельницька С. О.; особливостями єврорегіонального розвитку І.В. Студенніков та ін.

Мета дослідження – розробка теоретичних положень та формування практичних рекомендацій до пошуку моделі застосування фінансових послуг у забезпеченні становлення кластерних ініціатив транскордонного співробітництва з урахуванням єврорегіональних особливостей.

Завдання роботи представлені відповідно до мети дослідження та досягнення результативності щодо формування базової концепції формування транскордонного фінансового кластера:

надати характеристику і оцінити стан вирішення проблеми у застосуванні фінансових послуг у забезпеченні становлення та розвитку кластерних ініціатив транскордонного співробітництва;

розробити підходи до підготовки стратегії формування фінансового кластера у транскордонному розвитку євро регіону;

розкрити особливості функціонування євро регіонів України у забезпеченні транскордонного співробітництва;

визначити основні підходи до формування транскордонних кластерів через узагальнення міжнародного досвіду з формування транскордонних кластерів, обґрунтування рівня впливу галузевого критерію, можливості створення транскордонних кластерів;

встановити особливості формування українсько-російського транскордонного простору та порівняння нормативно-правового забезпечення розвитку транскордонних кластерів з української та російської сторони;

оцінити соціально-психологічні та організаційні відмінності учасників транскордонних кластерних ініціатив з різних боків кордону;

виявити основні складові обслуговуючої ролі фінансових установ (банків) у формуванні транскордонних кластерів;

встановити роль та місце страхових послуг у забезпеченні формування кластерних ініціатив транскордонного співробітництва, зокрема, через участь у формуванні кластера страхової компанії як агента процесу кластеризації.

Сутність отриманого наукового результату полягає у наступному:

розроблено базові основи концепції формування фінансового мегакластера євро регіону із визначенням особливостей врахування перспектив розвитку інших євро регіонів України, практична реалізація яких сприятиме покращенню інвестиційного клімату та прискореного подолання негативних тенденцій у зовнішній торгівлі в умовах членства в СОТ;

запропоновано підходи до визначення базової та інфраструктурної складової фінансових послуг у транскордонному кластері;

встановлено зниження впливу галузевого чинника на розвиток економіки та посилення горизонтальних зв'язків, зокрема на транскордонному регіональному рівні при формуванні кластерів.

Наукові результати пройшли апробацію на 24 конференціях, круглих столах, семінарах міжнародного та всеукраїнського рівня.

Результати науково-дослідницької роботи отримали впровадження та апробацію у органах центральної та місцевої влади, підприємствах та громадських організаціях.

РОЗДІЛ 1

ХАРАКТЕРИСТИКА І СТАН ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕГАКЛАСТЕРА

1.1. Переваги та бар'єри кластерних ініціатив

Сучасні умови господарювання характеризуються прискоренням глобалізації і загостренням конкурентної боротьби не тільки між компаніями і країнами, але і між регіонами. Конкуренція виходить за межі адміністративно-територіальних кордонів і зміщується від континентів і держав до окремих територій, які конкурують між собою за ринки збуту, інвестиції, людські, бюджетні та інші ресурси, а також адміністративні і політичні можливості.

Усе це висуває нові вимоги до інструментів підтримки і підвищення конкурентоспроможності територій. Важливим чинником конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні виступає конкурентоспроможність її регіонів, яка спирається на ефективність суб'єктів економічної діяльності, що діють на регіональному рівні. Чим більше ринків буде об'єднано, тим більша вірогідність, що ресурси будуть спрямовані у найефективніші сфери діяльності, та принеситимуть максимальний прибуток.

Тому в даний час фокус досліджень все більше плине у сферу вивчення конкурентоспроможності регіонів [171].

Кластерний підхід, як альтернатива традиційному – галузевому, промисловій політиці, виявляється найбільш оптимальним для конкурентного розвитку як самого кластера, тобто компаній і інститутів, що входять до його складу, так і для того регіону, на території якого цей кластер знаходиться.

Кластерний підхід безпосередньо пов'язаний з підвищенням конкурентоспроможності території не тільки тому, що він одночасно впливає на основи конкурентоспроможності (продуктивність і зайнятість), але і тому, що він знімає суперечності між ними. Рівень продуктивності праці у кластері зростає за рахунок спеціалізації і аутсорсингу непрофільних видів діяльності, рівень зайнятості – за рахунок залучення і формування нових суб'єктів економічної діяльності у споріднених і підтримуючих галузях.

Проблемою диспропорційного розвитку регіонів займалися видатні зарубіжні вчені В. Леонтьєв [136], М. Фрідман [249], М. Портер [175], Х. Шреплер [262] та ін., які дійшли висновку, що економічний розвиток має здатність зосереджуватися на певній території, з якою межують депресивні або з низьким рівнем розвитку території.

Поняття „кластер” використовується у різних галузях науки, таких, як хімія, статистика, ядерна фізика, музика, астрономія, інформаційні технології, лінгвістика, а також економіка. З англійської мови термін „cluster” перекладається як гроно, букет, щітка, група, скупчення, зосередження (наприклад людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально – „зростати разом” [118]. Загальне формулювання цього багатозначного терміна наступне: кластер (англ. cluster скупчення) — об’єднання декількох однорідних елементів, яке може розглядатися як самостійна одиниця, що має певні властивості [110].

Згідно з теорією М.Портера [144] кластер – це група взаємозв’язаних компаній (постачальники, виробники та ін.), що географічно є сусідами, і пов’язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), які діють у певній сфері та взаємодоповнюють одна одну.

Вчений помітив, що кластери можуть бути важливим джерелом переваги над конкурентами. Учасники кластера мають більше можливостей зекономити – наприклад, користуватися послугами компаній, які здатні виконувати додаткові види робіт. Це робиться для виконання завдань, які кожна фірма окремо зробити не може. Співробітництво також допомагає підприємствам користуватися перевагами економії, яка обумовлена зростанням обсягів виробництва шляхом подальшої спеціалізації виготовлення на кожному підприємстві, спільної закупівлі сировини з метою отримання оптових знижок або спільної торгівлі. Концентрація підприємств у кластері сприяє розвитку інфраструктури послуг підтримки (професійних, юридичних чи фінансових), одночасно стимулюючи розвиток робочої сили, оскільки підприємствам потрібні кваліфіковані фахівці. Окрім цього, з’являється більше можливостей для новостворених компаній, оскільки підприємці мають вільний доступ до робочої сили, приміщень та інших речей, які традиційно вважаються перешкодами для створення нового бізнесу.

М. Портер [175] вважає, що конкурентоспроможність країни слід розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її

підприємств, а кластерів – об'єднань підприємств різних галузей, крім того, принципове значення має здатність цих кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Ним же розроблена система детермінант конкурентної переваги країн, що отримала назву „Конкурентний ромб” (або „алмаз”) за числом основних груп таких переваг. До них належать:

фактори виробництва: людські і природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, зокрема чинники якості життя;

умови внутрішнього попиту: якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту;

суміжні й обслуговуючі галузі (кластери галузей): сфери надходження сировини і напівфабрикатів, сфери надходження устаткування, сфери використання сировини, устаткування, технологій;

стратегія і структура підприємств, внутрішньогалузева конкуренція: цілі, стратегії, способи організації, менеджмент підприємств.

У табл.1.1 представлена система детермінант М.Портера.

Таблиця 1.1

**Система детермінант конкурентних переваг території
(модель М. Портера)**

Фактори виробництва: людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, зокрема чинники якості життя	Умови внутрішнього попиту: якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту
Суміжні й обслуговуючі галузі: сфери надходження сировини і напівфабрикатів, сфери надходження устаткування, сфери використання сировини, устаткування, технологій	Стратегія і структура підприємств, внутрішньогалузева конкуренція: цілі, стратегії, способи організації, менеджмент підприємств, середовище їх функціонування з точки зору антимонопольного комітету

Як видно з табл.1.1, не всі складові діяльності підприємства у поданій системі враховані, крім того, існують дві додаткові змінні, що значною мірою впливають на стан країни. Це випадкові події (тобто ті, які керівництво підприємств не може контролювати) і державна політика.

У 1998 році Україна вперше намагалась застосувати концепцію бізнес-кластерів [159]. Ця концепція була новою для України у той час. Для того, щоб покращити концептуальні економічні та методологічні знання про кластери, їхній розвиток та управління, потрібно докласти багато зусиль до популяризації кластерної концепції.

Основною метою створення кластерів вважається поєднання зусиль для забезпечення національної конкурентоспроможності. Однак, в Україні фактично немає визначених підходів до формування кластерних ініціатив, тобто скоординованих дій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності і появи регіональних кластерів із залученням і безпосередньою участю ключових учасників кластера: компаній, асоціацій, освітніх установ та ін. [276]. Кластерні ініціативи складаються з послідовних проектних етапів, починаючи з ініціювання проекту, розробки стратегії та плану дій розвитку кластера, закінчуючи формуванням спеціалізованої асоціації учасників кластера та реалізації програми розвитку. Кластерні ініціативи – це новий проектно-орієнтований підхід для стимулювання кластерів та є спеціальним інструментом кластерної політики на державному і регіональному рівнях.

Можна вважати, що головна теза М.Портера полягає в тому, що перспективні конкурентні переваги створюються не ззовні, а на внутрішніх ринках.

У ході своїх досліджень М. Портер проаналізував конкурентні можливості більше 100 галузей в десяти країнах. Виявилось, що найбільш конкурентоспроможності транснаціональні компанії здебільшого не розкидані безсистемно по різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а деколи навіть в одному регіоні країни. Це пояснюється тим, що одна або декілька компаній (підприємств), досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, поширюють свій позитивний вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальше зростання конкурентоспроможності цієї компанії [175].

У результаті формується „кластер” – співтовариство підприємств, тісно зв'язаних галузей, взаємно сприяючих зростанню конкурентоспроможності один одного. Для всієї економіки держави кластери виконують роль точок зростання внутрішнього ринку.

Для визначення поняття кластер розглянуто ознаки, властиві кластерним формам організації, які зображенні на рис.1.1:

територія – усі кластери, зокрема, транскордонні так чи інакше існують на певній території;

концентрація – кластерні об'єднання мають властивість концентрування для підтримання більш тісних взаємозв'язків, а також зменшення трансакційних затрат;

інновації – обов'язковою умовою функціонування кластера є впровадження нових розробок, технологій, за рахунок ефекту синергії.

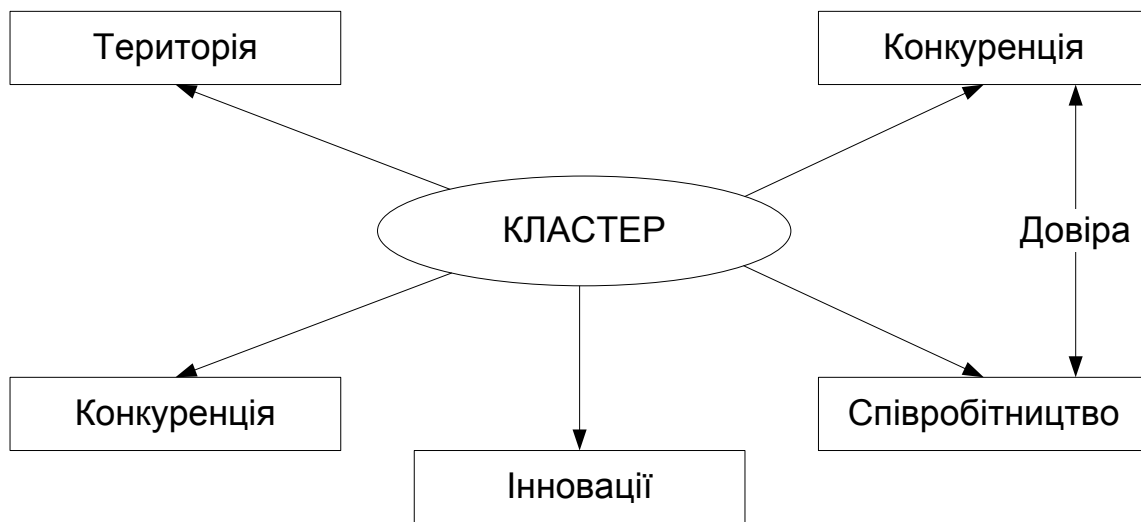


Рис. 1.1. Властивості кластера

Інноваціям у кластері приділяється багато уваги, тому що вони дають можливість конкурувати учасникам кластера між собою, що підвищує його ефективність, розвиває нові ринки та більш ефективні способи виробництва товару чи надання послуг;

конкуренція – підприємства – учасники кластера мають бути юридично незалежними для підтримання рівня конкуренції, яка спонукатиме кожного до розвитку;

співробітництво (зв'язки) – зберігаючи конкуренцію, підприємства-учасники кластера працюють на загальну мету – розширення частки ринку, підвищення конкурентоспроможності та ін.

Одним із вчених [86] уточнено визначення кластера з врахуванням двох ознак: територіальна локалізація і міжгалузевий взаємозв'язок. Під промисловим кластером визнано [86] групу територіально локалізованих підприємств, науково-виробничих і фінансових компаній, зв'язаних між собою за технологічним ланцюжком або орієнтованих на спільний ринок ресурсів чи споживачів (мережний взаємозв'язок), що мають мережну форму управління, конкурентоспроможних на певному рівні і здатних генерувати інноваційну складову як основу їх конкурентоспроможності на ринках. При цьому головною відмінністю концепції кластера від інших форм об'єднання підприємств є те, що всі процеси відбуваються в умовах безперервної, динамічної конкурентної боротьби усередині даної структури і децентралізації процесу ухвалення управлінських рішень усередині утворення кластерного типу.

Для досягнення у відносинах рівня співробітництва, повинна виникнути довіра між учасниками кластера. Наприклад, Х. Розенфельд [275]

підкреслює, що кластери повинні мати активні канали для бізнес-транзакцій, діалогу та комунікації. Без активних каналів навіть критична маса відповідних підприємств не є місцевим виробництвом або соціальною системою і, таким чином, не функціонує як кластер.

Ждановою О. І. [86] визначені умови і перешкоди для розвитку кластерних форм співпраці, оскільки кластеризація означає формування і виділення у просторі особливих місцевих економічних і навіть соціокультурних співтовариств.

Авторами у процесі аналізу літературних джерел [159; 86; 170], які присвячені питанням транскордонного співробітництва та формування транскордонних кластерів, було визначено, що для досягнення дієвого співробітництва та ефективної реалізації кластерних ініціатив на організаційному етапі становлення учасникам транскордонного кластера необхідно подолати певні бар'єри різного характеру, що представлені на рис.1.2.

На думку авторів (рис.1.2) всі бар'єри на шляху до кластерної інтеграції можна згрупувати у 4 класи, що включають 18 перешкод різного типу.

До першого типу, економіко-технологічні бар'єри, належать такі:

асиметрія технологічного рівня – господарюючі суб'єкти – потенційні учасники кластера можуть у процесі діяльності використовувати різні за рівнем ефективності технології, обмін якими є ускладненим або не доцільним з точки зору окремого суб'єкта;

асиметрія капіталу – не всі учасники взаємодії зможуть у достатньому обсязі профінансувати спільні інноваційні чи інші інвестиційні проекти, а також існують різні межі щодо обсягу та ціни залучення капіталу;

асиметрія попиту на продукцію – різниця у конкурентоспроможності продукції учасників взаємодії, що формується за рахунок співвідношення якості продукції та витрат на її виробництво;

асиметрія організаційної структури бізнесу – включає різницю у рівні використання аутсорсингу, оптимізації внутрішніх процесів у компанії (на підприємстві), методів управління тощо.

Наступний клас перешкод стосується соціального контексту розвитку економіки, який дуже важливий, оскільки саме довіра між бізнес-структурами, довіра до закону, виконання зобов'язань, культури ведення бізнесу, патріотизм – це ті елементи, які важливі для розвитку економіки [152].

До класу соціальних бар'єрів можна віднести наступні:

асиметрія рівня освіти – різниця у кадровому (трудоваму капіталі) в різних регіонах, диспропорції у розміщенні продуктивних сил відповідної кваліфікації;

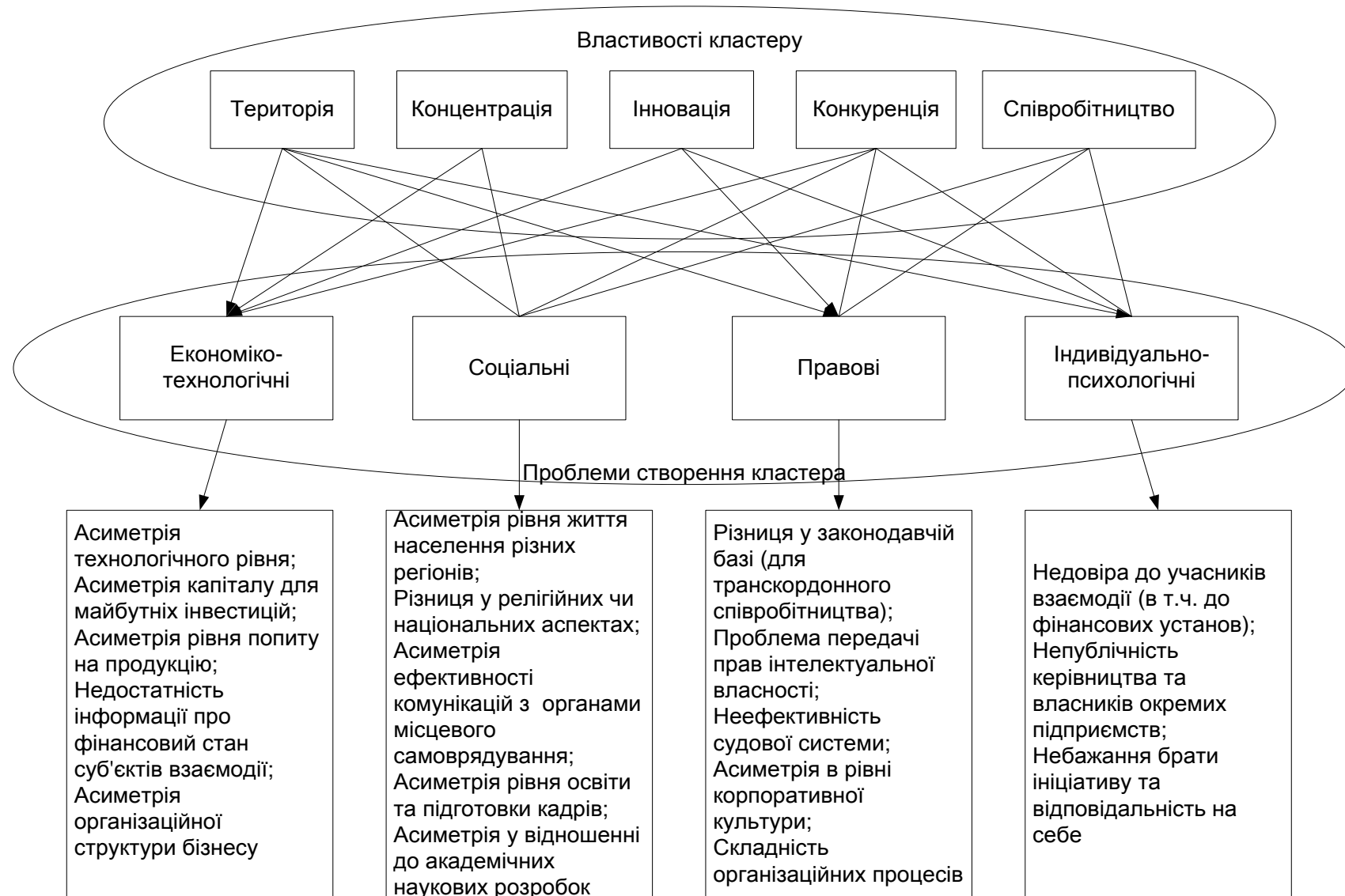


Рис. 1.2. Групи перешкод для формування транскордонних кластерних ініціатив

асиметрія рівня життя населення – різниця у кількості благ, що споживаються населенням різних територіальних одиниць; потреби людей, а отже і засоби їх задоволення різняться не тільки у різних регіонах (державах), а й у розрізі мегаполіс – місто – село; це призводить до ускладнень при формуванні кадрової політики та оплати праці, концентрації виробництв в одному регіоні, формуванні інфраструктури;

різниця у релігійних чи національних аспектах – різниця у соціальних нормах (менталітеті), релігійних догматах та соціальній позиції;

асиметрія у ставленні до академічних наукових розробок – різниця у ставленні потенційних учасників взаємодії до наукових (теоретико-практичних) розробок (можливість застосування, практична ефективність);

асиметрія ефективності комунікацій з органами місцевого самоврядування – різниця у рівні довіри до влади, ефективності комунікацій, рівні бюрократії, харизматичність та лідерські якості керівництва окремих територій.

До класу правових перешкод автори віднесли наступне:

різниця у законодавчій базі (для транскордонного співробітництва);

проблеми реєстрації та передачі прав інтелектуальної власності у різних країнах;

неефективність судової системи (особливо у фінансовій сфері);

асиметрія у рівні корпоративної культури – різниця у номінальній структурі управління, участь міноритаріїв у прийнятті рішень, рівень захисту від рейдерства, рівень законодавства, що регулює корпоративні відносини;

складність організаційних процесів.

До психологічних бар'єрів на шляху до створення кластерів автори пропонують віднести:

недовіра учасників до інститутів взаємодії – фінансових установ, наукових організацій, інших учасників;

непублічність керівництва учасників взаємодії;

небажання перебирати ініціативу та відповідальність у реалізації певних процесів на себе.

Набір перелічених бар'єрів для різних транскордонних кластерів є в більшості випадків сталим. Проте параметри властивостей для кожного окремого кластера різні, відповідно виникають (посилюються / слабнуть) і відповідні бар'єри в їх організації. Тому для подальшої діяльності майбутній фасилітатор (організатор кластерної ініціативи) [146] повинен визначити найсильніші (на думку майбутніх учасників) перешкоди шляхом аналізу ієрархії проблем.

Найбільш прийнятним і поширеним методом для аналізу ієрархій є ме-

тод Т. Сааті (MAI) [208]. Цей метод є найбільш доцільним, оскільки дозволяє врахувати різні точки зору учасників та прийти до порозуміння у процесі обговорення.

Аналіз можна проводити за двома основними етапами. За першим кроком проводиться формулювання пріоритетів кожного учасника, визначення середніх оцінок та рівня їх узгодженості. За другим – відбувається оцінка пріоритетів у процесі проведення загальної дискусії та отримання консенсусної оцінки. MAI (метод аналізу ієрархій) дозволяє визначити пріоритети учасників, базуючись на їх „нечітких” порівняннях та аналізі, тобто перейти від суб’єктивно-якісної до об’єктивно-кількісної оцінки. Тому основним завданням фасилітатора на початковому етапі є підготовка конструктивної дискусії шляхом попереднього (паралельного) анкетування учасників, формування питань для обговорення, попередня підготовка сценаріїв розв’язання проблем.

Метод полягає у групуванні початкового переліку елементів на великі класи, які далі розмежовуються на менші класи та ін. Метою виступає отримання загальних пріоритетів усіх елементів на основі групування. Це набагато ефективніший процес, ніж обробка всіх елементів спільно. Отже, несуттєво, чи ієрархії внутрішньо властиві природі, як стверджують деякі дослідники, чи вони використовуються через обмежену здатність людини обробляти інформацію. У будь-якому випадку вони є дуже ефективним способом дослідження складних проблем.

Корисним способом дослідження великої кількості елементів, що потрапляють на один з рівнів ієрархії, є групування їх у класи відповідно до їх відносної важливості. Таким чином, можна мати клас найважливіших (найподібніших, або близьких) елементів, іншу групу елементів помірної важливості, і третій – елементів з малою важливістю. Потім порівнюються попарно відносна перевага класів за відповідним критерієм з розташованого вище рівня.

Групування у класи може розрізнятися від критерію до критерію. Після аналізу класів елементів кожний з них попарно порівнюється за їх відотною важливістю. Якщо їх дуже багато, то вони знов можуть бути згруповані у класи. Таким чином, кожен елемент належить декільком класам і отримує декілька значень питомої ваги. Не існує альтернативи цьому процесу групування і декомпозиції, особливо, коли потрібно зберегти високу узгодженість [208].

Враховуючи, що формування кластерних ініціатив у аграрній сфері, зокрема у транскордонному просторі, є одним з пріоритетів урядової політики та відповідає заходам щодо реалізації проекту Національної стратегії

формування та розвитку транскордонних кластерів [130] авторами було визначено доцільним провести моделювання проблеми методом ієрархії на прикладі агропромислових транскордонних кластерних ініціатив з можливістю створення транскордонного аграрного кластера.

На першому етапі колективом авторів проведено дослідження пріоритетних бар'єрів (найбільш істотних) на шляху створення агропромислового кластера на території євро регіону „Слобожанщина” (Харківська та Белгородська обл.). Порівняльні оцінки є консенсусними та отримані у результаті загальної підготовленої дискусії.

Шкала балів за методикою Т. Сааті [208] визначається цілими непарними числами від 1 до 9 включно. Значення бальних оцінок надане у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Шкала оцінювання за методикою Т.Сааті

Бал	Значення
1	Параметри рівносильні
3	Перший параметр має незначну перевагу
5	Перший параметр переважає
7	Перший параметр має значну перевагу
9	Перший параметр має безсумнівну перевагу

Для оцінки також можуть використовуватися інші цілі числа у діапазоні, вказаному у табл.1.2 як проміжні оцінки. Матриця оцінок заповнюється з використанням правила:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}}, \tag{1.1}$$

де a_{ij} – елемент матриці і-го рядка j-го стовпця.

Вектор спрямованості розраховується за формулою (1.2):

$$\overline{(x_1, x_2, \dots, x_n)} = \left(\frac{\sum_{j=1}^n a_{1j}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij}}, \dots, \frac{\sum_{j=1}^n a_{nj}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij}} \right), \tag{1.2}$$

де a_{ij} – елемент матриці і-го рядка j-го стовпця.

Виходячи з формули 1.2 найбільш значимим буде максимальне значення параметру вектора спрямованості.

На початковому етапі проведено попарне порівняння всіх перешкод класу економіко-технологічних бар'єрів, результати якого представлено у табл.1.3.

Таблиця 1.3

Результати аналізу класу економіко-технологічних бар'єрів

Бар'єри (перешкоди)							Вага показника	Ранг
Назва показника	Умовне позначення	A1	A2	A3	A4	A5		
Асиметрія технологічного рівня	A1	1,00	4,00	5,00	6,00	1,00	0,35	1
Асиметрія капіталу для майбутніх інвестицій	A2	0,25	1,00	4,00	6,00	0,50	0,24	3
Асиметрія рівня попиту на продукцію	A3	0,20	0,25	1,00	4,00	0,25	0,12	4
Недостатність інформації про фінансовий стан суб'єктів взаємодії	A4	0,17	0,17	0,25	1,00	0,25	0,04	5
Асиметрія організаційної структури бізнесу	A5	1,00	2,00	4,00	4,00	1,00	0,25	2

Згідно з результатами аналізу, що представлені у табл.1.3, найбільшою перешкодою на шляху до кластерної інтеграції є бар'єр асиметрії технологічного рівня – 35 %. Тобто при реалізації кластерних ініціатив необхідно проводити відбір потенційних учасників, що знаходяться на одному чи суміжних рівнях технологічного розвитку. Іншим варіантом може бути пошук кластерного ядра (підприємства), що має намір експортувати технологію іншим учасникам взаємодії.

Суттєвими є також бар'єри капіталу та організаційної структури – 24 % та 25 % відповідно. Ці відмінності можуть провокувати непорозуміння та конфлікти при реалізації спільних програм, фінансуванні інновацій та оптимізації бізнес-процесів. У цьому випадку при реалізації кластерних ініціатив перевагу необхідно віддавати підприємствам з незалежною структурою капіталу та модернізованими бізнес-процесами.

Інтеграційна схема управління інноваційним розвитком передбачає використання механізмів аутсорсингу технологій на основі центрів мультидоступу до технологій у технохабах [135].

Технохаби – це інфраструктурні інноваційні комплекси (здебільшого розташовані у технологічно розвинених „осередках економічного зростання”), включаючи сучасні центри мультидоступу до технологій, науковій освіті

дизайн-центри, а також допоміжні інфраструктурні об'єкти що дозволяють ефективно реалізовувати комплексні інноваційні розробки та досягати необхідні конкурентні переваги [135].

Одним з основних складових державних і регіональних заходів забезпечення зростання економіки за рахунок формування і ефективного функціонування кластерних ініціатив у промисловості є підвищення прозорості і глибини (ємкості) фінансових ринків [86].

Параметр недостатності інформації у єврозоні „Слобожанщина”, що розглядається як приклад, не отримав пріоритету. На думку потенційних учасників він не є перешкодою на шляху формування кластера, оскільки в Україні та Росії повною мірою не сформована корпоративна культура та процедури розкриття інформації. Проте цей чинник може стати значимим при транскордонному співробітництві з країнами – членами ЄС.

Аналогічно класу економіко-технологічних проблем проаналізовано й інші класи. У табл. 1.4 представлено консенсусні оцінки бар'єрів соціального класу.

Таблиця 1.4

Результати аналізу класу соціальних бар'єрів

Бар'єри (перешкоди)							Вага показника	Ранг
Назва показника	Умовне позначення	B1	B2	B3	B4	B5		
Асиметрія рівня життя населення різних регіонів	B1	1,00	8,00	0,50	0,25	0,17	0,16	4
Різниця у релігійних чи національних аспектах	B2	0,13	1,00	0,11	0,14	0,13	0,02	5
Асиметрія ефективності комунікацій з органами місцевого самоврядування	B3	2,00	9,00	1,00	0,25	0,25	0,20	3
Асиметрія освіти та професійної підготовки кадрів	B4	4,00	7,00	4,00	1,00	0,50	0,27	2
Асиметрія у відношенні до академічних наукових розробок	B5	6,00	8,00	4,00	2,00	1,00	0,34	1

Як видно з табл.1.4, найбільш значимою є різниця у ставленні потенційних учасників кластера до наукових розробок. Реалізація кластерних ініціатив передбачає інноваційний варіант розвитку підприємств-учасників, що не можливо без впровадження як технологічних новацій, так і нових систем управління та фінансування. Скептицизм окремих учасників стосовно ефективності

реалізації нових розробок виступає значним бар'єром. Ліквідація цього бар'єру можлива шляхом підвищення рівня співпраці наукових установ та виробничих підприємств та практичні спрямованості досліджень.

Необхідно досягти розуміння, що кластери мають відношення до взаємодії компаній (підприємств) приватного сектору, що ділять суміжні ринки, використовують схожу технологію або заснованих на концентрації трудових ресурсів певних професій.

Тому важливо робити акцент на вже існуючі міжгалузеві зв'язки і працювати на користь співпраці державного та приватного сектора, розвивати діалог і галузеві професійні асоціації, які могли б інформувати про ухвалення рішень у галузі економіки [152].

Перш ніж приймати важливі рішення в питаннях розвитку економіки, таких, як спеціалізація регіонів або розвиток кластерів, потрібно накопити критичну масу знань з питань: наскільки економіка того або іншого регіону залежить від певної галузі, наскільки спеціалізація впливає на зростання регіону, які зв'язки між компаніями, що працюють в одній географічній зоні [152]. Іншими дослідниками встановлено, що без постійної взаємодії і діалогу з приватним сектором неможливо добитися змін в економіці [152].

При аналізі правових бар'єрів, результати якого представлені у табл. 1.5, визначено, що найбільшими перешкодами на шляху до транскордонного співробітництва є неефективність судової системи та проблеми, пов'язані із правом власності. Ці перешкоди доповнюються складністю організаційних процесів. Позитивним є те, що різниця у законодавчій базі при дотриманні законів не є бар'єром у співпраці.

Таблиця 1.5

Результати аналізу класу правових бар'єрів

Бар'єри (перешкоди)							Вага показника	Ранг
Назва показника / Умовне позначення	C1	C2	C3	C4	C5			
Різниця у законодавчій базі (транскордонне співробітництва)	C1	1,00	0,20	0,25	0,25	0,13	0,04	5
Проблема передачі прав інтелектуальної власності	C2	5,00	1,00	0,33	1,00	6,00	0,28	2
Недовіра до судової системи	C3	4,00	3,00	1,00	1,00	5,00	0,29	1
Асиметрія в корпоративній культурі	C4	4,00	1,00	1,00	1,00	2,00	0,19	4
Складність організаційних процесів	C5	8,00	0,17	0,20	0,50	1,00	0,21	3

Для підвищення ефективності судової системи, на думку авторів, необхідно поширити практику третейських судів у фінансових відносинах, а також підвищити рівень відповідальності за порушення чинного законодавства.

У табл. 1.6 подано результати аналізу класу індивідуально-психологічних бар'єрів. Ключовими проблемами виділено недовіру учасників взаємодії до фінансових установ, партнерів та інших учасників, а також відсутність ініціативи при розв'язанні спільних проблем. Для подолання цих перешкод при побудові кластера на визначеній території необхідно залучити до співпраці загальноновизнаного лідера – публічну особу з високою діловою репутацією, яка стане обличчям кластера та підвищить рівень довіри між учасниками кластера.

Таблиця 1.6

Результати аналізу класу психологічних бар'єрів

Бар'єри (перешкоди)					Вага показника	Ранг
Назва показника	Умовне позначення	P1	P2	P3		
Недовіра до учасників взаємодії (в т. ч. до фінансових установ)	P1	1,00	2,00	3,00	0,46	1
Непублічність керівництва та власників окремих підприємств	P2	0,50	1,00	0,25	0,13	3
Небажання брати ініціативу та відповідальність на себе	P3	0,33	4,00	1,00	0,41	2

На наступному етапі проведено попарне порівняння елементів 2 рівня (класів бар'єрів), що представлені у табл.1.7.

Таблиця 1.7

Результати аналізу класів бар'єрів

Класи бар'єрів	Економіко-технологічні	Соціальні	Правові	Психологічні	Рівень значимості
Економіко-технологічні	1,00	3,00	5,00	7,00	0,49
Соціальні	0,33	1,00	2,00	6,00	0,29
Правові	0,20	0,50	1,00	4,00	0,17
Психологічні	0,14	0,17	0,25	1,00	0,05

У результаті розрахунків вагових коефіцієнтів – переваги певного класу бар'єрів (табл.1.7), визначено загальний вектор перешкод, проранжований за їх значимістю у процесі побудови кластера. Загальний Вектор визначено шляхом множення індивідуальної значимості перешкоди на значимість відповідного класу перешкод.

Експертами, що брали участь в оцінці перешкод, найбільшим бар'єром визначено асиметрію технологічного рівня потенційних учасників кластера – 17,28 % (індивідуальна значимість – 0,35, значимість класу – 0,49).

Така оцінка є обґрунтованою виходячи з необхідності кооперації підприємств на певному етапі господарського циклу та якщо є потреба проведення спільних інноваційних проектів. Тому різний технологічний рівень учасників кластера може стати перешкодою для їх спільного розвитку. Для нейтралізації цього бар'єру (при його виникненні) необхідно розробити план технологічного переозброєння всіх членів кластера шляхом залучення механізму роялті. Підприємство, що є власником технологій, може використовувати акумульовані фонди для подальших інноваційних розробок.

Організаційна асиметрія (12,2 %) є суттєвим комунікаційним бар'єром у процесі реалізації кластерних ініціатив через різницю у підходах менеджменту до виконання завдань, а також принципів їх постановки. Складна система управління, що не оптимізує свої процеси, не зможе адаптуватися до нової концепції діяльності. Крім того, у процесі кооперації підсистем управління компаній (підприємств) будуть виділятися в окремі структури для забезпечення аутсорсингу.

Бар'єр асиметрії капіталу – 11,95 % також є ключовим питанням у діяльності будь-якого бізнесу. Джерела, розмір та вартість капіталу компаній стануть основними параметрами при моделюванні стратегії подальшої взаємодії. Нівелюванню цього фактору асиметрії сприятиме залучення комплексу фінансових послуг, метою яких буде зменшення ризику операцій, підвищення капіталізації кластера та забезпечення оптимальної ціни капіталу. На думку авторів, на цьому етапі доцільно застосовувати послуги факторингу, фінансового лізингу, кредиту, андеррайтингу для оптимізації вартості та структури капіталу; послуги страхування для зменшення ризиків, залучення або формування венчурних фондів для фінансування інновацій та ін.

Бар'єр асиметрії у ставленні до академічних наукових розробок (вага бар'єру 9,79 %) є суттєвим, оскільки кластерна структура співробітництва передбачає інноваційну модель розвитку. Асиметрія освіти та професійної підготовки – 7,69 % – п'ятий за рангом бар'єр – вказує на необхідність підвищення професійної підготовки та рівня компетенції як керівництва, так і всіх працівників, що беруть участь у кластерній взаємодії.

1.2. Аналіз підходів до реалізації кластерної ініціативи

Експертами [252, с.15] описано 7 основних характеристик кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї або іншої кластерної стратегії:

географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від суто місцевих (наприклад, садівництво в Нідерландах) до глобальних (аерокосмічний кластер);

горизонтальна: декілька галузей/секторів можуть входити у більший кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів);

вертикальна: у кластерах можуть бути присутніми суміжні етапи виробничого процесу;

латеральна: у кластер об'єднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що приводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер);

технологічна: сукупність галузей, що користуються однією і тією ж технологією (як, наприклад, біотехнологічний кластер);

фокусна: кластер підприємств, зосереджених навколо одного центру – підприємства, НДІ або навчального закладу;

якісна: тут істотно не тільки питання про те, чи дійсно підприємства співпрацюють, але і те, яким чином вони це роблять.

Не менш важливим для формування кластерної стратегії є аналіз базових умов для можливої взаємодії.

З точки зору походження, кластери можна класифікувати за наступними групами [62].

Ендеміки, де економічна спеціалізація заснована на ендемічності бізнесу-одиниць, що склалася у даній місцевості завдяки особливим природно-кліматичним умовам, етноекonomічним особливостям і особливостям внутрішнього попиту. Бізнес у даному випадку не може бути перенесений в інші регіони.

Трансплантати, створені шляхом впливу на інфраструктуру, інститути і ресурси зі сторони органів державної влади, місцевого самоуправління; або стохастичного – зі сторони бізнесу.

Тобто трансплантати можна розподілити на створені шляхом:

детермінованого впливу;

стохастичного пошуку діючих на даній території, як правило – конкуруючих, підприємницьких одиниць.

Використовуючи успішний досвід країн ЄС та дослідження науковців [125, 135, 176, 177, 213, 271, 276] класифіковано методи визначення можливих кластерних об'єднань, які сприятимуть виявленню напрямів можливих кластерних ініціатив, що представлено у табл.1.8.

Таблиця 1.8

Порівняльний аналіз можливих методів виявлення транскордонних кластерних ініціатив

Метод виявлення можливих ініціатив	Складові методу	Опис	Джерело інформації
1	2	3	4
На основі кількісних показників	Показник локалізації LQ (Location quotient)	$LQ = (E_{ij}/E_j)/(E_{in}/E_n)$ E_{ij} – зайнятість у галузі та регіоні j; E_j – повна зайнятість у регіоні j; E_{in} – зайнятість у галузі і в державі; E_n – повна зайнятість у державі. Можна використовувати інші економічні показники, такі, як додана вартість, доходи, кількість підприємств тощо	[269]
	Сукупність кластерних взаємодій	Виявлення експортних галузей із високооплачуваними робочими місцями (ФЕП). Фактор економічного процвітання – це показник економічної значимості галузі, який дорівнює відношенню річної заробітної плати на одного працівника до середньої річної заробітної плати. Абсолютна кількість робочих (понад 10 тис. осіб). Ступінь спеціалізації. Частка працюючих у галузі відносно загальної кількості працюючих (від 3 % і більше працюючих у певному секторі економіки)	[28]

$$I_{ij} = \begin{pmatrix} 0 & I_{12} & \dots & I_{1n} \\ I_{21} & 0 & \dots & I_{2n} \\ \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ I_{n1} & I_{n2} & \dots & 0 \end{pmatrix}$$

$$M = \sum_{i \neq j} I_{ij}$$

I_{ij} – інтенсивність взаємодій між i та j учасниками кластера, яка визначається як сумарна величина інвестицій, послуг, ноу-хау, ліцензій та ін., які мають грошовий вимір для визначеного періоду

Продовження табл. 1.8

1	2	3	4
На основі кількісних показників	Соціально-економічні	<p>Продуктивність „живої праці”, що дорівнює співвідношенню результату виробництва та середньорічної кількості зайнятих на виробництві.</p> <p>Фондовіддача (співвідношення ефекту та середньорічної вартості основних виробничих фондів).</p> <p>Матеріалоємність (співвідношення прямих матеріальних витрат та величини результату виробництва)</p>	[125]
	Економічні	<p>Ефективність використання всієї сукупності виробничих витрат (співвідношення результату та величини поточних виробничих витрат).</p> <p>Інтегральний показник економічної ефективності діяльності кластера</p>	
На основі якісних параметрів	Оцінка регіону	<p>Картування – визначення територіальної концентрації підприємств у розрізі галузей (приклад, 12 регіонів Словенії).</p> <p>Виявлення зв'язків між підприємствами, установами та організаціями.</p> <p>Виявлення інноваційних систем – потенційних кластерів</p>	[125]
	Якість системи	SWOT-аналіз аналіз ієрархій	[125, 264]
	Інноваційний потенціал регіону	<p>Рівень освіти та наявність вищих навчальних закладів;</p> <p>науково-дослідницька діяльність – наявність НДІ, інтенсивність наукової діяльності, кількість патентів;</p> <p>кількість малих підприємств та приватних підприємців у цілому, а також підприємницька активність різних категорій населення</p>	[219]

У табл.1.8 методи виявлення кластерних ініціатив згруповано на якісні та кількісні параметри, які необхідно розраховувати для всебічного аналізу та зменшення похибки дослідження, тому що кожна галузь, регіон має свою особливість.

Розглядаючи промислові кластери як сучасну форму об'єднань підприємств на мезорівні економіки, важливо підкреслити мережний характер взаємодії його учасників. Однією з ознак мережної форми управління господарською діяльністю є наявність прямих тривалих зв'язків між всіма учасниками спільної діяльності.

Створення такого роду зв'язків вимагає компактного географічного розташування підприємств з метою зниження трансакційних витрат. Мережа виявляється у відмові від вертикальної ієрархії бюрократичної організації і в зв'язку з цим у переході до горизонтальних взаємозв'язків, у використанні замість функціональних структур незалежних господарських та в заміні адміністративних стосунків контрактними (договірними).

При цьому кластер „формує” мережу по двох напрямках: з одного боку, об'єднання довкола великої компанії (кластероутворюючого ядра) компаній-постачальників меншого розміру, а з іншого боку, – концентрацію конкурентних стосунків компаній, близьких по розмірах, юридично самостійних і таких, що підтримують стійкість один одного [86].

Найважливіша відмінність кластера від інших форм економічних об'єднань полягає в тому, що компанії кластера не йдуть на повне злиття, а створюють механізм взаємодії, що дозволяє їм зберегти статус юридичної особи і при цьому співробітничати з іншими господарюючими суб'єктами, які утворили кластер, і за його межами. Таким чином, в основі кластера лежить складна комбінація конкуренції і кооперації [86].

Основу кластера, як правило, складає ядро кластера у вигляді компанії, що виробляють кінцевий продукт. Окрім корневих компаній учасниками кластерів є виробники і постачальники спеціалізованих ресурсів, послуг, технологій, устаткування, підприємства супутніх видів економічної діяльності, інжинірингові та консалтингові фірми, науково-дослідні організації і освітні установи, кредитні і страхові організації, фінансові інститути [86].

На першому етапі необхідно визначити вид діяльності, який стане ядром розвитку кластера. Ядром кластера може виступати як велике підприємство лідер своєї галузі, продукція якого користується попитом та є конкурентоспроможною, або об'єднання дрібних та середніх підприємств з аналогічними характеристиками продукту. Повертаючись до прикладу євро-регіону „Слобожанщина”, кластероутворюючими можуть стати підприємства-виробники сільськогосподарської продукції.

Для ідентифікації кластерів на території Слобожанщини (Харківського регіону) проведено кількісний та якісний аналіз місцевої економіки [177].

На першому етапі визначено, що основними статтями експорту регіону є харчова промисловість (зокрема, продукти харчування, рослинництва та тваринництва) – 32,9 % та машинобудування (зокрема, важке машинобудування, точне приладобудування) – 32 % [57]. Негативною тенденцією у струк-

турі торгового балансу регіону є переважання імпорту готових продуктів харчування над їх експортом при перевищенні експорту продукції рослинництва.

Особливе значення має структура експорту при визначенні пріоритетів транскордонного співробітництва, що базується на спільних інтересах сусідніх регіонів.

В умовах інформаційної ери та поглиблення процесів глобалізації і світогосподарської інтеграції, самостійно сільськогосподарське виробництво без тісного вертикального і горизонтального інтегрування з іншими галузями не здатне перетворитися в ключову галузь регіонального господарського комплексу і забезпечити сталий соціально-економічний розвиток регіону та високий європейський рівень життя його населення.

Автором [16] запропонована концептуальна модель формування кластера в системі АПК за умов ефективного і гармонійного співвідношення сильних фермерських господарств, різноманітних форм аграрно-виробничого кооперування і об'єднання, із домінуванням спеціалізованих, багатопрофільних великих сільськогосподарських підприємств. Детермінантами кластерної моделі розвитку транскордонного простору є процес злиття наукового потенціалу інституту, капіталу, виробництва та ефективного місцевого самоврядування, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності транскордонного регіону в умовах ринкової економіки.

Виділено низку факторів, що є сприятливими для створення кластера АПК:

продукція аграрного сектору користується постійним платоспроможним попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку;

сільськогосподарські підприємства є дрібними, а, отже, за участю у кластері можуть отримати ефект масштабу;

підвищення організованості учасників цього сектору економіки дозволить ефективніше розв'язувати питання цінової політики на продукцію та джерел фінансування виробництва;

об'єднання дозволить вирішувати загальні проблеми галузі, особливо у сфері модернізації технологій та наукових досліджень.

Наступним завданням дослідження є побудова ефективної структури кластера та стратегії взаємодії учасників.

Взаємодія всіх учасників усередині кластера спрямована на випуск продукції, а взаємодія із зовнішнім середовищем відбувається через єдине логістичне вікно, що дозволяє мінімізувати трансакційні витрати і отримати цінові переваги.

Однак горизонтальна стратегія неефективна для сільськогосподарських та більшості промислових підприємств через низьку ступінь обробки кінцевого продукту. При вертикальній структурі підвищиться не тільки питома вага доданого продукту в структурі товару, а й остаточна вартість, адже продукт може реалізовуватися кінцевому споживачу [24]. Визнаючи об'єктивні обмеження країни з точки зору технологічних проривів для розвитку інноваційних кластерів, або імпорту технологій з інших країн, необхідно заохочувати впровадження інновацій у виробництво товарів і послуг, а також розвивати ланцюжки створення доданої вартості (value chains) і стимулювати експортні галузі [152].

Тому на наступному етапі необхідно залучити до співпраці переробні підприємства харчової галузі, що знаходяться на території регіону транскордонного співробітництва. Авторами визначено наступні переваги вертикальної структури на прикладі сільськогосподарських підприємств:

- зниження втрат виробників та споживачів (переробні підприємства) за рахунок виключення зі схеми посередників – функції посередника виконує інформаційна інфраструктура кластера;

- підвищення ефективності виробництва за рахунок конкуренції покупців та конкуренції продавців – використання біржових методик при оформленні контрактів на сировину;

- реалізація об'єднаннями споживачів інвестиційних програм для підвищення ефективності виробників сировини;

- проведення спільних наукових досліджень, спрямованих на модернізацію технології переробних підприємств;

- гарантії щодо збуту товару за визначеною ціною та розробка графіка поставок – зниження витрат на зберігання та втрат від технологічних простоїв учасниками взаємодії.

На третьому етапі необхідно провести вертикальну інтеграцію кластера у зворотному напрямку – постачальників сировини, техніки та технологій. Якщо розглянути цей етап на прикладі, то саме на цій стадії виникає найбільша кількість проблем галузі: відсутність кооперації, довгострокового фінансування, значний ризик діяльності. На реалізацію цих проблем спрямована державна політика через Державну цільову економічну програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [184], програми пільгового кредитування виробників сільськогосподарської продукції під гарантії уряду тощо. Тому реалізація кластерних ініціа-

тив саме в цьому напрямку є надзвичайно важливою, адже може сприяти у вирішенні всіх ключових проблем.

Проте функціонування кластера неможливо без участі фінансових компаній, що будуть обслуговувати відносини між учасниками, особливо при реалізації третього етапу.

Отже, четвертим етапом є залучення фінансових установ (особливо регіональних) до кластерної взаємодії. Акцент на залученні регіональних фінансових установ зумовлений можливістю ефективного контакту з центром прийняття рішень щодо діяльності установ, встановлення неформальних ділових зв'язків, що базуються на довірі між партнерами.

Важливим завданням, що вирішується в межах кластера є, насамперед, підвищення ефективності взаємодії елементів. Оскільки основним видом взаємодії виступають фінансові відносини, то ефективне використання різноманітних фінансових послуг дозволить оптимізувати роботу кластера.

Іншим завданням, що може вирішуватися для залучення фінансових установ, є подолання бар'єру недовіри між учасниками кластера. Як видно із хронології перебігу кризи в Україні саме для фінансових установ серед всіх господарюючих суб'єктів бренд та ділова репутація мають найбільше значення, що особливо помітно з підходів до погашення заборгованості за облігаціями [104].

Перевагами від участі фінансових компаній у транскордонних кластерних ініціативах є:

- можливість надання комплексу фінансових послуг широкому колу клієнтів;

- можливість участі та створення пулів для фінансування ризикових чи капіталомістких проектів;

- можливість отримання достовірної оцінки фінансового стану клієнта та стратегії його діяльності;

- підвищення ефективності співпраці з іноземними фінансовими установами;

- спрощення доступу до фінансового ринку та покращення умов надання фінансових послуг;

- підвищення рівня інформаційної прозорості партнерів (зокрема, фінансових установ);

- підвищення рівня довіри до фінансових установ.

У цілому участь фінансових установ у транскордонному співробітництві стане поштовхом до відновлення та подальшого розвитку цього ринку.

Після налагодження базової структури учасників кластера необхідно побудувати стратегію підтримки його розвитку, який неможливий без впровадження наукових, технічних та технологічних досягнень.

На п'ятому етапі необхідно провести аналіз та виявити потреби учасників кластера у забезпеченні їх розвитку та провести дослідження ринку наукових розробок. Для цього визначається склад базових наукових та навчальних закладів, що будуть забезпечувати дослідження у визначених напрямках, проводити підготовку та перепідготовку кадрів тощо. На цьому етапі вирішуються два важливих завдання: підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємств, кластера, економіки та пряме фінансування розвитку освіти та науки.

Алгоритм процесу створення кластера представлений на рис. 3.1 додатка 3.

Реалізація будь-якого алгоритму, зокрема і наведеного на рис. 3.1, потребує наявності виконавця – суб'єкта кластерної ініціативи, що виконуватиме роль фасилітатора [177] взаємодії елементів на початковому та ключових етапах розвитку. Необхідність залучення додаткового елемента взаємодії обумовлена, насамперед, наявністю бар'єрів на шляху формування кластерів.

Оскільки кластер – це взаємодія окремих незалежних суб'єктів, що мають свої пріоритети та цілі, вони мають бути узгодженими та прийнятними для всіх, а отже доцільним є використання методу аналізу ієрархій для визначення загальних інтересів учасників на етапі побудови стратегії діяльності кластера. Склад, структура та „сила опору” перешкод, зумовлені базовими властивостями кожного конкретного кластера, були розглянуті вище (див. рис. 1.1). Тому за результатами дослідження бар'єрів (див. табл. 1.3 – 1.7) фасилітатор зможе побудувати модель подальшої діяльності, а учасники кластера зрозуміти позиції одне одного та побудувати стратегію співпраці.

Авторами сформульовано основні вимоги до суб'єкта, що виконує функції фасилітатора:

висока кваліфікація персоналу фасилітатора, що дозволить моделювати та контролювати всі сфери діяльності кластера (економічну, фінансову, технологічну);

відсутність зацікавленості у розвитку певного елемента транскордонного кластера;

високий рівень ділової репутації керівництва;

розуміння специфіки діяльності основних зацікавлених сторін;

знання кластерного процесу та наявність ресурсів для підтримання кластерних ініціатив;

довіра та чесність;

гнучкість, щоб брати участь у багатьох зустрічах, що відбуваються поза встановленим робочим часом.

Функціями фасилітатора у процесі реалізації транскордонного співробітництва повинні бути:

визначення перспективної галузі, групи підприємств чи підприємства, що сформують ядро кластера;

встановлення та організація ділових зв'язків між цільовими підприємствами;

спільне визначення мети діяльності, проведення SWOT-аналізу, визначення потреб підприємств;

реалізація горизонтальної та вертикальної кластеризації (етапи 2, 3);

уточнення цілей та стратегії діяльності кластера;

залучення фінансових компаній, розробка стратегії та механізмів їх взаємодії (етап 4);

залучення провідних наукових установ, визначення напрямів досліджень, стратегій розвитку кластера;

взаємодія з органами державної влади та місцевого самоврядування, розробка спільних проектів;

адаптація кластера до змін зовнішнього середовища.

Важливо, щоб на всіх етапах формування та розвитку кластера більшість компаній-членів зробили свій внесок у прийняття стратегічних та операційних рішень, таким чином забезпечуючи винятковість кластерних ініціатив. Відповідальність та підтримання дієвих та активних контактів першочергово з фасилітатором, та з компаніями і особами, що відповідають за діяльність проектних груп.

1.3. Аналіз стратегій формування фінансового мегакластера

Дослідження „Іннобарометр 2006” [276] зазначає, що одна з чотирьох компаній в ЄС працює в середовищі, схожому на кластерне, використовуючи тісну співпрацю з іншими підприємствами у регіоні та сильними зв'язками з інфраструктурою місцевого бізнесу. Більше, ніж половина з 3 500 опитаних

компаній підтверджують, що належність до кластера допомагає розширенню бізнесу. Більше, ніж дві третини їхніх менеджерів погоджуються, що державні органи влади відіграють ключову роль у підтримці кластерів. Респонденти також підкреслили важливість фінансування особливих проектів та допомоги у розробці мереж, із залученням університетів та державних органів влади.

Для більш повного використання можливостей кластерних утворень, пов'язаних із географічною близькістю, наявністю сталих виробничих та комерційних зв'язків, необхідне використання переваг транскордонного співробітництва.

На одній із конференцій в Ужгороді підприємці та промисловці дійшли згоди, що саме прикордонне співробітництво може стати початком українського економічного прориву [121]. Більшість економістів відзначають, що території, на яких складаються кластери, стають лідерами економіки держави.

Поряд з тими кластерами, що виникли спонтанно та існували століттями з часів ремісничих середовищ у стародавні часи, існує небагато кластерів, які були створені у результаті місцевих ініціатив державних та недержавних організацій, як і приватних ініціатив. Наприклад, імперія кінофільмів у Голівуді, високотехнологічна промисловість у Силіконовій долині, кластер шкіряного взуття у Бразилії не були запланованими ініціативами, а виникли природно, комбінуючи існуючі сприятливі фактори з підприємницькою діяльністю. У той же час, кластер програмного забезпечення у Бангалорі (Індія) було ініційовано 15 технологічними парками програмного забезпечення, які 1991 року вирішив започаткувати уряд. Технологічні парки стимулювали формування більше 200 МСП, залучених до розвитку програмного забезпечення. У цих компаніях зараз працює більше 20 000 спеціалістів [177].

Дослідниками Стокгольмського Центра стратегії і конкурентоспроможності відмічено, що в країнах з перехідною економікою органи влади займають більш пасивну позицію відносно ініціації процесів розвитку кластерів: кластерна політика більше, ніж у 2 рази рідше використовується, ніж у розвинутих країнах [270]. Застосування механізмів адаптації моделі кластерів до середовища України дасть можливість створити умови для продуктивної співпраці трьох секторів – влади, бізнесу, та ринкової інфраструктури [44], а світовий досвід і процеси глобалізації пришвидшать всі ці явища.

Аналіз існуючого досвіду реалізації кластерів в Україні довів, що вони мають суттєвий недолік у відсутності сучасних технологій фінансового забезпечення їх діяльності, особливо це стосується транскордонного співробітництва.

ва, яке потребує нових рішень в умовах глобалізації. Отже, проблемою є визначення моделі застосування фінансових послуг у забезпеченні становлення кластерних ініціатив – це виконання інфраструктурних функцій чи створення мегакластера фінансових послуг [33].

Основна мета дослідження полягає у пошуку способу визначення ймовірного виду транскордонного фінансового кластера, а у перспективі – збільшення конкурентоспроможності регіонів України.

Завданнями визначення можливих кластерів та їх ефективності у регіонах займалися такі вчені: М. Портер [175], Р. Вайбер [28, 29], Н. Мікула [149, 148], Л. Марков [140], М. Ягольницьер [140], Д. Грушевський [61, 62] та ін. Більшість з них звертають увагу на аналіз наявних кластерів на основі кількісних параметрів, які базуються на соціально-економічних показниках (кількість робочих у галузі, найбільші виробничі та експортні галузі та ін.), але недостатньо уваги приділяють методам виявлення ймовірних кластерних ініціатив на основі якісного аналізу, включаючи більш широке коло характеристик та можливостей.

Для вирішення поставленого завдання використано метод аналізу ієрархій (MAI), запропонований американським системним аналітиком Т. Сааті [208]. Цей метод дозволяє на базі кваліфікованих експертних оцінок попарного порівняння здійснити технологічне передбачення можливого і бажаного стану організаційної системи, що розглядається, та вибору найбільш ймовірного виду кластерного утворення (табл.1.9). Метод одержав останнім часом широке поширення, завдяки його відносній простоті й репрезентативності кінцевого результату.

Таблиця 1.9

Реалізація логічно-можливого сценарію транскордонного фінансового кластера євро регіону „Слобожанщина” на основі MAI

Сценарій	Ймовірність реалізації, %
Банківський кластер	8,1
Кластер: банки та вищі навчальні заклади	35,5
Кластер: банки та фінансові установи	19,9
Мегакластер: банки, фінансові установи та вищі навчальні заклади	36,6

Метод аналізу ієрархій – це процедура ієрархічного подання елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. Він дозволяє конструювати модель вирішення проблеми, що враховує взаємозалежність факторів зовнішнього середовища, активних суб’єктів відносин середовища і розглянутої

організаційної системи (акторів), мотивацію їхньої діяльності (цілі, що вони прагнуть реалізувати) і можливі сценарії розвитку подій у прогнозованому майбутньому. Він складається з процедури декомпозиції проблеми на більш прості елементи й обробки послідовності суджень осіб, що приймають рішення стосовно вибору шляхів парних порівнянь. У результаті може бути визначений відносний ступінь взаємодії елементів у ієрархії. Ці судження потім встановлюються чисельно. МАІ включає процедури синтезу множинних суджень, одержання пріоритетності й знаходження альтернативних рішень [4].

Ґрунтуючись на вищесказаному, була розроблена ієрархічна модель прогнозування створення логічно можливого транскордонного фінансового кластера на прикладі євро регіону „Слобожанщина” (рис.1.3).

Для реалізації такої системної оцінки можливих сценаріїв формування транскордонного фінансового кластера проведено анкетування групи експертів, відповіді яких представлені у матриці парних порівнянь.

Сценарії розвитку регіональної політики України, які виступають елементами моделі першого рівня, використанні з досліджень Міністерства регіонального розвитку та будівництва України у співпраці з експертами Центру досліджень питань регіонального і місцевого розвитку та сприяння адміністративній реформі, Інституту громадянського суспільства, Академії муніципального управління, Всеукраїнської Асоціації магістрів державного управління, національних асоціацій органів місцевого самоврядування. Проаналізувавши досвід європейських країн, виділено наступні моделі координації державної політики у галузі місцевого та регіонального розвитку [155, 221].

1. Англосаксонська модель, в якій питання місцевого та регіонального розвитку об'єднуються з питаннями охорони навколишнього середовища, транспорту, урбаністики. Вирішенням цих питань у Великій Британії займається Департамент транспорту, місцевого самоврядування та регіонів, а в Ірландії – Департамент з питань навколишнього середовища та місцевого самоврядування. На думку авторів, основною перевагою цієї моделі є те, що координацію діяльності державних департаментів та агентств здійснює на рівні Уряду політик, який має статус віце- і прем'єр-міністра.

2. У країнах „скандинавської” моделі питання місцевого самоврядування розглядаються у контексті широкого кола питань, пов'язаних з правами людини, тому їх вирішенням опікується відповідний підрозділ Міністерства юстиції (Швеція, Азербайджан та ін.).

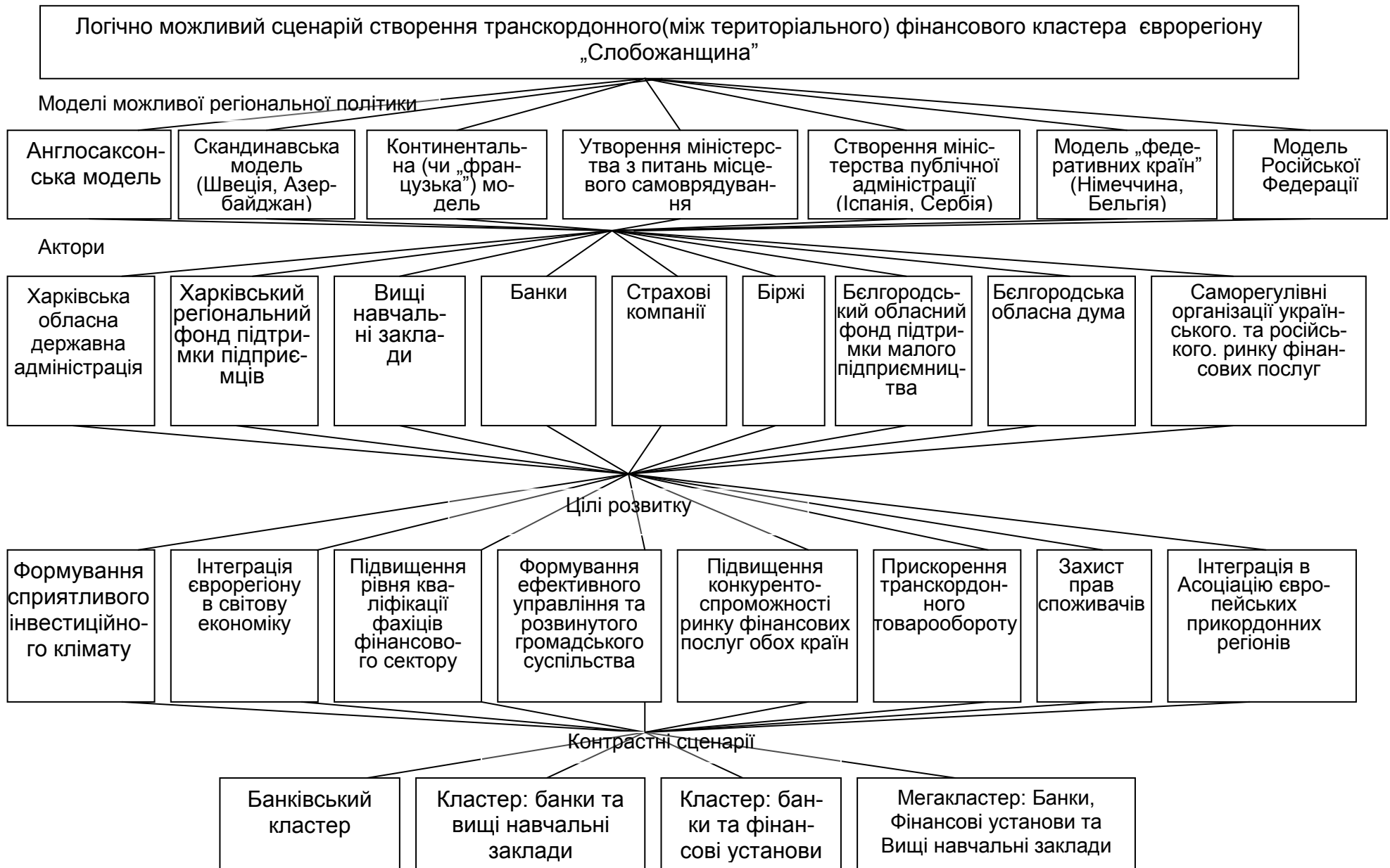


Рис. 1.3. Вибір логічно можливого сценарію розвитку фінансового кластера євро регіону

3. „Континентальна” (або „французька”) модель, у якій вирішення питань місцевого та регіонального самоврядування доручено Міністерству внутрішніх справ (Франція, Італія, Греція та ін.). Особливістю „французької” моделі є те, що у цій європейській країні деконцентровані інституції центрального уряду (префектури) ще з часів Наполеона I мають суттєвий вплив на діяльність органів місцевого та регіонального самоврядування.

4. Утворення окремого міністерства з питань місцевого самоврядування (Молдова, Колишня Республіка Югославії – Македонія та ін.). Основними недоліками цієї моделі є те, що бюджет цього відомства є незначним, а посада керівника не виглядає достатньо привабливою для впливових та авторитетних політиків, здатних результативно відстоювати інтереси місцевого самоврядування у суперечках з іншими міністерствами (насамперед, з міністерством фінансів, економіки та ін.) та ефективно здійснювати реформу децентралізації.

5. Міністерство публічної адміністрації, у структурі якого є департамент місцевої адміністрації (Іспанія, Сербія та ін.). У цих країнах реформа місцевого самоврядування розглядається у більш широкому контексті адміністративної реформи (реформи публічної адміністрації).

6. У федеративних країнах (Бельгія, Німеччина) більшість питань, пов'язаних з місцевим та регіональним розвитком, делеговані безпосередньо регіональним урядам. Так, у Бельгії в кожному з трьох регіонів-провінцій (Валонь, Фландрія та Брюссель, столиця-регіон) є окреме міністерство публічної адміністрації, один з підрозділів якого (департамент) займається питаннями місцевого самоврядування або місцевої адміністрації.

7. Прийнятним для України є досвід Російської Федерації, в якій у 2004 році Указом Президента було утворено Міністерство регіонального розвитку. Слід підкреслити, що особливістю цієї моделі є те, що російське міністерство регіонального розвитку має досить широкі функції (зокрема, у сфері соціального та економічного розвитку суб'єктів федерації, розподілу повноважень між центральним урядом, суб'єктами федерації та органами місцевого самоврядування, розвитку транскордонного співробітництва, захисту національних меншин, розвитку північних регіонів і регіонів Арктики та ін.) та впливового політичного керівника. У структуру міністерства входять колишні Державні комітети з питань архітектури, будівництва та житлово-комунального господарства, що дає можливість впливу на питання, які безпосередньо пов'язані з розвитком місцевого та регіонального самоврядування.

Серед можливих шляхів реалізації стратегії розвитку регіональної політики важливим є сценарний, тобто системний підхід. Однак, слід враховува-

ти, що регіональна політика буде ефективна за наявності суб'єкта управління регіональною системою з реальними повноваженнями і зацікавленістю у реалізації регіональних інтересів [155].

Виходячи з бачення формування транскордонного фінансового кластера, сформованого за підсумками публічного обговорення на Круглому столі „Перспективи розвитку ринку фінансових послуг Єврорегіону „Слобожанщина”, яке відбулося 24 квітня 2009 р. у ХНЕУ, визначено склад сценаріїв за назвами „Банківський кластер”, „Кластер: банки та вищі навчальні заклади”, „Кластер: банки та фінансові установи”, „Мегакластер: банки, фінансові установи та вищі навчальні заклади”. Для розробки цих сценаріїв використовувались результати експертизи щодо впливу їх на характеристики соціально-економічного стану регіону та його середовища.

Формування сучасної фінансової системи, що відповідає міжнародним стандартам, та позитивно впливає на усі сектори економіки регіону, збільшить надходження до бюджету, покращить бізнес-інфраструктуру, благополуччя та умови проживання у регіоні.

Аналізуючи дані, отримані при проведенні дослідження, необхідно відмітити, що експерти віддали найбільшу перевагу сценарію „Мегакластер: банки, фінансові установи та вищі навчальні заклади” (0,366) та сценарію „Кластер: банки та вищі навчальні заклади” (0,355), що підкреслює важливість участі у формуванні транскордонного фінансового кластера банків та ВНЗ. Таке об'єднання є природним, тому Харківський регіон є науково-навчальним центром та має достатньо розвинену банківську систему. Наступним мотивом такого вибору є довіра до ВНЗ, яка створює основу відносин у кластері.

На рис.1.4 подано розроблену модель фінансового забезпечення аграрного кластера єврорегіону „Слобожанщина”, що виконує інфраструктурну функцію.

Модель, зображена на рис. 1.4, включає органи державної влади, саморегулівні організації та асоціації, ядром агрокластера кластера виступає координаційний центр, який створюють фонди підтримки підприємництва.

Фінансові установи у такій моделі мають зв'язки з кожним учасником кластера, але виконують тільки обслуговуючу роль. Тобто кінцевий продукт кластера – сільськогосподарська продукція, а фінансові послуги відіграють забезпечуючу роль. Наприклад, Ганганов В. М. підкреслює необхідність створення агропромислових фінансових груп для обслуговування сільськогосподарських виробників, до яких входять біржі, банки, фінансові та страхові компанії [52].



Рис. 1.4. Модель фінансового інфраструктурного забезпечення на прикладі аграрного кластера єврорегіону „Слобожанщина”

У цілому на етапі первинної реалізації кластерних ініціатив на території України фінансові послуги виконують обслуговуючу роль у формуванні кластера реального сектору економіки. При збільшенні кількості та масштабів кластерних формувань на певній території відбувається територіальна концентрація та диверсифікація фінансових послуг. Внаслідок цього фінансові установи – учасники різних кластерів – можуть сформувати ядро фінансового мегакластера. Останній, в свою чергу, буде виступати каталізатором утворення нових та реорганізації існуючих кластерних формувань, а також регулювати вартість капіталу та об'єми виробництва продукції.

Мегакластер становить сукупність кластерів (базових та інфраструктурних), які відносяться до різних секторів економіки та використовують загальну інфраструктуру, науково-дослідну базу, систему взаємодії з фінансовими інститутами, узгоджену і взаємовигідну стратегію розвитку. Тому сучасні мегакластери, до складу яких входять фінансові кластери, поступово перетворюю-

ються на потужні інформаційно-аналітичні й організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним кредитним потенціалом.

Проте успішна реалізація проектів зі стимулювання кластерів можлива тільки за наявності регіональної стратегії. Розвивати кластер у відриві від розвитку регіону в цілому неефективно. Один з основоположників кластерного підходу М. Портер у своїй методиці як один з найбільш важливих чинників для успішного розвитку кластера називає наявність стійкої стратегії [175].

Для успішної реалізації регіональної стратегії і стратегії розвитку окремих кластерів вони мають бути взаємно узгоджені. При розробці регіональної стратегії враховуються ключові точки зростання, які існують у регіоні, і можуть сформувати різні групи інтересів для їх розвитку. У той же час при виявленні перспективних кластерів і при плануванні їх розвитку обов'язково мають бути враховані межі регіональних стратегій. У сучасних умовах мова йде не стільки про те, що необхідність розвитку певного кластера має бути визначена у регіональній стратегії, а про те, що повинен існувати консенсус між діловими й адміністративними елітами регіону для необхідності розвитку кластера.

Регіональний економічний розвиток на основі стимулювання кластерів надає можливість створення спільних ініціатив бізнесу й адміністрацій. Функції, які повинні відігравати адміністрації і бізнес при розвитку кластерних ініціатив достатньо різні, але взаємодоповнюючі та зосереджені на одній загальній меті. Роль адміністрації може полягати у підтримці й ініціації процесів активації кластерів. Регіональні адміністрації практично завжди залучені у діяльність бізнесу, який також впливає на адміністрацію. Тому особливо важлива участь адміністрації у кластерних нарадах і ухваленні рішень, що стосуються розвитку кластерів. Існує високоефективний спосіб стимулювання кластерів, який є у адміністрацій, цей інструмент – цільові програми. Вони істотно впливають на розвиток кластера. Адміністрація може проводити активну роботу з побудови взаємодії між різними суб'єктами розвитку кластера, а також займатися врегулюванням різних питань кластера між іншими рівнями влади.

Фінансовий мегакластер сприятиме розвитку окремої території та економіки держави в цілому шляхом підвищення ефективності транскордонних економічних відносин. Однак процес його формування багато в чому залежить від економічного клімату єврорегіону в цілому та державної регіональної політики зокрема. Тому першочерговим завданням є формування стратегії розвитку єврорегіону на базі підтримки та розвитку кластерних ініціатив, зокрема у транскордонному співробітництві.

РОЗДІЛ 2

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО КЛАСТЕРА У ТРАНСКОРДОННОМУ РОЗВИТКУ ЄВРОРЕГІОНУ

В умовах глобальних інтеграційних процесів конкуренція існує у більш реальній формі між підприємцями різних країн, тому необхідно винайти ефективні шляхи для визначення порівняльних позицій розвитку транскордонних територій. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2007 року № 1001, визначає умови для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечивши їх сталий розвиток на сучасній технологічній основі [244].

Парламентські слухання „Про інтенсифікацію співробітництва з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва”, які відбулися 16 травня 2007 року у Верховній Раді України визначили основні проблеми транскордонного співробітництва і створили основу для прийняття подальших рішень щодо перспектив їх розвитку [23]. Пріоритетами визначено розбудову інфраструктури, співпрацю у сфері освіти і навчання.

В Україні діє 8 єврорегіонів, зокрема три з Росією – „Дніпро”, „Слобожанщина” і „Ярославна”. Отже, кожний третій мешканець країни проживає на їх території, тобто розвиток єврорегіонів є національною стратегією.

2004 року був прийнятий базовий Закон України „Про транскордонне співробітництво” [199], який визначив єврорегіон як організаційну форму співробітництва адміністративно-територіальних одиниць (регіонів) європейських держав, що здійснюють відповідно до двох- або багатосторонніх угод транскордонне співробітництво.

16 листопада 2009 року Радою Європи підписаний Протокол № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно Об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС), який визначив, що територіальні громади або влади та інші органи можуть утворювати органи транскордонного співробітництва у формі ОЄС на території держав-членів Ради Європи.

Отже, це додає нормативно-організаційної основи для розвитку єврорегіонів, а також розширенню їх можливостей щодо формування на їх території транскордонних кластерів.

Завданнями прийнятої Постанови Кабінету Міністрів України № 1819 від 27 грудня 2006 року, яка затвердила Державну програму розвитку транскор-

донного співробітництва на 2007–2010 роки [69] є розвиток малого і середнього підприємництва у створених на державному кордоні євро регіонах. Серед заходів з розширення транскордонного співробітництва є розвиток бізнес-мереж (кластерів).

Реалізація в Україні проекту ЄС „Послуги з підтримки малого та середнього підприємництва у пріоритетних регіонах” відповідає завданням транскордонного співробітництва і сприяє розвитку кластерів (бізнес-мереж).

Ці два процеси мають спільну базу реалізації, тому що їх основу створює загальний територіально-фінансово-економічний принцип. У зв'язку з цим Центр транскордонного співробітництва євро регіону „Слобожанщина” спільно з Представництвом Державного Комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва в Харківській області та ВАТ „Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва” провели в Харкові на початку 2007 року Круглий стіл „Кластерні ініціативи євро регіону „Слобожанщина” [43], на який були запрошені представники Белгородської області Росії та взяли участь 7 травня 2007 року у круглому столі „Кредитно-фінансові механізми малого бізнесу Белгородської області” в Белгороді, де провідні банки представляли свої програми підтримки малого бізнесу, також провели 25 травня 2007 року в Харківському державному технічному університеті будівництва й архітектури Круглий стіл „Будівельний кластер євро регіону „Слобожанщина” – форма співпраці будівельних компаній Белгородської та Харківської областей”, підписали базову угоду про створення „Будівельного кластера” на Белгородському будівельному Форумі 9 серпня 2007 року.

У 2008 році відбулися I та II Міжнародні науково-практичні конференції євро регіону „Слобожанщина”, на яких розглядалося широке коло питань транскордонного співробітництва. На одному з форумів у Белгороді підписано транскордонний туристичний кластер за участю Харківського національного економічного університету.

Учасники всіх зустрічей відзначили початок нового етапу кооперації, особливо із розвитку бізнес-мереж відповідно до заходів Державної програми [53], що супроводжують реалізацію спільних українсько-російських проектів, які базуються на концепції приватно-державного партнерства, побратимських відносинах між територіями різних держав.

У Посібнику з кластерного розвитку ЄС [177] відзначається, що в Харкові можна виділити кластер з машинобудування, однак таке твердження носить умовний характер і є тільки ознакою промислового регіону.

Кластер як добровільне партнерське об'єднання за територіальною ознакою виробників товарів та послуг з постачальниками та іншими інститута-

ми спрямоване на одержання індивідуальної чи сукупної економічної вигоди на основі комплексного задоволення своїх виробничих вимог та запитів споживача. Кластери забезпечують шлях до фінансової свободи через синергію об'єднання для оптимального використання переваг кожної з територій.

Ознаки кластера, пов'язані із географічною близькістю, наявністю сталих виробничих та комерційних зв'язків, загальною метою підвищення якості життя надають формуванню єврорегіону важливого змісту і базу для розвитку. В Україні існує достатньо прикладів кластерного руху [201], але їх головним недоліком є недовикористання системних ознак побудови кластерів та як наслідок – недостатня реалізація ринку фінансових послуг як забезпечувальної підсистеми їх розвитку.

Наявність кластерів у сфері бізнес-послуг має поширення в Європі, в таких країнах як Фінляндія, Італія, Швеція, Данія та ін. Саме розвиток нових економічних систем, заснованих на кластерному аналізі, є корисним і ефективним напрямом, що розширює портфель аналітичних методів дослідження регіонального розвитку [146].

Кластери – це такі об'єднання підприємств різних галузей, які не зливаються в єдину структуру, а співпрацюють в межах спільної стратегії розвитку [218]. Це дозволяє об'єднувати значні ресурси, зокрема фінансові, для створення конкурентоспроможних на внутрішньому, зокрема регіональному, та зовнішньому ринках товарів та послуг.

Реалізація в Україні проекту „Сприяння регіональному розвитку в Україні” має за мету формування уявлень про європейські стандарти якості життя на прикладі обраних регіонів: Волині, Вінниччини, Черкащини для розвитку в них конкурентних переваг [153].

Єврорегіон „Слобожанщина” відповідає цим критеріям кластера, що має певне підтвердження щодо останніх домовленостей із створення об'єднаної ринкової інфраструктури разом із реалізацією спільних українсько-російських проектів у сфері будівництва (ядро кластера). Це створює реальні фінансово-економічні умови для впровадження в ньому кластерних ініціатив.

Поява кластерів, побудованих на регіональній спеціалізації, сприяла конкурентоспроможності Європи. Цей досвід хочуть використати підприємці та промисловці, які також дійшли висновку, що саме прикордонне співробітництво може стати поштовхом розвитку економіки України [121].

Більшість економістів відзначають, що території, на яких складаються кластери, стають лідерами економіки держави. Крім того, слід відзначити, що кластерна економіка – поняття інтернаціональне, тому саме ця особливість виразно представлена в єврорегіоні „Слобожанщина”, крім того цей процес

одержав новий імпульс щодо ефективних перетворень, тому що суттєве значення надається не тільки університетсько-дослідницькій складовій зв'язків, а головне – появі синергетичного ефекту, який пронизує всі складові кластера.

Побудова базових основ концепції формування транскордонних мегакластерів із визначенням шляхів щодо тиражування розробленої концепції на інші євро регіони України сприятиме покращенню інвестиційного клімату та прискорення подолання негативних тенденцій у зовнішній торгівлі. Застосування механізмів адаптації моделі кластерів до середовища України дасть можливість створити умови для продуктивної співпраці трьох секторів [22] – влади, бізнесу та ринкової інфраструктури, зокрема, вищих навчальних закладів.

Розробка стратегії починається з формування місії, яка розглядається як належність відкритої системи. Для визначення місії будь-якого кластера у його зовнішньому середовищі необхідно його ідентифікувати як систему та розкрити його властивості.

Враховуючи особливості кластерного розвитку, розробка місії починається із визначення того, що потрібно, того, що можуть учасники кластера та того, що вони хочуть через очікування, цінності, принципи.

У такій системі координат розробка місії – це компроміс між вимогами ринку та можливостями та бажаннями учасників кластера.

Алгоритм формування стратегії починається із визначення конкурентних переваг кластера як мережі. Це надасть уявлення про можливі галузі діяльності. Місія віддзеркалює основну ділову концепцію, яка може бути викладена у восьми меморандумах: 1) що одержать учасники кластера для задоволення своїх потреб; 2) яким буде склад учасників; 3) що є основою їх співпраці; 4) що одержать власники бізнесу; 5) що одержать менеджери; 6) що одержить персонал; 7) де співпраця з громадськими організаціями; 8) які будуть взаємини з державою.

Повнота та детальність місії є критерієм якості кластера.

У XXI сторіччі все більшої популярності у наукових колах набувають теми всесвітньої глобалізації та посилення інтеграційних процесів. Важливим партнером нашої країни у зовнішньополітичних та економічних зв'язках є Європейський Союз, і членство в ЄС є однією з головних стратегічних цілей України.

Вступ до СОТ значно підвищує вимоги до конкурентоспроможності країни в цілому.

Ураховуючи сучасну регіональну спрямованість європейської політики, Україна здійснює пошук нової концепції регіональної політики, складовою якої є регіональна транскордонна співпраця.

Існуючий в Європі багаторічний досвід регіонального співробітництва може бути корисним для здійснення соціально-економічних перетворень в Україні з обов'язковим врахуванням національних інтересів.

Серед теоретиків, що зробили реальний внесок до розвитку транскордонного співробітництва і кластерних об'єднань можна виділити М. Портера [175], К. Кетелс [116], Амошу О. І. [6,162,5], Бєленького П. Ю. [21], М. Долішнього [75], Ю. Макогона [138], Мікулу Н. А. [149] та ін.

Актуальність теми визначається не тільки проблемами фінансування транскордонних проектів, але й умовами фінансового забезпечення товарного обігу між країнами. Відсутність в українських суб'єктів транскордонного співробітництва можливості забезпечення і необхідного співфінансування спільних проектів уповільнює темпи його розвитку.

Основною метою є збільшення конкурентоспроможності регіонів України, а засобом її реалізації може бути пошук нових джерел фінансування транскордонних проектів на прикордонних територіях.

З 1 травня 2004 року Україна є безпосереднім сусідом Європейського Союзу, коли Польща, Угорщина та Словаччина приєдналися до ЄС, і з цього часу перед ЄС та Україною постали нові проблеми і відкрилися нові перспективи.

Практичне здійснення інтеграційного процесу можливе лише за умови доповнення загальноєвропейського виміру співпраці регіональною інтеграцією та поглибленням галузевого співробітництва України і ЄС. Ураховуючи важливу для ЄС тенденцію, висловлену в гаслі ЄС „Від Союзу країн до Союзу регіонів”, даний напрям набуває особливого значення. Основою регіональної інтеграції є Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами – членами, Європейська Хартія місцевого самоврядування, інші відповідні правові акти Європейського Союзу та Ради Європи.

Регіональна інтеграція передбачає встановлення і поглиблення прямих контактів між окремими регіонами України та державами – членами і кандидатами у члени ЄС, їх розвиток у визначених напрямках для поступового перенесення основної ваги інтеграційного процесу з центральних органів виконавчої влади на регіони, до органів місцевого самоврядування, територіальних громад і, зрештою, якнайширшого залучення до цього процесу громадян України [224].

Європейська спільнота дбає про об'єднання, для цього в країнах ЄС проходять процеси децентралізації, тобто передачі більшої частини повноважень з центрів на місця, здійснюються адміністративно-територіальні реформи для пошуку найоптимальніших структур управління [153].

Особливо цінним є європейський досвід транскордонних взаємовідносин. Транскордонне співробітництво [199] як особлива сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності здійснюється на регіональному рівні й охоплює всі форми, але особливістю взаємин є наявність кордону.

Відмінна риса транскордонного співробітництва пов'язана із спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сферу обслуговування, придорожню інфраструктуру) [21].

Транскордонне співробітництво в Україні розглядають у двох напрямках: як інструмент розвитку прикордонних територій; як чинник реалізації євроінтеграційних процесів.

Основними чинниками, які стримують розвиток транскордонного співробітництва в Україні, вчені відзначають такі [228]:

недооцінка з боку центральної влади транскордонного співробітництва як інструменту територіального/регіонального розвитку і покращення якості життя людей, які мешкають у прикордонних регіонах України;

обмеженість стратегічного бачення завдань та перспектив розвитку транскордонного співробітництва як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади України, а також „відсутність навичок спільного планування розвитку прикордонних територій” [205];

незначний рівень фінансової підтримки спільних транскордонних проєктів як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади (за винятком облаштування прикордонної інфраструктури);

слабкість інституційної бази регіонального розвитку, яка у прикордонних регіонах має відігравати роль одного з рушіїв транскордонного співробітництва;

відсутність у місцевих органів влади усвідомлення того, що завдання розвитку транскордонного співробітництва потребують від них функцій координації, а не жорсткого адміністрування. Як наслідок, до впровадження проєктів транскордонного співробітництва залучається надто мало підприємців та неурядових організацій.

Питання прикордонного та транскордонного співробітництва є дуже важливими для України, адже 19 з 25 областей країни є прикордонними (додаток Е), що знайшло втілення у формуванні єврорегіонів, де транскордонна співпраця може здійснюватись між органами влади як одного, так і різного рів-

ня. Приклад різнорівневого транскордонного партнерства в ЄС – це єврорегіон Маас – Рейн, в якому бельгійські й голландські провінції співпрацюють з асоціацією німецьких муніципалітетів „Регіо Аахен” та німецькою комуною Бельгії. В Україні такі відносини носять однорівневий характер: у межах євро-регіону українські області співпрацюють з відповідними адміністративними одиницями Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини, Росії, Білорусі тощо.

До функціонування єврорегіонів в Україні залучено дев'ять областей – Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Сумську, Одеську, Чернівецьку, Чернігівську та Харківську. Проект єврорегіону „Донбас” на кордоні Луганської області (Україна) та Ростовської області (Російська Федерація) знаходиться у розробці.

Для усунення недоліків щодо використання переваг транскордонного співробітництва у Львові створено недержавний Інститут транскордонного співробітництва та європейської інтеграції. Такий підхід дозволить сконцентрувати ресурси для зростання зовнішньоекономічної діяльності у прикордонних районах в декілька разів [141].

Аналіз діяльності єврорегіонів за участю областей України, який у 2006 році провів Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові [109], довів, що єврорегіони сприяють розвитку співпраці між органами влади, проте органи управління нижчих ланок – району, селища - фактично вилучені з системи транскордонного співробітництва. У Харківській області організаційно існує договір між її Дергачівським районом та Белгородським районом Белгородської області, між Золочівським районом Харківської області та Грайворонським районом Белгородської області, але в районних адміністраціях дійсно відсутні підрозділи, метою яких є робота з населенням та сприяння залученню коштів для реалізації транскордонних проектів окремими організаціями, підприємствами, а також моніторингові комісії, поточну діяльність ведуть підрозділи органів влади, а не відокремлені структури.

Отже, транскордонна співпраця й розвиток єврорегіонів України зберігають великий потенціал для поглиблення діалогу Україна – ЄС, але для його реалізації потрібна більш якісна регіональна політика.

Провідні науковці України, керівники та фахівці підприємств, органів державної влади та недержавних установ, які брали участь у Міжнародному науково-практичному семінарі „Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва” у Львові, обговорювали проблеми та перспективи розвитку кластерів в Україні. Н. Мікула (Львів) [148] зазначила, що стратегія розвитку транскордонного регіону потрібно розглядати через створення кластерів. Регіональна стратегія підтримки кластерів має насамперед стимулювати зв'язки між діловими

колами та іншими інституціями шляхом постійного діалогу між державними та приватними установами.

Стратегія розвитку транскордонного регіону – це процес, що передбачає співробітництво, у якому задіяні органи державної влади та місцевого самоврядування, компанії та інші інституції з обох боків кордону. На сучасному етапі цивілізаційного розвитку відзначається, що жодна людина, жодна область, жодна країна не можуть працювати і вирішувати проблеми самостійно. Отже, основний акцент чиниться на вміння співпрацювати.

Транскордонний кластер, як і взагалі кластер, може бути керованим тоді, коли у нього є сформований керуючий орган. Такий досвід є на Хмельниччині. Єврорегіони, які, як правило, створені регіональними органами влади та місцевого самоврядування, а також громадськими організаціями, можуть бути тим проміжним зв'язком, що виконуватиме роль керуючого органу транскордонного кластера.

Кластери можуть бути важливим джерелом переваги над конкурентами. Концентрація підприємств у кластері сприяє розвитку інфраструктури послуг підтримки (професійних, юридичних чи фінансових), водночас стимулюючи розвиток робочої сили, оскільки підприємствам потрібні кваліфіковані фахівці. Окрім цього, з'являється більше можливостей для новостворених компаній.

Поява кластерів, побудованих на регіональній спеціалізації, сприяла конкурентоспроможності Європи. За даними досліджень, найбільші кластери або такі, що мають у своєму складі найбільшу кількість індустрій чи зв'язків з різними установами, найчастіше є найбільш ефективними. Прикладом таких міцних міжнародних кластерів, які розвиваються і розширюються, є мережі Лондона.

Перелік їх послуг і видів діяльності включає надання фінансових та ділових послуг, виготовлення одягу, туризм, реклама та музична індустрія, фармацевтика/біотехнологія, прикладні наукові дослідження та розробки, комп'ютерні послуги та послуги з надання програмного забезпечення.

Наприклад, найбільш потужним у Великій Британії є кластер з надання фінансових послуг [213].

Розвиток ринку фінансових послуг на міждержавному рівні є одним із важливих аспектів підвищення конкурентоспроможності України і збереження її банківської системи при вступі до СОТ. При цьому держава повинна не тільки сприяти формуванню кластерів, але й стати їх учасником [42].

Застосування механізмів адаптації моделі кластерів до середовища України дасть можливість створити умови для продуктивної співпраці трьох

секторів – влади, бізнесу та ринкової інфраструктури [44], а світовий досвід і процеси глобалізації пришвидшать всі ці явища.

У Європі теоретичні засади створення кластерів були сформовані ще у першій половині ХХ століття. На практиці перші кластери почали з'являтися у Великобританії за часів Великої депресії 1929 – 1933 рр. та у Італії після 70-х років. З середини 80-х років всі країни Європейського Союзу почали формувати регіональну політику для того, щоб підвищити свою конкурентоспроможність як на національному, так і на загальноєвропейському рівні. Для цього почали створювати регіональні об'єднання – кластери. Кожна країна Європейського Союзу має свої регіональні кластери, які були сформовані з урахуванням досвіду розвинутих країн ЄС.

Деякі вчені вважають, що перші кластери почали створюватись ще у 43 – 403 роки нашої ери [276], коли заснувався Лондон, а з ним і перший фінансовий кластер. За часів королеви Єлизавети були засновані Державний Англійський Банк та Royal Exchange. Тут збиралися всі торговці та покупці. Зараз це місце має назву Сіті (The City), і є одним з найрозвинутіших фінансових кластерів.

Після Другої світової війни у Лондон прийшли іноземні банки. Вони почали відкривати свої філії, приймаючи на роботу висококваліфікованих працівників. У той же час значними темпами почали розвиватися американські банки (такі, як CityBank, Shearson Lehman), і тому британські банки були вимушені „скласти зброю” у зв'язку зі своєю не конкурентоспроможністю. Але влада М.Тетчер прийняла заходів щоб захистити національну банківську систему. У 1998 році Державним банком Англії було створено фінансовий кластер – the Financial Services Authority (FSA), особливістю його було те, що він майже не керувався владою.

Основою Лондонського фінансового кластера є фондові біржі та позабіржова торгівля (ОСТ). На даному етапі розвинута електронна торгівля.

Страхові операції здійснюються на спеціальному ринку страхування, що має назву Lloyd's of London. Страхування має місце на всіх рівнях (національному та транснаціональному). Ринок є дуже прозорим, що приваблює іноземних інвесторів. Також Лондон є батьківщиною багатьох професійних компаній, які здійснюють фінансові операції. Крім того, лондонський фінансовий кластер має чимало компаній, що сприяють економічному та фінансовому розвитку, наприклад – UK Trade & Investment, що є державною організацією для підтримки національних компаній та займається комерцією за кордоном і у Великобританії. Кластер також має багато навчальних шкіл та університетів, таких, як Лондонська Школа Економіки та Оксфорд.

Кластер включає всі види фінансової діяльності – посередництво, консалтинг, менеджмент та інші, що підтримуються потужною інфраструктурою. За 2006 рік для роботи у кластері було найнято 1 млн осіб та вироблено 9,5 % ВВП країни, що є свідомством ефективного функціонування фінансового кластера Лондона. При розгляді діяльності кластера на світовому рівні його лідуючі позиції очевидні – він є одним з провідних світових страхових ринків, що отримує 9 % премій від загальної світової кількості. Також кластер має третій найбільший фондовий ринок.

Прикладом фінансових кластерних ініціатив є венчурні компанії, що були організовані на початку XX ст. у Новій Англії з метою відновити індустріальну міцність Старої Англії. Головним завданням цих компаній було фінансування проектів на ранніх стадіях розвитку. У 90-х роках XX ст. венчурні компанії почали розвиватися в усій Європі. У процесі розвитку цих компаній було сформовано методіку функціонування, збільшено вартість фінансування для більш ризикових компаній.

Певні фінансові гравці Великої Британії не підтримують кластерну ініціативу, але вони беруть пряму участь у кластерному процесі, тому що всі фінансові потоки проходять через ці фінансові мережі.

Отже, головний ризик інвестування та оцінки кластерних ініціатив несуть венчурні компанії. Якщо кластер вже сформований, починається формування нових підприємств, розвиток технологій та пошук нових ринкових потреб. На цьому етапі фінансові компанії повинні забезпечити фінансування, яке буде допомагати на початкових стадіях розвитку, координувати створення спеціальних фондів.

Існують різні види фінансових установ: банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, венчурні компанії, інвестиційні фонди та ін. Всі вони мають свої власні цілі та їх способи реалізації, але для формування загальної стратегії розвитку територій у довгостроковому періоді вони залучаються до кластерних ініціатив.

Для фінансування регіональної політики ЄС також використовуються кошти Європейського фонду регіонального розвитку, Європейського інвестиційного банку, Європейського соціального фонду та інших організацій.

У 2007 році на території ЄС було зареєстровано 154 регіональних кластерів [99]. Головними регіонами серед найбільших країн ЄС, які займають лідуючі позиції в результаті здійснення кластерної регіональної політики, є Будапешт, Варшава та Прага.

Виділяють 7 найбільших кластерів ЄС, що сортуються за зайнятістю: харчова промисловість, будівництво, транспортування і логістика, фінансові пос-

луги, готельний бізнес та туризм, виробництво металу та конструкцій, обладнання та сервіс.

У цих семи кластерах зайнято 50 % населення країн і кількість робочих місць з кожним роком зростає, а географічна близькість економічно пов'язаних регіонів допомагає створити більш конкурентну економіку, збільшити рівень продуктивності та інновацій.

У Європі кластери формуються залежно від спеціалізації. Вони можуть бути сформовані як в середині країни, так і за її межами, тобто транскордонно. Лідери серед країн Європи за конкурентоспроможністю кластерів [271] представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Розподіл країн за рівнем кластерного розвитку

Країни Європи (75 країн)	Ранг країни			
	за державним розвитком кластера	загальний кластерний	за розвитком сфери бізнесу	за мікроекономічним розвитком
Фінляндія	4	7	2	2
Об'єднане Королівство	5	5	3	3
Німеччина	7	3	4	4
Швеція	9	14	8	6
Нідерланди	14	10	10	7
Данія	22	21	9	8
Австрія	16	11	12	12
Бельгія	25	16	15	13
Франція	21	13	21	15
Ірландія	10	26	22	20
Італія	1	4	24	24
Іспанія	30	18	25	25
Португалія	32	38	32	36
Середній показник конкурентоспроможності ЄС	19	17	16	16
Середньозважений показник конкурентоспроможності ЄС	14	11	13	12

Отже, з табл. 2.1 можна зробити висновок, що кластерні об'єднання ЄС досягли досить високого рівня економічного розвитку.

У різних частинах Європи розвиваються різні кластери: від виробництва керамічної плитки в Каталонії до відеоігор у Шотландії. Створення більшості кластерів ініціюється державою для розвитку економіки, і їх важко оцінити. Деякі кластери створюються самими підприємствами. Так, у Східній Германії підприємці об'єдналися для того, щоб збільшити свій портфель та якість продукції, і створили автомобільний кластер.

Вплив інтеграційних процесів позитивно позначився на економіці України: на 1.07.2005 р. прямі іноземні інвестиції в Україну із ЄС (за даними Держкомстату) склали усього лише 4 967,9 млн дол. США, то вже на 01.07.2009 р. обсяг інвестицій склав 29 982,5 млн дол. США, тобто за 2 роки сума іноземного капіталу в Україні зростає в 4 рази. Це означає, що іноземний капітал стає важливим конкурентом для національних компаній.

Особливо виразно це можна побачити на прикладі банківського сектора [107] (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка кількісного складу банків з іноземним капіталом

Показник	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість банків за реєстром	186	193	198	198	198
Банки з іноземним капіталом,	23	35	47	47	49
Зокрема зі 100 % іноземним капіталом	9	13	17	17	17

Отже, з табл. 2.2 можна зробити висновок, що за останні роки вплив іноземного капіталу на український банківський сектор значно зріс. Цілком можливо, що частка активів банків з іноземним капіталом протягом найближчих років може наблизитися до 50 %. Спеціальне законодавче регулювання та значно простіший (через материнські банки) доступ філій до більш дешевих і довгих іноземних кредитних ресурсів ставить іноземні банки у більш вигідні умови порівняно з банками – резидентами України, чим може бути порушено принцип рівної конкуренції. Як наслідок, нічим необмежений прихід філій іноземних банків на фінансовий ринок України (умови СОТ) може призвести до того, що згодом переважна частина банківських операцій буде сконцентрована саме в них.

Іноземні банки через свої філії фактично здійснюватимуть вирішальний вплив на характер та пріоритети економічного життя суспільства і держави, контролюватимуть найбільш ефективні сфери діяльності. При цьому ці банки реалізовуватимуть свої специфічні, не співпадаючі з національними інтересами, стратегічні цілі. Більш того, рішення про умови надання кредитів прийматимуться з урахуванням інтересів міжнародних клієнтів або акціонерів головного банку, що може означати і відмову фінансування конкурентних виробництв, що має місце на польському ринку, де вже майже відсутній польський капітал у банківській системі.

Наявність такої ситуації в Україні порушить діяльність створеної протягом років незалежності української фінансово-банківської системи, створить помітні ризики для економічного розвитку країни [60].

Головною метою для України є підвищення її конкурентоспроможності, зокрема, у фінансовій сфері. Одним із варіантів досягнення цієї мети, доведеним на досвіді розвинутих європейських країн, є транскордонне співробітництво та створення банківсько-фінансових кластерів, що протистоятиме поглинанню банківської системи іноземними банками.

Згідно з Концепцією Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007 – 2010 роки [69], основними джерелами фінансування транскордонного співробітництва є місцеві бюджети та міжнародна технічна допомога. Відсутність в українських суб'єктів транскордонного співробітництва можливості забезпечити необхідне співфінансування спільних проектів — комплексу заходів суб'єктів такого співробітництва, спрямованих на розв'язання завдань та задоволення інтересів територіальних громад, уповільнює темпи його розвитку. Тому як можливі варіанти розв'язання проблем фінансування розвитку транскордонного співробітництва пропонуються такі:

стимулювання розвитку транскордонного співробітництва шляхом надання державної фінансової підтримки переважно проектам, які реалізуються в межах існуючих євро регіонів;

створення комплексної системи розвитку транскордонного співробітництва, відповідно до якої здійснюватиметься фінансування проектів транскордонного співробітництва по всій території країни за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також із залученням інших коштів, зокрема тих, що виділяються у межах міжнародної технічної допомоги.

Держави-кандидати до вступу у ЄС виділили на інтеграційні заходи інституційного характеру 3 – 4 % свого бюджету [200]. У 2008 році для фінансової підтримки 16 проектів у рамках шести євро регіонів України передбачено лише 6,62 млн грн [179].

Як одну з багатьох проблем фінансової підтримки транскордонних програм можна виділити проблему недостатності необхідної кількості банків, які готові проводити розрахунки і видавати кредити транскордонним суб'єктам господарювання. Можливим джерелом фінансування можна вважати фонди підтримки ЄС. На 2008 – 2011рр. Всесвітнім банком передбачається надання позик на загальну суму від 2 до 6 мільярдів доларів США протягом чотирьох років. Обсяги щорічного кредитування визначатимуться низкою показників, зокрема таких, як поступ у проведенні структурних реформ, макроекономічна стабільність та покращення впровадження нинішніх позик Світового банку. До того ж Міжнародна фінансова корпорація (МФК) й надалі інвестуватиме значні кошти на підтримку приватного сектора в Україні [225].

Деякі країни Європи, наприклад, Німеччина, мають кластери, які засновані на принципах самофінансування. За умов ефективного менеджменту та синергії у кластері при пошуку сфери товарного обігу, яка потребує кластерного об'єднання, рівень необхідних фінансових коштів може бути оптимізований.

Наприклад, у Англії для фінансування кластерів використовуються венчурні компанії. Вони швидкими темпами розвиваються в Європі. За участю Європейської асоціації венчурного капіталу була створена Європейська асоціація біржових дилерів (EASD) – об'єднання венчурних капіталістів, біржових дилерів, інвестиційних банків та інших інвестиційних інститутів – для формування механізмів підтримки економічного розвитку й інновацій у Європі.

Ринок венчурного капіталу в Україні становить близько 400 млн дол (потенційний його обсяг за даними деяких компаній сягає 800 млрд дол [228]) і нараховує не більше десятка працюючих на ньому компаній. Серед них можна назвати Western NIS Enterprise Fund (капітал 150 млн дол., виділений урядом США для освоєння у харчовій промисловості, сільському господарстві, виробництві будівельних матеріалів, фінансовому секторі України), SigmaBlazer (капітал 100 млн дол.).

У травні 1998 року в Україні за пропозицією Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA) при Українській Асоціації Інвестиційного Бізнесу відкрито секцію венчурного капіталу, основне завдання якої - сприяти розвитку венчурного інвестування в Україні, а у Верховній Раді зареєстровано проект Закону України „Про венчурну діяльність в інноваційній сфері” (реєстраційний № 3710 від 21.06.2007 р).

Отже, венчурні компанії у подальшому можуть стати джерелом фінансування кластерів в Україні, але для успішного функціонування необхідна підтримка кластерів зі сторони українських банків, страхових компаній та інших інвестиційних фондів, щоб весь ризик не був покладений на венчурні компанії. Але підтримка має бути виражена не тільки в проведенні простих фінансових операцій для клієнта, а, може бути у формі певних пільг. Обов'язковим при цьому є страхування ризиків не тільки венчурних компаній, а і банків.

Але для фінансування великих проектів потрібні значні капітальні вкладення, і це дуже важко зробити одному або двом банків. Тому розв'язанням цієї проблеми може стати створення транскордонного фінансового кластера.

Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 16 березня 2005 р. № 62 затверджено методику визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм [142]. Дана методика розроблена з метою перевірки проектів на наявність євроінтеграційної складо-

вої. За цією методикою було визначено відповідність їй програми створення транскордонного фінансового кластера [39].

Створення фінансового кластера має всі 7 критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм. Тому об'єднання фінансових установ з метою фінансування транскордонних проектів є цілком доцільним з точки зору наближення країни до вступу в ЄС.

Доцільність створення транскордонних фінансових кластерів в Україні доведена теоретично і починає реалізовуватися в єврорегіоні „Слобожанщина” на першому етапі як частина інфраструктури, а на другому як фінансовий мегакластер.

Для цього необхідно розробляти програми, максимально наближені до європейських стандартів.

Для більш детального дослідження створення такого об'єднання був проведений SWOT-аналіз, а можливості та загрози проаналізовані на основі методу аналізу ієрархій, результати якого представлені на рис. 2.1.

Як видно з рис. 2.1 за кількістю можливостей, які мають вплив на створення фінансового транскордонного кластера, та кількістю загроз можна відмітити, що позитивних моментів значно більше, ніж негативних, тобто створення кластера можна вважати економічно можливим.

На рис. 2.2 наведена діаграма векторів пріоритетів за критерієм „Можливості”:

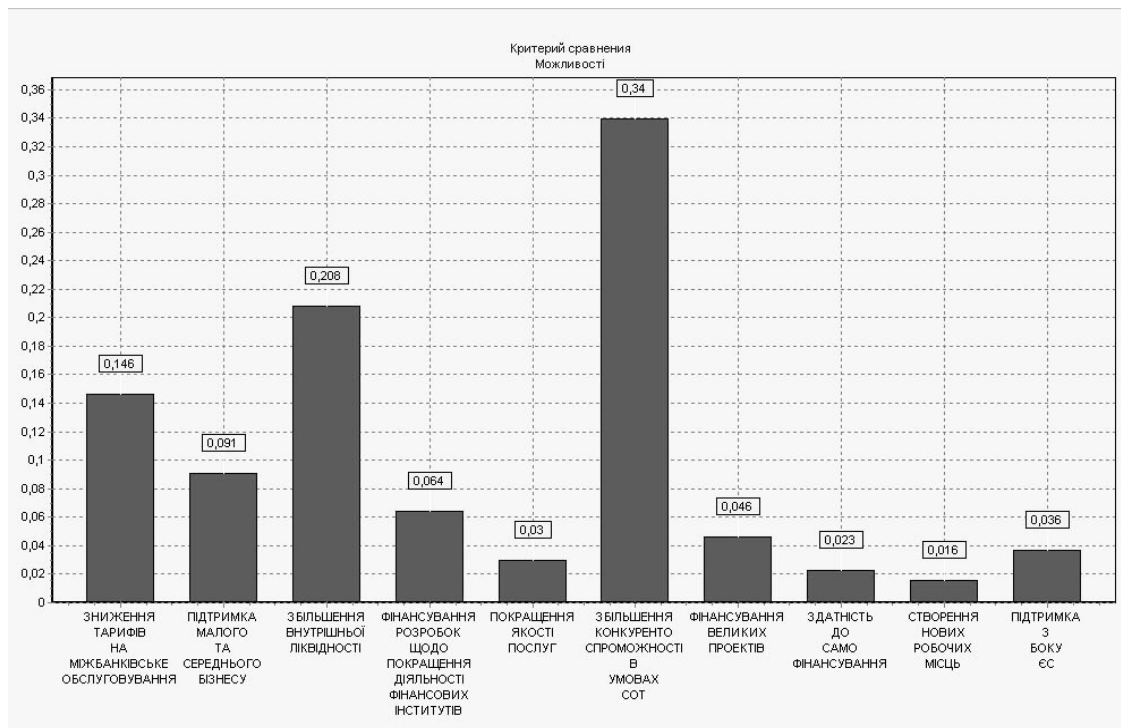


Рис. 2.2. Вектори пріоритетів за критерієм „Можливості”



Рис. 2.1. SWOT-аналіз створення фінансового транскордонного кластера

Як видно з рис. 2.2 найбільш впливовішим критерієм є збільшення конкурентоспроможності в умовах СОТ та наближення до вступу до ЄС у результаті підвищення загального рівня фінансової системи країн. Індекс узгодженості при визначенні векторів складає 0,102, тобто матрицю порівнянь можна вважати узгодженою.

На рис. 2.3 зображено діаграму пріоритетів за критерієм „Загрози”.

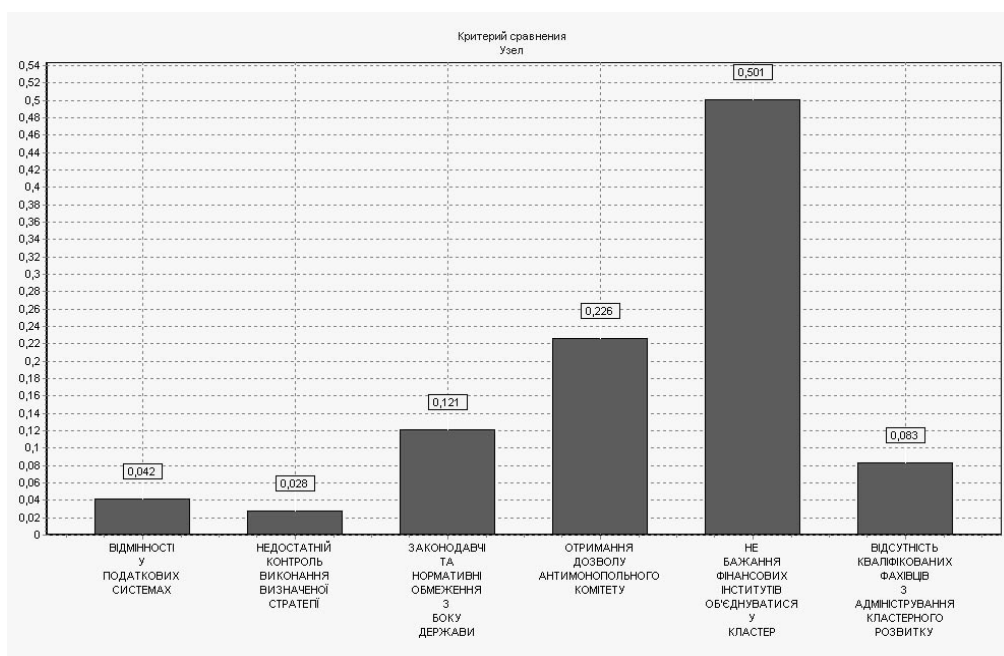


Рис. 2.3. Вектори пріоритетів за критерієм „Загрози”

З рис. 2.3 видно, що найбільшою загрозою при створенні кластера буде небажання фінансових інститутів об'єднуватися. Індекс узгодженості матриці порівнянь – 0,12, тобто матриця є узгодженою.

На жаль, не можна оцінити перевагу можливостей над загрозами за допомогою відношення їх глобальних векторів пріоритетів, тому що можливостей значно більше, ніж загроз за кількістю і їх порівняння буде некоректним за правилами системного аналізу. Але все ж таки тільки за кількістю можливостей, які мають більший вплив на створення фінансового транскордонного кластера та кількістю загроз можна відмітити, що позитивні моменти значно переважають негативні.

Отже, створення кластера можна вважати доцільним не тільки з точки зору наявності в ньому євроінтеграційних критеріїв, що звичайно теж має велике значення в умовах прагнення України вступити до ЄС, а з точки зору збільшення економічного ефекту як для регіону, так і для країни в цілому. У розділах 7-8 більш детально розглянуто базові основи концепції та механізм створення транскордонного фінансового кластера за участю банків, страхових компаній та інших фінансових установ.

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОРЕГІОНІВ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Україна на сучасному етапі є безпосереднім сусідом Європейського Союзу. Тому важливий напрямок для України – підвищення конкурентоспроможності. Одним із варіантів вирішення цього питання є транскордонне співробітництво. У розділі 2 визначені основні чинники, стримуючі розвиток транскордонного співробітництва в Україні.

Слід зазначити, що Україна має унікальне географічне розташування для розвитку транскордонних кластерів, 19 регіонів України є прикордонними, їх площа становить близько 77 % усієї території держави.

Україна безпосередньо межує з сімома країнами світу: на північному заході і заході – з Польщею (довжина кордону становить 543 км); на заході – із Словаччиною (98,5 км) та Угорщиною (135,1 км); на південному заході – з Румунією (625,4 км) і Молдовою (1 191 км); на сході і північному сході – з Росією (2 063 км); на півночі – з Республікою Білорусь (975 км). Загальна довжина сухопутних кордонів України становить 5 631 км. Морські кордони України мають довжину 1 959 км (у Чорному морі – 1 559 км, Азовському – 400 км). Загальна довжина кордонів України 7 590 км.

Виділяють три основні види транскордонних просторів, які формуються за участю регіонів України [130]:

- за участю регіонів нових держав – членів ЄС;
- за участю регіонів держав СНД;
- морський транскордонний простір.

Найбільшим серед них є українсько-російський транскордонний простір, площа якого складає 385,1 тис км². До складу даного простору входять 10 областей – Донецька, Луганська, Харківська, Сумська та Чернігівська області України, та Брянська, Курська, Белгородська, Воронежська та Ростовська області Росії. Населення регіону становить близько 23 млн осіб. За цим показником українсько-російський транскордонний регіон також є найбільшим регіоном України, хоча щільністю населення (59 осіб на км²) він поступається практично всім транскордонним регіонам України, які є значно меншими за площею, крім білоруського.

До складу українсько-білоруського простору входять 7 областей. З Українського боку – це Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська та Чернігівська області, з Білоруського – Берестейська та Гомельська області. Його площа – 195 тис. км², населення – близько 9,5 млн осіб.

Українсько-румунський транскордонний простір охоплює Закарпатську, Івано-Франківську, Чернівецьку та Одеську області України та 5 повітів (жудеців) Румунії, а саме – Сату-Маре, Марамуреш, Сучава, Ботошань та Тулча. Площа регіону складає 100,9 тис. км², населення – 8,3 млн осіб.

Українсько-молдовський простір складають 5 районів Молдови – Єдинець, Сороки, Тігхіна, Ляпушна, Кагул, 2 молдовських автономних утворення – Придністровська республіка та Гагаузія, а також Чернівецька, Вінницька та Одеська області України.

Українсько-угорський простір є найбільш густонаселеним. Щільність населення тут складає 97 ос /км². Площа даного регіону становить 26 тис. км². До його складу входять лише три області – дві області (медьє) Угорщини, Саболч-Сатмар-Берег та Боршод-Абауй-Земплен, а також Закарпатська область України.

Закарпатська область також утворює з Кошицьким та Прешувським краями Словаччини українсько-словацький транскордонний простір, а з Люблінським та Підкарпатським воєводствами Польщі, а також Волинською та Львівською областями України – українсько-польський транскордонний простір.

Для підвищення конкурентоспроможності українських прикордонних регіонів потрібно розширити їх мережну взаємодію, взаємну кооперацію у встановленні транскордонних зв'язків за допомогою створення асоціацій, єврорегіонів та ін.

Мікула Н. А. визначає транскордонне співробітництво як специфічну сферу зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культуро-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні, і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками, значно вищим навантаженням на інфраструктуру [21].

Транскордонна співпраця реалізується у межах таких форм, як локальні прикордонні контакти, двосторонні договірні стосунки між сусідніми територіями, створення стійких мережних утворень у вигляді асоціацій, форумів, євро-

регіонів і т. д., а також у вигляді поточної діяльності в різних напрямках у рамках спільних проектів. При цьому транскордонна співпраця виступає як управлінська діяльність, направлена на створення умов для розвитку інших форм транскордонної взаємодії, новий вид регіональних суспільних послуг у рамках кооперації урядових та неурядових структур сусідніх регіонів країн, що граничать [253].

Жданова О. І. доводить важливість створення транскордонних кластерів, які сприяють побудові єдиного інформаційного простору, трансферу управлінських рішень у сфері кластеризації промисловості, і, як наслідок, забезпечують взаємне підвищення конкурентоспроможності [86].

Основою транскордонного співробітництва є процес побудови зв'язків та договірних відносин у прикордонних зонах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем. А „філософія транскордонного співробітництва” полягає у тому, що два суміжні прикордонні регіони співпрацюють у процесі розробки планів та вибору пріоритетів розвитку, а не працюють окремо, а потім узгоджують плани розвитку за власними заходами. Транскордонна співпраця полягає у тому, щоб у діалозі в усіх сферах життя були задіяні всі соціальні групи населення та адміністративні органи [274].

Транскордонне співробітництво спрямоване на подолання негативних аспектів існування кордонів та наслідків, які виникли на прикордонних територіях через їх розташування на національних окраїнах держав, і має на меті покращення умов життя населення.

Серед головних цілей такої співпраці є [272]:

подолання існуючих стереотипів та упереджень по обидві сторони кордону;
усунення політичних та адміністративних бар'єрів між сусідніми народами;
створення господарської, соціальної та культурної інфраструктури, за умови формування спільних органів, господарюючих суб'єктів, осередків тощо.

Знання та розуміння сусіда є так само важливими, як і формування довіри. Різноманітність проблем та потенційних можливостей розвитку по обидві сторони кордону на просторах Європи призводить до того, що транскордонне співробітництво стає неминучим, тому сприяє втіленню в життя принципів міжнародного права у визначеному регіональному аспекті [82].

Інституційне забезпечення розвитку транскордонного співробітництва передбачає функціонування основних та допоміжних (сприяючих) організацій та структур, що забезпечують координованість дій суміжних прикордонних територій та реалізують завдання їх спільного розвитку як особливої територіально-суспільної системи.

Основні структури транскордонного співробітництва охоплюють єврорегіони, міжнародні асоціації прикордонних територій тощо. Узагальнення світового досвіду діяльності таких утворень свідчить, що їх основна роль полягає у розробці стратегії, спільного бачення розвитку транскордонного регіону, визначенні пріоритетів та забезпеченні їх фінансування, а також подальшому здійсненні моніторингу реалізації завдань. Через такі структури у Польщі, Угорщині, Чехії, Словаччині пройшли значні обсяги фінансової підтримки як з фондів ЄС (наприклад, за програмами PHARE витрачено близько 1 млрд євро), так і з національних джерел. Програми Добросусідства, запропоновані ЄС, також базуються на здійсненні фінансової підтримки через єврорегіони [242].

Вагому роль у сфері транскордонного співробітництва в Європі також відіграють Асоціація європейських прикордонних регіонів та Асамблея європейських регіонів. Діяльність цих структур спрямована на підтримку транскордонного співробітництва, сприяння його поширенню та ефективному вирішенню проблем у транскордонних регіонах. Їх рекомендації враховуються при прийнятті рішень у Раді Європи та ЄС.

Україна є членом Конгресу місцевих та регіональних органів влади Європи, бере участь у Комітеті експертів з транскордонного співробітництва (експерт від МЗС України), дві області – Одеська, Львівська – беруть участь у Асамблеї європейських регіонів, а також „Карпатський єврорегіон”, єврорегіони „Буг”, „Дніпро” та „Слобожанщина” – у Асоціації європейських прикордонних регіонів.

Інтереси регіонів у Європі представляють багато організацій, але лише дві з них є структурами, що діють як повноважні органи країн – членів ЄС та Ради Європи. Органом Ради Європи є Конгрес місцевих та регіональних влад Європи (КМРВЕ), а Європейського Союзу – Комітет Регіонів (КР) (рис. 3.1) [148]. Обидві організації свою діяльність почали 1994 року як консультаційні органи.

Транскордонне співробітництво прикордонних областей України і сусідніх країн умовно можна розділити на два напрямки [23]:

транскордонне співробітництво, що відбувається на кордоні України з ЄС;
транскордонне співробітництво у так званому новому прикордонні, яке деякі українські дослідники визначають як сукупність історичних і новоутворених соціальних та економічних зв'язків уздовж кордонів колишніх радянських республік, зокрема України, Росії, Білорусі й Молдови.

Різними є також завдання для кожного із зазначених напрямків. Головним завданням співробітництва на кордоні з ЄС та Румунією є подолання наслідків втілення за радянських часів концепції кордону як лінії розподілу і поси-

лення його контактної функції, що, серед іншого, передбачає „недопущення проведення ...нових розмежувальних ліній” після розширення ЄС у травні 2004 р.

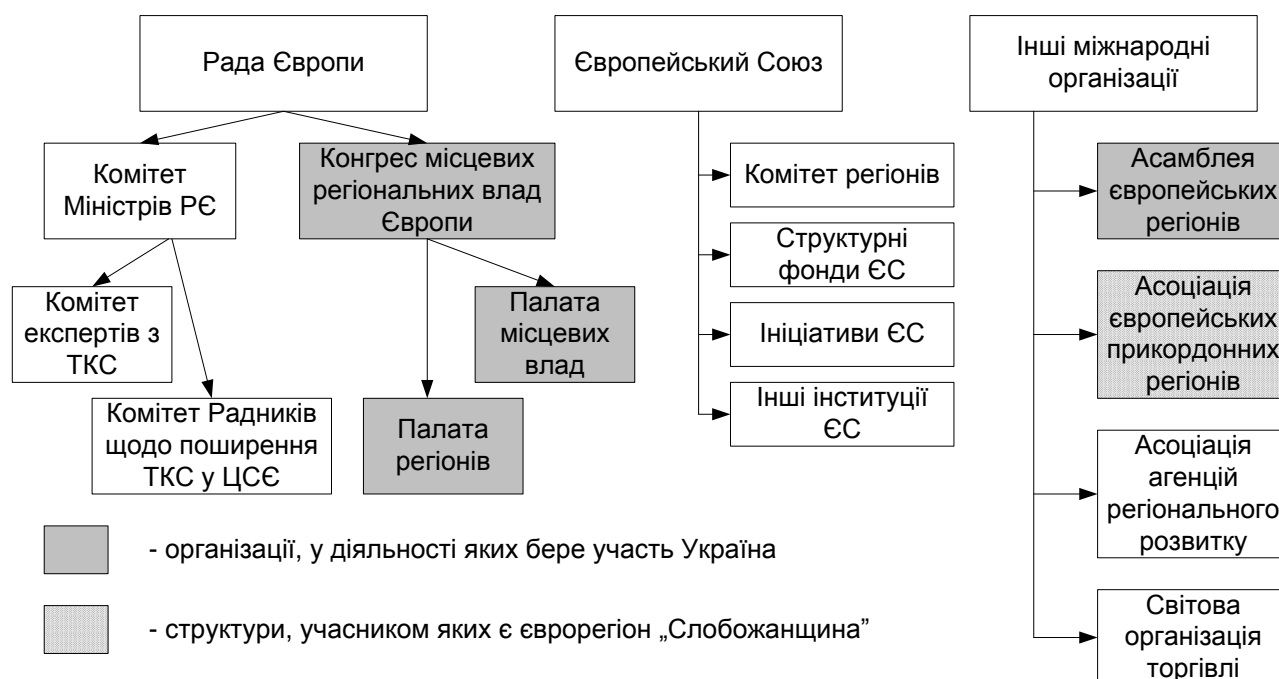


Рис. 3.1. Основні міжнародні інституції розвитку транскордонного співробітництва

Саме на цьому положенні зроблено наголос у Повідомленні Європейської Комісії для Ради та Європейського Парламенту „Ширша Європа – сусідство: нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами” [205].

Розвиток транскордонного співробітництва у „новому прикордонні”, поряд із завданнями економічної і культурної співпраці, має ще одне - подолання психологічного дискомфорту, що виник у місцевих жителів територій, які стали прикордонними внаслідок дезінтеграції СРСР.

Отже, транскордонна співпраця на східних кордонах України ще не отримала належного розвитку [55]. Транскордонне співробітництво в обох напрямках стикається з новими викликами, що становлять загрозу безпеці на кордонах України, а саме: нелегальна міграція, торгівля людьми, контрабанда, найнебезпечнішими видами якої вважається перевезення наркотиків і зброї.

Як відзначалося у розділі 2 основними чинниками, які стримують розвиток транскордонного співробітництва в Україні [228] було визначено незначний рівень фінансової підтримки спільних транскордонних проектів як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади, слабкість інституційної бази регіонального

розвитку (з прийняттям 16 листопада 2009 року Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно Об'єднань єврорегіонального співробітництва мають відбутися суттєві зміни), відсутність у місцевих органів влади усвідомлення необхідності координації розвитку транскордонного співробітництва. Як наслідок, до впровадження проектів транскордонної кооперації залучається надто мало підприємців та неурядових організацій.

Серед чинників, що стримують розгортання співробітництва вздовж кордонів, експерти також відзначають [228]:

надмірну амбіційність і, водночас, нечіткість місії функціонування єврорегіонів на кордонах України та держав Центральної Європи, які декларують прагнення вирішити спільні проблеми у всіх сферах суспільного життя;

низький рівень соціально-економічного розвитку територій, які є учасниками транскордонного співробітництва, порівняно із середніми національними показниками;

різницю (асиметрію) між рівнями децентралізації управління у країнах Центральної Європи та України;

специфіку української правової системи, норми якої часто вступають у колізію з нормами ЄС у сфері управління, підприємницької діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що основним змістом транскордонної співпраці можна вважати прагнення підвищення якості життя населення, вирівнювання їх можливостей у результаті ліквідації периферійності та розширення ринків до транскордонного рівня, що підвищить загальний рівень розвитку регіонів як на національному, так і на світовому рівні, але на шляху досягнення цих цілей є низка проблем.

Враховуючи міждержавний, міжвідомчий та міжрегіональний характер проблем формування та функціонування транскордонних кластерів, сформульовано на загальнодержавному рівні стратегічне бачення шляхів розв'язання вказаних проблем у проекті Національної стратегії формування і розвитку транскордонних кластерів.

Треба зазначити, що за роки незалежності України ухвалювалося чимало програм, стратегій, концепцій, які мали на меті стимулювати територіальний розвиток. Всі вони декларували завдання досягнення якісно нового рівня ефективності економіки та життя громадян. Однак найслабкішою ланкою був недосконалий механізм реалізації визначених завдань, відсутність фінансування, недостатній контроль виконання. Тим часом нерівномірність розвитку різних прикордонних територій створили відчутні передумови для соціальної напруги,

суспільного дискомфорту, який не сприяє єднанню, а навіть певною мірою загрожує цілісності країни [279].

Враховуючи, що більшість областей України (додаток Е) є прикордонними, прийняття у 2004 році базового Закону України „Про транскордонне співробітництво” мало важливий вплив на розвиток єврорегіонів, які законодавчо визначені як організаційна форма співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюють відповідно до двох- або багатосторонніх угод транскордонне співробітництво [44].

Згідно з глосарієм термінів Європейського Союзу [54] єврорегіон – це форма співпраці прикордонних територій суміжних держав. Мета створення єврорегіонів – зміцнення добросусідських стосунків, культурних і господарчих контактів, спільні інвестиції, боротьба з наслідками стихійних лих, охорона історично-культурної спадщини тощо. Найважливішими правовими документами, що регулюють співпрацю у рамках єврорегіонів, є ухвалені Радою Європи Мадридська конвенція про прикордонне співробітництво [80] (1980 р.) та Європейська хартія про місцеве самоврядування (1985 р.) [81].

Аналогічне визначення представлено у Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [130], де єврорегіон означено як організаційну форму співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво.

На території України на сьогодні діють вісім єврорегіонів [239], основні характеристики яких подано у табл. 3.1.

Дані табл. 3.1 підтверджують важливість діяльності Єврорегіонів у розвитку транскордонних відносин, так як є організаційними структурами маючи на меті співробітництво в економічній, соціальній, науковій, екологічній, освітній, культурній галузях, реалізацію транскордонних проектів та ін. Також необхідно відмітити, створення першого Єврорегіону „Буг” ще в 1995 р., та процес продовжується – 2009 р. створюється Єврорегіон „Донбас”, який включає останні прикордонні території України, не задіяні в процесі транскордонної співпраці.

Підготовча робота по розробці проекту Програми транскордонного співробітництва Луганської області до 2015 року розпочалась наприкінці 2006 року. Її метою є впровадження нових форм партнерських взаємозв'язків, активізація участі області в процесах транскордонного співробітництва.

Одночасно в рамках реалізації цієї програми передбачається утворення транскордонного формування „Єврорегіон” на територіях Луганської та Ростовської областей.

Таблиця 3.1

Аналіз характеристик єврорегіонів України

Єврорегіон (дата створення, площа, кількість населення)	Територія	Установчі документи	Головні цілі створення	Членство та асоціація
1	2	3	4	5
„Нижній Дунай” 14 серпня 1998 р. (Площа–53,3 тис. км ² . Населення – 3,8891 млн чол.)	Одеська область (Україна) райони Кагул та Кантемир (Республіка Молдова) повіти Бреїла, Галац, Тульча (Румунія)	Угода про створення Єврорегіону „Нижній Дунай” та Статут і Регламент Єврорегіону	Досягнення гармонійного і збалансованого розвитку економіки відповідних регіонів; вирішення проблем у сфері охорони навколишнього природного середовища; забезпечення відповідного рівня зайнятості і соціального захисту населення; створення умов для підвищення рівня і якості життя громадян	Асоціація Європейських прикордонних регіонів (АЄПР; АЕВР)
Єврорегіон „Верхній Прут” 22 вересня 2000р.	Чернівецька та Івано-Франківська області України, Белцький і Єдинецький повіти, Фалештський, Глоденський, Окницький, Ришканський, Бричанський райони Республіки Молдова, а також Ботошанський і Сучавський повіти Румунії	Угода про утворення єврорегіону Статут єврорегіону „Верхній Прут”	Розвиток і гармонізація торговельних і економічних відносин; розробка проектів транскордонного співробітництва; розвиток і впровадження технологій; гармонізація розвитку інфраструктури, в тому числі енергетичних систем, транспортних та комунікаційних мереж; розвиток транскордонних зв'язків і розширення співробітництва у сфері науки, освіти, культури, спорту та молоді; забезпечення в усіх сферах економічного, соціального, політичного та культурного життя повної та справжньої рівності між представниками національних меншин, а також рештою населення; охорона здоров'я населення, розвиток туризму і рекреаційної діяльності	
Єврорегіон „Дніпро” 29 квітня 2003 р. (107,2 тис. км ² , 4,3 млн чол.)	Чернігівська область України, Брянська область Російської Федерації й Гомельська область Республіки Білорусь	Угода про створення Прикордонного Співтовариства, Статут Співтовариства	Сприяння соціально-економічному розвитку, науковому й культурному співробітництву прикордонних територій	АЄПР

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5
Єврорегіон „Буг” 29 вересня 1995 р. (Площа – 82 тис. км ² . Населення 5,3 млн чол.)	Волинська область, Жовківський та Сокальський райони Львівської області, Хелмське, Люблінське, Тарнобжезьке і Замостьське воєводства, Білопідляське воєводство Польщі та Брестська область Білорусі	Угода про створення Транскордонного об'єднання „Єврорегіон „Буг”	Активізація розвитку соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між учасниками єврорегіону	АЄПР
Єврорегіон „Ярославна” 24 квітня 2007 р. (Площа 53,6 тис. км ² . Населення нараховує 2, 6359 млн осіб)	Сумська область України та Курська область Російської Федерації	Угода про створення єврорегіону „Ярославна”	Сприяння стійкому соціально-економічному розвитку, науковому і культурному співробітництву прикордонних територій	
Єврорегіон „Слобожанщина” (Площа 58,5 тис. км ² . Населення 4,41 млн чол.)	Харківська область України та Белгородська область Росії	Угода про створення Єврорегіону „Слобожанщина” та Статут	Співробітництва між його членами, зокрема, у галузі економіки, з питань розвитку інфраструктури та реалізації соціальних проектів	АЄПР
„Карпатський Єврорегіон” 26 вересня 2008 р. (Площа 161,279 тис. км ² . Населення 16 млн чол.)	Адміністративно-територіальні одиниці України, Угорщини, Польщі, Словаччини та Румунії	Угода про створення Асоціації Карпатський Єврорегіон” та Статут	Сприяння співробітництву в економічній, соціальній, науковій, екологічній, освітній, культурній галузях; реалізація транскордонних проектів; співробітництво з національними інституціями та організаціями	АЄПР
„Чорноморський Єврорегіон”	Республіка Албанія, Республіка Вірменія, Республіка Азербайджан, Республіка Болгарія, Республіка Молдова, Грузія, Грецька Республіка, Румунія, Російська Федерація, Республіка Сербія, Турецька Республіка, Україна		Цілями асоціації є розвиток співробітництва між її членами, представлення та підтримка їхніх спільних інтересів і співпраця з існуючими міжнародними організаціями в басейні чорного моря	

Ініціатива створення єврорегіону була підтримана рішенням сесії Луганської обласної ради від 24.11.2006 № 6/9 „Про створення єврорегіону” на території Луганської та Ростовської областей.

Відразу ж було проведено низку заходів за участю представників Ростовської області з підготовки плану роботи, сформовано робочі групи з питань опрацювання різних аспектів процедури підготовки до створення нового єврорегіону. Склад луганської робочої групи було затверджено розпорядженням Голови облдержадміністрації від 06.12.2006 року № 1220.

У ході роботи до складу групи було включено представників прикордонних районів і міст, депутатів обласної ради (розпорядження облдержадміністрації від 21.06.2007 № 787).

Було розроблено план організаційних заходів щодо створення єврорегіону. В рамках цього плану Луганською облдержадміністрацією було проведено наступну роботу:

Вивчено та проаналізовано нормативно-правову базу транскордонного співробітництва української та російської сторін.

Вивчено особливості створення та функціонування єврорегіонів на досвіді вже існуючих єврорегіонів.

Рішенням сесії обласної ради від 26.12.2007 р. № 19/7 було схвалено Програму транскордонного співробітництва Луганської області на 2008 – 2015 роки.

Проекти Угоди та Статуту єврорегіону було направлено до МЗС України. Протягом березня-травня 2007 року документи перебували на розгляді в міністерствах і відомствах Ростовської області. У червні Адміністрація Ростовської області направила проекти документів у федеральні служби та Міністерство закордонних справ РФ.

Рішенням сесії Луганської обласної ради від 29.05.2008 № 22/26 „Про погодження проектів Угоди про створення Єврорегіону „Донбас” та Статуту Єврорегіону „Донбас” було затверджено проекти Угоди про створення Єврорегіону „Донбас” та Статуту Єврорегіону „Донбас” з рекомендаціями здійснити їх остаточне погодження з Міністерством закордонних справ України. Цим же рішенням депутатами обласної ради було ухвалено звернення до Ради Європи, Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України з вимогою підтримати ініціативи місцевих органів влади, спрямовані на зміцнення взаємовигідного співробітництва із сусідніми країнами.

3 липня 2008 р. в Міністерстві регіонального розвитку та будівництва України відбулась нарада з питань створення єврорегіону „Донбас”, у роботі

якого взяли участь представники Міністерства економіки України, Міністерства закордонних справ України, Луганської обласної ради та Луганської облдержадміністрації.

Одночасно 16.07.2008 р. у м. Луганську було проведено спільне засідання робочих груп з питань утворення нового єврорегіону за участі представників місцевих органів влади Луганської та Ростовської областей, в якому взяли участь представники Мінрегіонбуду та Мінекономіки. Основними питаннями засідання стали обговорення проектів статуту єврорегіону та установчого договору щодо його створення з урахуванням пропозицій міністерств, планування першочергових заходів (після створення єврорегіону), напрямів спільних проектів. Після цього засідання установчі документи єврорегіону (нова редакція) з урахуванням пропозицій центральних органів виконавчої влади було направлено до Міністерства закордонних справ України для остаточного погодження. Питанню утворення нового єврорегіону „Донбас” було також присвячено увагу під час першого засідання українсько-російської підкомісії з питань міжрегіонального співробітництва, яке відбулось у м. Харкові 27 лютого 2009 року.

Після формування єврорегіону „Донбас”, будуть залучені усі прикордонні області України до транскордонного співробітництва та закінчиться перший етап створення відносин нової формації.

Результатом діяльності єврорегіонів в Україні є реалізація наступних проектів:

єврорегіон „Нижній Дунай”:

проект „Придунайські озера, Україна. Стале відновлення та збереження природного стану екосистем” (2,5 млн євро), в рамках якого здійснено моніторинг озер та водозборів, розроблено рекомендації для попередження екологічних проблем у водах Придунайських озер та покращення комерційного рибальства;

проект „Бізнес-інфраструктура Одеської області, єврорегіон „Нижній Дунай” (2 млн євро) був направлений на зміцнення сектору малого та середнього бізнесу в Придунав’ї у контексті транскордонного співробітництва;

проект „Запобігання надзвичайним ситуаціям і захист від повеней у єврорегіоні „Нижній Дунай” (1 млн євро), в рамках якого в м. Ізмаїлі у 2006 р. було відкрито Інформаційно-аналітичний центр з прогнозування та запобігання повеням;

проект „Технічна допомога у плануванні менеджменту басейну Нижнього Дністра” (2 млн євро).

Одеською облдержадміністрацією було також розроблено Програму сприяння європейській інтеграції „Кроки до Європи” на 2007 р., яку було схвалено Одеською облрадою. Реалізація Програми передбачає виділення коштів обласного бюджету на суму 1 млн 185 тис. грн євро регіону „Верхній Прут”: 19 спільних проектів загальною сумою понад 1 млн євро було офіційно затверджено членами Спільним Наглядним Комітетом. Реалізація цих проектів здійснюється за підтримки фондів ЄС.

З метою заохочення організацій для участі у транскордонних заходах у сфері культури, освіти та навчання через призму спільних румунсько-українських проектів за бюджетом Програм PHARE 2005 та TACIS 2004 в рамках Програми Сусідства „Румунія-Україна” на 2004 – 2006 роки, Головним управлінням економіки Чернівецької облдержадміністрації було організовано низку заохочувальних заходів за участю керівників структурних підрозділів обласної та районних державних адміністрацій, представників румунських та українських громадських організацій, навчальних закладів, наукових інститутів, асоціацій та інших зацікавлених у партнерстві організацій.

Євро регіон „Дніпро”: реалізовано ряд проектів та програм, спрямованих на розвиток прикордонної інфраструктури.

Євро регіон „Буг”:

реалізовано ряд проектів та програм, спрямованих на розбудову кордону та створення прикордонної інфраструктури, охорону навколишнього середовища, розвиток місцевого самоврядування;

здійснено заходи з розвитку співробітництва між працівниками органів освіти, науки, культури, туризму, охорони здоров'я, правопорядку, статистики, охорони навколишнього природного середовища;

споруджено другий мостовий перехід через р. Західний Буг в районі міжнародного автомобільного пункту пропуску „Ягодин – Дорогуськ”, відкриття першої черги пункту пропуску через державний кордон України для міжнародного автомобільного сполучення „Ягодин”, запровадження практики спільного митного і прикордонного контролю на прикордонному переході „Устилуг – Зосін”, створення в Луцьку банку і стовідсотковим польським капіталом „ПЕКАО”, функціонування в Любліні українсько-польського колегіуму університетів, реалізація комплексу природоохоронних заходів у басейні прикордонної річки Західний Буг.

Євро регіон „Ярославна”:

розроблено низку проектів, пов'язаних з покращенням екології регіонів, розвитком туризму, культурних взаємовідносин, сприяння малому та середньому підприємству та ін.

Єврорегіон „Слобожанщина“:

круглий стіл „Кластерні ініціативи Єврорегіону „Слобожанщина” (6 лютого 2007 року в м. Харкові);

робоча зустріч „Підтримка малого підприємництва Єврорегіону „Слобожанщина” (9 лютого 2007 року в м. Белгороді);

круглий стіл „Обмін досвідом в області стимулювання розвитку малого підприємництва, створення і вдосконалення механізмів організаційної, фінансово-кредитної і майнової підтримки суб'єктів малого бізнесу” (24 квітня 2007 року в м. Белгороді);

круглий стіл „Кредитно-фінансові механізми розвитку малого бізнесу Белгородської області” (7 травня 2007 року в м. Белгороді);

1-а Міжнародна Конференція „Будівельний кластер Єврорегіону „Слобожанщина” – форма співробітництва будівельних компаній Белгородської і Харківської областей” (25 травня 2007 року в м. Харкові);

8 серпня 2007 року в м. Белгороді в рамках Белгородського третього будівельного форуму було підписано угоди щодо створення „Будівельного кластера Єврорегіону „Слобожанщина” як форми співробітництва Будівельних компаній Белгородської і Харківської областей”;

круглий стіл „Перспективи розвитку ринку фінансових послуг Єврорегіону „Слобожанщина” (24 квітня 2009 р. у м. Харкові)

„Карпатський Єврорегіон“:

укладено більш ніж 50 двосторонніх угод про співпрацю в економічній, культурній, науковій, освітній сферах, а також реалізовано та реалізуються такі проекти:

проект „INTERREGIO”, який спрямований на розвиток інфраструктури регіонів, вирішення спільних проблем в економічній, культурній, екологічній, соціальній, освітній сферах тощо;

проект „Жива Тиса”, який, зокрема, передбачає співпрацю з єврорегіоном Маас-Рейн;

проект „Асоціація музеїв та картинних галерей Карпатського єврорегіону”, який передбачає посилення уваги органів влади та громадськості до збереження пам'яток історії та культури, залучення ресурсів для розвитку музейних установ та проведення робіт зі збереження пам'яток культури, розвиток туризму;

проект „Зелені Карпати”, що передбачає співробітництво в туристично-рекреаційній сфері;

проект „Польсько-українське агентство комунального розвитку”, що пе-

редбачає створення постійного механізму підтримки польсько-української співпраці в комунальній сфері та з питань розвитку місцевої демократії шляхом встановлення системи обміну інформацією, розвитку контактів між підприємствами тощо;

проект „Центр підтримки економічних ініціатив та транскордонного співробітництва („Долина Стругу”) передбачає створення центру для надання допомоги місцевим компаніям та приватним підприємцям у пошуку партнерів та інформації стосовно можливостей залучення інвестицій;

проект „Міс Карпатський єврорегіон”;

проект „Міста Карпатського єврорегіону – разом за розвиток туризму”, який сприяє співробітництву між містами єврорегіону в галузі муніципального туризму. В рамках проекту проведено туристичні виставки, створено Єврокарпатську мережу міст та Бюро туристичної співпраці міст Карпатського єврорегіону.

„Чорноморський Єврорегіон” [202]:

розвиток співробітництва між членами-учасниками, представленням та підтримкою їхніх спільних інтересів і співпраця з існуючими міжнародними організаціями в басейні чорного моря;

встановлення стосунків між населенням Чорноморського басейну з метою розвитку ініціатив прикордонного співробітництва;

розвиток інфраструктури, включаючи енергосистеми, транспорт і комунікаційні мережі; підтримка економічних ініціатив та ін.

Транскордонна співпраця як одна з форм транскордонної взаємодії (що включає також виробничу кооперацію, торгівлю, туризм, дипломатичні зв'язки, взаємодію з питань безпеки) є сукупністю двосторонніх і багатосторонніх зв'язків між органами влади, господарюючими суб'єктами, громадськими організаціями і населенням прикордонних регіонів двох та більше країн. Зв'язки, що виникають і розвиваються в ході трансграничної співпраці, сприяють поглибленню інших форм транскордонної співпраці [253].

Чекалина Т. М. відмічає, що особливістю транскордонної співпраці є регіональний характер даного процесу: на відміну від традиційної системи зовнішніх зв'язків, що реалізовується в цілях забезпечення національних інтересів на вищому державному рівні, трансгранична співпраця здійснюється на рівні регіонів і навіть локальних співтовариств (муніципалітетів) сусідніх територій, розділених державним кордоном [253].

Московкін В. М. в дослідженні транскордонної співпраці за участю Російської Федерації, нарахує 13 єврорегіонів, в тому числі за участю України 3, які розглянуто в табл. 3.2 [150].

Таблиця 3.2

Євро регіони, учасником яких є Російська Федерація

Європейські області	Назва Євроregionу	Країни-партнери
Північна Європа та Балтійське море	„Euroregio Karelia”	Фінляндія
	„South-East Finland-Russia”	Фінляндія
	„Peipsi Trans-boundary Cooperation”	Естонія
	„Euroregio Pskov-Livonia”	Естонія, Латвія
	„Euroregion Saule”	Латвія, Литва
	„Euroregion Baltic”	Данія, Литва, Польща, Швеція
	„Euroregion kyna-kawa”	Польща
	„Euroregion Šešupė”	Литва, Польща
Центральна та Східна Європа	„Euroregion Nemunas”	Білорусія, Литва, Польща
	„Euroregion Dnepr”	Білорусія, Україна
Масштабна транскордонна співпраця	„Euroregion Slobozhanschina”	Україна
	„BEAC- Barents Euro-Arctic Council”	Норвегія, Фінляндія, Швеція
	„Euroregion Black Sea”	Вірменія, Азербайджан, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Румунія, Туреччина, Україна

Аналізуючи дані табл. 3.2, відмічено важливість транскордонної співпраці України та Російської Федерації на взаємовигідних умовах для обох сторін. Так, Чекальна Т. М. відмічає, що прикордонні регіони (які характеризуються деякою мірою економічної і культурної взаємодії), що співіснують, формують потенційний або такий, що зароджується трансграничний регіон. Такі території можуть в перспективі розвиватися як багатополярні регіони-мости, що характеризуються високою внутрішньорегіональною доступністю і розвитком матеріальних і нематеріальних потоків. Інтенсивну мережну співпрацю на всіх рівнях і наявність загальної стратегії розвитку обумовлює синергетичний ефект, оскільки розподіл праці і використання загального резерву ресурсів, знань й інформації забезпечують підвищення ефективності і диверсифікацію послуг [253].

Отже, транскордонна співпраця й розвиток єврорегіонів України зберігають великий потенціал для поглиблення діалогу Україна – ЄС та іншими сусідніми країнами, але для його реалізації потрібна якісна регіональна політика.

Отже, Єврорегіони України повинні стати площадкою розвитку транскордонного співробітництва, а саме створення нового рівня соціально-економічних взаємовідносин прикордонних територій з використанням кластерних технологій.

РОЗДІЛ 4

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ

4.1. Зарубіжний та вітчизняний досвід формування транскордонних кластерів

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку, актуальною проблемою виступає депресивність прикордонних регіонів. Вирішенням цієї проблеми може стати створення транскордонних кластерів, що сконцентрують ресурси, використовуючи особливості приграничних територій. Зарубіжний досвід ефективного господарського розвитку регіонів, підтверджує актуальність використання в процесі реформування економіки концепції кластерів.

Створення нових виробничих систем (кластерів), як показує світовий досвід є потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку, який може мати вплив через збільшення зайнятості відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищення ступеня оплати праці, стійкості та конкурентоспроможності регіонального виробництва [236].

Створення єврорегіонів і кластерів мають спільну базу реалізації, тому що їх основою є загальний територіально-фінансово-економічний принцип. У зв'язку з цим активна робота з транскордонного співробітництва єврорегіону „Слобожанщина” була відзначена на державному рівні, і цьому сприяло впровадження в його діяльність кластерних ініціатив.

Проведення у червні 2008 року у Львові Міжнародної науково-практичної конференції „Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів” підтвердило інноваційність застосування кластерів у транскордонному співробітництві. Це пов'язано з тим, що наявність кордону фізично ускладнює можливість одержання кожним жителем прикордонної території обох країн суми благ, які б забезпечували покращення його якості життя. Особливість транскордонного співробітництва пов'язана із спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сферу обслуговування, інфраструктуру).

Створення єврорегіону надає можливість кожній країні у прикордонній зоні сприяти нівелюванню суттєвих відмінностей у оперативному радіусі мо-

жливого щоденного руху будь-якого мешканця через спільний розвиток території. Тупиковість кордону однаково шкодить кожній країні-сусіду.

Ознаки кластера, пов'язані із географічною близькістю, наявністю сталих виробничих та комерційних зв'язків, загальною метою підвищення якості життя надають формуванню єврорегіону важливого змісту і базу для розвитку. Поява кластерів, побудованих на регіональній спеціалізації, сприяла конкурентоспроможності Європи. На одній із конференцій в Ужгороді підприємці та промисловці дійшли згоди, що саме прикордонне співробітництво може стати початком українського економічного прориву.

Більшість економістів відзначають, що території, на яких складаються кластери, стають лідерами світової економіки. Крім того, слід відзначити, що кластерна економіка – поняття інтернаціональне.

Створення базових основ концепції формування транскордонних мегакластерів із визначенням шляхів щодо тиражування розробленої концепції на інші єврорегіони України сприятиме покращенню інвестиційного клімату та прискорення подолання негативних тенденцій у зовнішній торгівлі, особливо за умов членства в СОТ.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 „Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року” із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 16 травня 2007 року № 750 передбачено створення науково-виробничих кластерів, зокрема у Львівській та Київській областях. Але зміни, які відбулися у транскордонному співробітництві 2007–2008 років і прийняття окремого доручення Кабінетом Міністрів України щодо розробки „Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів” сприяє прискоренню транскордонного кластерного руху в Україні.

Досвід формування кластерів у Бурятії (Російська Федерація) довів, що для формування стійких кластерів важливою є їх транскордонний характер, що дозволяє латентні та потенційні кластери значно посилювати.

Вітчизняний та зарубіжний досвід засвідчує ефективність транскордонного кластерного співробітництва для вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів [212]. Так, найбільш відомий транскордонний біофармацевтичний кластер Біодолина було створено 1996 року у долині річки Верхній Рейн (на території Франції, Швейцарії та Німеччини). Приблизно 250 тис. чоловік, або 10 % від загального населення цього регіону, зайняті у біофармацевтичній галузі, до складу якої традиційно належать відомі наукові установи, (чотири університети, численні дослідницькі центри), штаб-квартири

таких світових фармацевтичних гігантів, як Новартіс, Рош, Сіба, філії великих фармацевтичних підприємств (Джонсон і Джонсон, Файзер, Санофі-Авентис).

Крім цього, важливу роль у виникненні Біодолини відіграла підтримка з боку місцевих та регіональних органів влади.

Серед інших відомих транскордонних кластерів у зарубіжних країнах можна назвати:

„Долина Медікон”, яка розташована на кордоні Данії та Швеції навколо затоки Ересунн. Вона нараховує 26 лікарень, 12 університетів з 4 000 дослідниками та 135 000 студентами. Діяльність цього кластера сприяла утворенню 30 000 робочих місць більш, ніж на 160 підприємствах;

кластер біотехнологій, регіон Орезунд (Данія-Швеція), який об'єднує мережу численних фармацевтичних і біотехнологічних фірм, університетські лікарні та університети;

м. Твенте, німецько-голландський транскордонний кластер, який охоплює регіональні кластери і мережі в технологічних секторах пластмас, металообробки та біомедичному секторі;

м. Венло, німецько-голландська мережа регіональних кластерів постачальників, технічних агентств та інноваційних установ навколо транснаціональних корпорацій Osè і Nedcar;

„Долина Доммель” (Бельгія та Нідерланди), яка складається з регіональних кластерів фірм високих технологій та інноваційних організацій;

автомобільний кластер між Португалією і Іспанією;

кластер скла, який розташований на суміжних територіях Австрії, Німеччини та Чехії;

текстильний кластер, який функціонує на території прикордонних регіонів Австрії та Чехії;

технологічний кластер, який створений та діє на суміжних територіях Австрії та Словенії тощо.

В Україні також почалися процеси формування транскордонних кластерів та реалізації транскордонних кластерних ініціатив. Так, в теперішній час відбуваються організаційні заходи щодо формування транскордонного логістичного кластера у Закарпатській області. У Луганській області вивчаються можливості розвитку транскордонних кластерних ініціатив у таких напрямках, як транспортне машинобудування, сільське господарство, медицина тощо.

У 2008 році на базі Харківського національного економічного університету (кафедра туризму), ВАТ Харківський регіональний фонд підтримки підприємства, Белгородського державного університету (кафедра туризму), Белго-

родського обласного фонду підтримки малого підприємництва було утворено транскордонний туристичний кластер, пілотний проект якого запроваджується у Золочівському (Україна) та Гайворонському районах (Російська Федерація).

Інститутом промисловості НАН України [47] (м. Донецьк) досліджуються можливості і механізми формування транскордонних високотехнологічних кластерів, зокрема нанотехнологій. Ознаки кластера, пов'язані із географічною близькістю, наявністю сталих виробничих та комерційних зв'язків, загальною метою підвищення якості життя надають формуванню євро регіону важливого змісту і базу для розвитку. В Україні існує достатньо прикладів кластерного руху [201], але їх головним недоліком є недовикористання системних ознак побудови кластерів та як наслідок – недостатня реалізація ринку фінансових послуг як забезпечувальної підсистеми їх розвитку.

Сучасна система територіального планування в Україні сформувалась на основі багаторічного вітчизняного досвіду, який розвивається, особливо останнім часом, все більше під впливом міжнародних факторів, зокрема відповідно до вимог Європейських керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту (м. Ганновер, 2000) та Європейської Хартії регіонального просторового планування (Торре-молінос, 1983) [134].

Наявність кластерів у сфері бізнес-послуг має поширення в Європі, в таких країнах, як Фінляндія, Італія, Швеція, Данія та ін. Реалізація в Україні проекту „Сприяння регіональному розвитку в Україні” має за мету формування уявлень про європейські стандарти якості життя на прикладі обраних регіонів: Волині, Вінничини, Черкащини для розвитку в них конкурентних переваг [153].

Відмінною рисою розробленого проекту Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [238] є визначення нового підходу до формування транскордонного простору між євро регіонами. Стосовно українсько-російського кордону, який перевищує третину загального кордону України з іншими державами, передбачається обговорення пропозиції євро регіону „Слобожанщина” щодо об'єднання зусиль євро регіонів „Дніпро”, „Ярославна”, „Слобожанщина”, „Донбас” та частково Чорноморського басейну для створення євро регіональної просторової платформи для спільного транскордонного кластерного розвитку.

Успіх у виконанні цього завдання означає мінімізацію соціальних, екологічних, етнічних витрат від впровадження кластерного розвитку, забезпечення безконфліктного ресурсного менеджменту по обидва боки кордону, визначення споріднених завдань з підвищення конкурентних переваг певної місцевості.

На Міжнародній конференції з питань транскордонних кластерів та покращення інвестиційної привабливості регіонів (14 вересня 2009 року, м.Київ)

був представлений за підтримки посольства Норвегії в Україні план Стратегічного розвитку промисловості та бізнесу у співробітництві між Сьор-Варангером та Печенегським районом як приклад транскордонного кластера. Ключовими сферами співпраці є „нафта та газ”, „шахти”, „логістика”, „туризм” та „інформаційні технології”. 2006 року Уряд Норвегії запропонував ідею створення „Поморської зони” для розвитку потенціалу кожного із партнерів у співпраці: порт Кіркенес та порт Ліінхамарі, аеропорт Кіркенес та аеропорт Ліінхамарі, спільні економічні зони та інші заходи. Основні цілі – це розвиток транскордонного співробітництва у промисловості та бізнесі між підприємствами Печенегського району та муніципалітету Сьор-Варангер у Поморській зоні, сприяння створенню нових підприємств великими державними та міжнародними промисловими підприємствами, підготовча робота із встановлення діалогу та початок співробітництва. Центральну роль в цьому відіграє „Промисловий парк Кіркенеса”. Заплановані результати: покращення умов для створення нових підприємств (знищення перешкод, розвиток потенціалу, спільний маркетинг, координація зусиль). Строки реалізації – 2009 – 2013 рр.

Застосування механізмів адаптації моделі кластерів до середовища України дасть можливість створити умови для продуктивної співпраці трьох секторів [22] – влади, бізнесу та ринкової інфраструктури, зокрема, вищих навчальних закладів.

Перспективи використання фінансових послуг в євро регіонах мають базуватися на реалізації концепції приватно-державного партнерства, використанні встановлених відносин у різних сферах між територіями різних держав, автономізації фінансово-організаційного забезпечення підприємництва, збереженні національного ринку фінансових послуг в умовах глобалізації. Негативний досвід Польщі має бути врахований [66], тому саме кластерні ініціативи дозволять об'єднати конкуренцію та глобалізацію без втрати національних пріоритетів.

4.2. Вимоги до формування транскордонних кластерів та обґрунтування відходу від галузевого критерію

Проведення кластерної політики необхідне, оскільки її потенціал дозволяє концентруватися на вирішенні низки гострих проблем економіки [171]:

розвиток конкуренції як рушійної сили підвищення конкурентоспроможності компаній через підтримку креативних підприємств і створення сприятли-

вого середовища, в якому і слабкіші компанії могли б підвищувати свою конкурентоспроможність;

сприяння розвитку та підвищенню інноваційного потенціалу малих і середніх підприємств, які в основній масі формують кластерні ініціативи і регіональні/локальні кластери;

акцент на мікроекономічному підході в кластерній політиці дозволяє враховувати локальні особливості розвитку і виробляти адресні програми по прискоренню розвитку і підвищенню конкурентоспроможності компаній на базі не успадкованих (природні ресурси і т.п.), а, перш за все, створюваних чинників виробництва (висококваліфікована робоча сила, доступна інфраструктура та ін.) [56];

реалізація кластерної політики базується на ефективній взаємодії між органами державної влади і місцевої самоврядуності, бізнес-співтовариством і науково-освітніми установами, що сприяє взаємному вдосконаленню і підвищенню ефективності в роботі.

На основі проведеного аналізу Леонтьєвим А. В. [135] сформульовані наступні теоретичні положення по управлінню кластерними взаємодіями:

управління кластерними взаємодіями здійснюється у науково-системному інтеграторі (НСІ) на основі кластерного, стратегічного, трансакційного підходів;

ефективність управління взаємодіями залежить від числа взаємодій. Чим менше число взаємодій, тим прозоріше система управління і оперативніше управлінські рішення в ході реалізації кластерних проектів;

виходячи з розвитку кластерного підходу за теорією М. Портера кластери розглядаються на великій території (рівень регіонів і країни) та визначено поняття кластер як сукупність наукових, інноваційних, освітніх, промислових і підприємницьких підприємств, що володіють необхідними можливостями та потенціалом і що ефективно взаємодіють один з одним на національному і міжнародному рівнях для досягнення головної мети партнерської діяльності – створення конкурентоспроможної продукції на світовому ринку;

теоретично найбільший інноваційний потенціал для створення конкурентоспроможної продукції сконцентрований в наукоємних комплексах. Критерієм наукоємного комплексу є територіальна концентрація наукових підприємств освітніх, інноваційних, наукових, промислових, бізнес-структур і обслуговуючих компаній;

процес розвитку коопераційних зв'язків у кластері не може носити примусовий адміністративний характер, а повинен бути побудований на мотиваційній, стимулюючій основі;

реалізація кластерного підходу інноваційного розвитку втілюється в НСІ.

Суть концепції НСІ полягає у формуванні інноваційної інфраструктури й інтелектуального потенціалу світового рівня, наукових компетенцій в області технологій світового масштабу і залученні інвестицій, що забезпечують створення масштабного випуску конкурентоспроможної продукції [135].

Загальним критерієм ефективного функціонування кластерної структури є максимізація мобільності групи без збитку для її керованості [86].

Ждановою О. І. визначена кластерна стратегія управління на прикладі промислових підприємств Росії для підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Науковець доводить, що методологічно важливим питанням став вибір інституційного елемента – ядра в новій структурі економіки й основним об'єктом дії. У свою чергу, даний вибір визначатиме принципи господарської побудови російського економічного простору і напряму його трансформації. В даний час питання про те, який принцип організаційно-структурного оформлення господарського комплексу оптимальний для Росії і, відповідно, яка форма інтеграції забезпечить великі конкурентні переваги російської промисловості, не вирішений [86].

Дослідник доводить, що для Росії найбільш прийнятне формування промислових кластерів у межах адміністративно-територіальних одиниць (республік, країв, областей), що обумовлене більшою результативністю процесу управління видами економічної діяльності на регіональному рівні порівняно із загальнонаціональним. Вибір стратегії розвитку кластерів як концепція державної регіональної промислової політики дозволить підсилити переваги кластерних форм організації промислових підприємств, як „точок зростання”, і забезпечить вихід на світовий ринок конкурентоздатних компаній, що особливо актуально в умовах глобалізації, і посилення міжнародної конкуренції [86].

Проф. Московкін В. М. (БЕЛДУ) пропонує наступні методи аналізу й інструменти транскордонної кооперації [150]:

обстеження компаній і організацій на предмет оцінки їх інноваційного потенціалу і потенціалу транскордонної кооперації (збір інформації, анкетування, кількісні оцінки, інтегральні показники);

кластерний аналіз, що проводиться з метою картування і конструювання транскордонних кластерів;

картування, профілізація і планування нових транскордонних територіальних утворень;

аналітичні процедури регіонального бенчмаркінгу і прогнозування, що використовуються для моніторингу, порівняльного аналізу і ухвалення управлінських рішень в процесі транскордонної кооперації;

онлайніві портали і платформи з сильною аналітичною складовою;
інформаційно-аналітичні бюлетені, поширювані в паперовому й електронному вигляді серед учасників транскордонної кооперації;

науково-методологічні і проектні семінари, картування і конструювання нових трансграничних територіальних утворень і кластерів;

бенчмаркінгові семінари з обміну знаннями і досвідом, що проводяться у межах успішно функціонуючих транскордонних територіальних утворень і кластерів;

традиційні кластерні наради;

вебметрична рейтингова оцінка діяльності єврорегіонів (повних і неповних членів Європейської асоціації прикордонних регіонів) [144];

вебметрична рейтингова оцінка діяльності учасників транскордонного територіального утворення, що проводиться в рамках певного класу компаній або організацій [150, 144].

У результаті аналізу теоретичних досліджень [171, 135, 86, 111, 152] з питань існуючих типів і форм кластерів встановлено, що відсутня їх загальноприйнята класифікація.

Поняття кластера найчастіше використовується відносно індустріальних кластерів. Але багато економістів вважають такий підхід некоректним, оскільки кластери можуть бути найрізноманітніших типів і мають різні виміри. Наприклад, в Сінгапурі, біля якого немає сировинних ресурсів, значний розвиток отримали сервісно-технологічні кластери. Частина дослідників розглядають кластер у застосуванні тільки до регіональної і місцевої економіки, тоді як інші говорять про можливість існування трансграничних кластерів [152].

Казарян Н. В. [111] виділяє декілька типів кластерів. Характеристика кожного з них представлена у табл. 4.1.

Необхідно зазначити, що представлена типологія кластерів має загальний вигляд без виділення критеріїв поділу.

Пилипенко І. В. пропонує розділити кластери за наявністю географічної складової [171]:

до зовнішньопросторових кластерів відносяться промислові і національні кластери – групи родинних взаємозв'язаних галузей промисловості і сфери послуг економіки країни, що найуспішніше спеціалізуються в міжнародному розподілі праці;

до просторових кластерів відносяться регіональні, трансграничні і локальні кластери – групи географічно сконцентрованих компаній з однієї або сумі-

жних галузей і інститутів, що підтримують їх, розташованих у певному регіоні (муніципалітеті), виробляючих схожу або взаємодоповнюючу продукцію, і що часто використовують зовнішні економії на масштабах виробництва, за рахунок яких підвищується продуктивність праці компаній і конкурентоспроможність кластерів у світовій економіці.

Таблиця 4.1

Типи кластерів та їх характеристика

Тип кластера	Характеристика
Національні	Зовнішньопросторові групи суміжних конкурентоспроможних галузей, виділені з використанням коефіцієнта локалізації і методики міжгалузевого балансу
Мегакластери	Сектори економіки з взаємозалежними прямими (зворотними) зв'язками, які постійно функціонують, між постачальниками і споживачами, що створюють конкурентоспроможну продукцію в рамках декількох галузей
Регіональні	Крупні, середні і дрібні підприємства, взаємопов'язані в рамках горизонтально, вертикально інтегрованих галузевих стосунків у рамках одного регіону
Транскордонні	Розвиваються в регіонах два і більш за країни
Локальні	Розташовані в одному місті (районі), до них відносяться „промислові райони”
Зв'язані	Мають загальні галузі промисловості, використовують аналогічні уміння і технології
Високорозвинені	Випускають конкурентоспроможну продукцію на внутрішньому (зовнішньому) ринку; характеризуються високою довірою і швидким обміном інформації між географічно близькими підприємствами-членами кластера, окремі з яких одночасно змагаються і співробітничать між собою; мають чітку програму розвитку
Стійкі	Відрізняються позитивною динамікою становлення всіх елементів внутрішньої взаємодії, які ще не досягли необхідного рівня розвитку для здобуття упевнених вигод від агломерації
Потенційні	Характеризуються нерівномірним розвитком структури кластера і слабкістю окремих елементів, що входять в його склад, але мають виражені конкурентні переваги і фундаментальні чинники, сприяючі подальшому розвитку, вимагають підтримки уряду
Латентні	Поєднують ряд успішних підприємств, але поки не мають повної кластерної структури, процеси формування якої проходять повільно

Леонтьєвим А. В. визначено, що для зручності управління інноваційним розвитком розрізняють наукові, інноваційні, технологічні промислові й інвестиційні кластери. Кожен тип кластерів має свої особливості кластеризації залежно від функцій або місії у загальній схемі управління [135].

Найбільш типовий профіль сформованих російських кластерів, представлений Ждановою О. І. [86], надано у табл. 4.2.

Типологія російських кластерів

Критерій	Тип кластера			
Стадія життєвого циклу	Ембріональний	Розвинений	Зрілий	
Рівень розвитку	Сильний	Стійкий	Потенційний	Латентний
Економічна значущість	Зростаючий	Що зменшується	Стабільний	
Кордони локалізації	Міський	Регіональний	Національний	Міжнародний
Глибина	Глибокий	Дрібний	Невизначеної глибини	
Спеціалізація	Індустріальний	Інноваційний	Сервісний	
Характер ядра	Центрований		Дифузний	
Організаційно-господарська форма	Холдингова		Традиційна	

Склад промислових кластерів у Росії науковець зводить до трьох типів [86]:

кластери з регіонально обмеженою формою економічної діяльності усередині родинних секторів, як правило, орієнтовані на взаємозв'язок із науковими й освітніми установами, або мікрокластери;

кластери з вертикальними виробничими зв'язками у вузьких сферах діяльності, утворені довкола головних компаній або мережі основних підприємств, що охоплюють процеси виробництва, постачання і збуту, або регіональні кластери;

галузеві кластери, компанії яких спеціалізуються на певному виді промислового виробництва, характеризуються високим рівнем агрегації, або мегакластери.

У дисертаційному дослідженні Інституту економіки РАН (секторі проблем конкурентоспроможності Центру інститутів ринку і розвитку конкурентних стосунків) Жданової О. І. з питань кластерної стратегії управління промисловими підприємствами як чинника підвищення конкурентоспроможності (2008) [86] обґрунтована вигідність для російської економіки не лише створення „внутрішніх” кластерів як стійких субконтрактингових схем, але і формування трансграничних кластерів, що передбачають інтенсивний обмін ресурсами, технологіями і ноу-хау, що сприяють побудові єдиного інноваційного й інформаційного простору, трансферу управлінських рішень у сфері кластеризації промисловості і, як наслідок, забезпечують взаємне зміцнення конкурентоспроможності.

У контексті формування транснаціональних кластерів особлива увага приділяється великим потенційним можливостям Північно-західного федера-

льного округу Росії (далі ПЗФО), на території якого розташовані підприємства всіх основних галузей як добувної, так і оброблювальної промисловості. Округ є єдиним російським регіоном, що має загальний кордон з державами – членами Європейського Союзу. Практично весь товарообіг з країнами ЄС проходить через територію ПЗФО і відповідно всі вантажі доставляються до місця призначення через його транспортні вузли. Це робить промислові комплекси ПЗФО привабливими для закордонного бізнесу. У результаті вони розглядаються як база для формування транснаціональних кластерів, що в майбутньому стане найважливішим чинником забезпечення стійкого розвитку економіки північного Заходу і прискорення процесу інтеграції Росії у світову спільноту. Так, прикладом може бути промислова співпраця ПЗФО з Фінляндією [86].

Для Російської економіки вигідне не лише створення „внутрішніх” кластерів як стійких субконтрактингових схем, але і побудова трансграничних кластерів (у першу чергу, з Фінляндією, Норвегією і Китаєм), що забезпечують зміцнення конкурентоспроможності прикордонних територій Росії за допомогою інтенсивного обміну ресурсами, технологіями (як виробничими, так і управлінськими), ноу-хау, реалізації оригінальних бізнес-моделей, створення єдиного інформаційного простору і тому подібна участь у таких ракурсах формує передумови, що дозволяють Росії надалі зайняти гідне місце у світовій економічній системі. Насьогодні сильні експортні позиції Росія зараз займає в чотирьох мегакластерах: виробництво нафти і газу, вугілля, металів і деревини [86].

Проблеми формування кластерів розглядаються у працях киргизського науковця А. Мусабасвої [152]. Дослідник стверджує, що при плануванні можливого входження Киргизстану у трансграничні і світові економічні кластери важливо усвідомити, що необхідно розвивати конкуренцію всередині країни з метою виробництва конкурентоспроможних товарів, вивчати можливості і перешкоди для складання міжнародних кластерів. Наприклад, потрібно задатися питанням, наскільки реалістично розвивати регіональні центрально-азіатські кластери, враховуючи недолік кооперації між країнами Центральної Азії, нерівномірність розвитку країн регіону, недолік продукції з високою доданою вартістю, відсутність або недолік політичної свободи [152].

Киргизстан повинен орієнтуватися на входження у регіональні і світові кластери переробки і реалізації сільгосппродукції, рідкоземельних корисних копалин, комунікаційних і туристичних послуг [13].

Концепція кластерів не копіює територіально-виробничі комплекси (далі ТВК), вони також і не суперечать один одному, можуть існувати паралельно у країнах із значними диспаритетами за рівнем розвитку і освоєння регіонів [171].

Тому виділення промислових кластерів у Росії за допомогою стандартних математико-статистичних методів повторюватиме дослідження із побудови ТВК (регіон – його вихідні параметри – промислова структура), лише в зворотній послідовності. Ефективнішими є дослідження регіональних форм організації виробництва в нових галузях господарства, орієнтованих на споживача, і пов'язаної з ними сфери послуг, які розвиваються після переходу Росії до ринкової економіки і представлені в основному малими та середніми підприємствами. Порівняльна характеристика просторових кластерів і ТВК, сформована Пилипенком І. В. [171], надана у табл. 4.3.

Ждановою О. І. [86] сформульований кластерний підхід до промислової політики Росії на регіональному рівні, що передбачає відмову від традиційної системи галузевих пріоритетів і перехід до політики державної підтримки конкурентоспроможних кластерів взаємопов'язаних компаній, а також запропоновані способи управління процесом формування промислових утворень кластерного типу з боку регіональних органів влади в разі вибору кластера як нової інституційної одиниці російської економіки.

Відмова від галузевого критерію є важливим кроком не лише для покращення організації виробничо-господарської діяльності промислових підприємств, але і для інших сфер (зокрема послуг з оцінки бізнесу).

Основним етапом оцінки вартості бізнесу методами порівняльного підходу є вибір об'єктів порівняння для визначення розрахункового значення цінного мультиплікатора [163]. Аналіз вітчизняних та закордонних досліджень показав, що в теорії і практиці оцінки відсутня узгоджена думка відповідно кількості та змісту критеріїв порівняння об'єктів-аналогів.

Серед провідних вітчизняних та закордонних спеціалістів з оцінки бізнесу є головне протиріччя щодо вибору компаній-аналогів – обов'язковість дотримання галузевого критерію при виборі об'єктів порівняння [30, 163, 79, 185, 207, 245, 206, 256, 257, 263, 164, 161] чи підбір компаній-аналогів за кількісними критеріями – значення дохідності (потенціал зростання), ризикованості цінних паперів та темпами приросту грошових потоків незалежно від галузі об'єкта оцінки [63, 65].

Відповідно до Міжнародних правил оцінки № 6 „Оцінка бізнесу” [147, с. 43], п. 5.14.1 подібні до об'єкта оцінки підприємства повинні бути в тій же самій галузі, що й об'єкт оцінки, чи в галузі, що відповідає тим самим економічним змінним. Тобто, за даного визначення як аналоги можна використовувати підприємства, що належать до близьких галузей, які залежать від споріднених факторів економічного середовища.

Порівняння просторових кластерів і територіально-виробничих комплексів

Параметри порівняння	Регіональні/ локальні кластери	Територіально-виробничі комплекси
Умови утворення форм організації виробництва	Ринкова економіка (капіталістична система) – максимізація прибутку	Планове господарство (соціалістична система) – мінімізація витрат суспільної праці
Генезис	Просторовий прояв ринкових сил – агломераційний ефект; використання компаніями зовнішньої економії на масштабах виробництва для підвищення продуктивності праці	Реалізація на практиці теоретичних розробок учених на базі техніко-економічних моделей придатних для параметризації
Місце розташування	Освоєні райони, в межах агломерації можуть утворюватися декілька кластерів з різною спеціалізацією	Райони нового освоєння з низькою щільністю населення
Профіль компаній і управління	Домінування малих і середніх підприємств (виробництво і надання послуг), а також часто ВУЗи, НДІ і орган, що здійснює контроль за розвитком кластера в цілому	Великі вертикально-інтегровані заводи, управління з єдиного центру (Держплан СРСР, міністерства)
Структура	Підприємства з однієї підгалузі з суміжними послугами	Великий міжгалузевий комплекс – декілька галузей базисної групи і комплексують виробництва
Галузі спеціалізації	Високотехнологічні галузі в промисловості і сфері послуг, а також традиційні галузі промисловості, орієнтовані на споживача	Галузі гірничодобувної і важкої промисловості, орієнтовані на виробника
Роль інформації	Ключова роль інформації у формуванні кластера, інформаційний обмін між підприємствами і їх співробітниками: обмін ідеями і „ноу-хау”, формування мережних структур компаній у кластері	Відсутність інформаційних потоків між співробітниками різних підприємств, необхідних для удосконалення виробничих процесів
Роль людського капіталу	Ключова роль – носій знань і навиків, формування в кластері пулу робочої сили, часто підвищена заробітна плата у кластері порівняно до інших регіонів	Другорядна роль; трудові ресурси – це один з чинників розвитку продуктивних сил в ТВК

У країнах з розвиненим фондовим ринком оцінювачі схильні відходити від виключно галузевого критерію відбору об'єктів порівняння. Таку практику започаткував провідний американський спеціаліст з оцінки бізнесу Асват Дамодаран [65], який стверджує, що величина будь-якого мультиплікатора ви-

значається однаковими базовими факторами – ризиком цінного паперу, доходами, які він приносить та темпами зростання доходів. Економіст дає своє визначення поняття порівняної підприємства як такої, в якій грошові потоки, потенціал зростання та ризик схожі з аналогічними показниками оцінюваної підприємства” [65, с. 620].

Результати аналізу можливих критеріїв відбору об’єктів порівняння, що пропонуються різними економістами, з розподілом їх на якісні та кількісні, узагальнено у табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Критерії відбору компаній-аналогів

Якісні критерії	Кількісні критерії
Галузь	Структура інвестованого капіталу
Розмір підприємства	
Одно- або багатопродуктовість бізнесу	Структура активів підприємства
Ринки збуту продукції	
Місцезнаходження	Динаміка фінансових результатів
Номенклатура випуску продукції	
Диверсифікація продуктової структури	
Строк економічного життя підприємства	Фінансовий ризик
Характер взаємозамінності вироблених продуктів	Рівень ліквідності акцій підприємства
Залежність від споріднених економічних факторів	Кредитоспроможність підприємства
Географічна диверсифікованість	Оборотність дебіторської заборгованості, запасів, чистого оборотного капіталу, основних фондів
Кількісні знижки на сировину	
Цінові розходження за подібними товарами	
Якість менеджменту	Показники прибутковості бізнесу (рентабельність продажу та ін.)
Місце компанії на ринку	
Питома вага профільної продукції	Балансова вартість активів

За результатами табл. 4.4 можна зробити висновок, що існує велика кількість критеріїв, за якими їх автори пропонують проводити порівняння об’єкта оцінки з компаніями-аналогами. Треба відмітити, що при такій кількості параметрів порівняння знайти подібний аналог буде практично неможливо, або їх кількість буде незначною, що не дозволяє висунути об’єктивні судження про вартість оцінюваного об’єкта. Крім того, за наявності відмінностей за будь-якими з критеріїв необхідне проведення коректувань, алгоритм розрахунку яких відсутній і у більшості випадків коректування проводяться за суб’єктивною думкою оцінювача. Ще однією проблемою відбору аналогів у межах певної галузі є значний розкид значень цінних мультиплікаторів, що дає можливість маніпулювання вартістю об’єкта оцінки.

З метою уникнення суб’єктивного фактору при визначенні розрахункового значення мультиплікатора та маніпулювання ринковою вартістю об’єкта

оцінки автор дотримується підходу до відбору об'єктів порівняння на основі ключових характеристик бізнесу без урахування галузевого критерію відбору.

Для доведення можливості використання даного підходу проведено перевірку значимості галузевого критерію в умовах функціонування ринку цінних паперів України.

Аналіз значимості галузевого критерію був проведений на основі сформованої бази даних, до складу якої увійшли 129 підприємств з 8 різних галузей. Галузева структура аналізованої бази даних надана в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Галузева структура бази даних для аналізу мультиплікаторів

Галузь	Кількість емітентів у аналізованій базі даних
Газозбагачувальні комбінати	7
Машинобудування	34
Виробництво коксу	7
Хімічна промисловість	13
Енергетика	27
Газопостачання	17
Металургія	18
Нафтопереробка	6
Усього	129

Для розрахунку та аналізу ринкових мультиплікаторів емітентів українського фондового ринку були використані дані річних звітів за 2007 рік [204] та інформація про ринкову ціну акцій за даними фондової біржі ПФТС [108].

Для вирішення поставленого завдання були розраховані найбільш поширені цінові мультиплікатори – P/S, P/E, MCap/BV, EV/S, EV/EBITDA, EV/EBIT, EV/A, EV/IC. Розрахунок вартості бізнесу проводився за формулою:

$$EV = MCap + Debt - Cash, \quad (4.1)$$

де EV – вартість бізнесу;

MCap – ринкова капіталізація підприємства;

Debt – величина довгострокового боргу;

Cash – сума грошових коштів та поточних інвестицій.

На попередньому етапі обробки статистичних даних був проведений аналіз варіативності вибірки, в результаті чого загальний об'єм сукупності аналізованих емітентів був зменшений до 101 підприємства.

Для визначення наявності особливостей формування ринкової ціни акцій окремих груп підприємств-емітентів був використаний непараметричний дис-

персійний аналіз за допомогою непараметричного рангового критерію Краскела та Уолліса [220] для перевірки статистичної гіпотези приналежності значень мультиплікаторів єдиній генеральній сукупності, оскільки перевірка за нормальним розподілом у даному випадку неможлива.

Загальна кількість спостережень $n = \sum_{i=1}^m n_i$, що належать m незалежним вибіркам $(1, 2, \dots, i, \dots, m)$ розміщено в єдиний варіаційний ряд і кожному значенню члена ряду присвоєно відповідний ранг від 1 до n з відміткою номера вибірки. Для рівних значень членів варіаційного ряду, що належать до різних вибірок, присвоєно однаковий (середній) ранг.

Статистикою критерію Краскела та Уолліса є наступна величина:

$$H = \frac{12}{n(n+1)} \left(\sum_{i=1}^m \frac{R_i^2}{n_i} \right) - 3(n+1), \quad (4.2)$$

де m – кількість вибірок;
 n – загальна кількість спостережень;
 R_i – сума рангів i -ї вибірки.

Правильність розрахунку рангових сум R_i контролюється за формулою:

$$\sum_{i=1}^m R_i = \frac{1}{2} n(n+1). \quad (4.3)$$

Величина H при $n_i \geq 5$ та $m \geq 4$ розподілена за законом χ^2 з $k = m-1$ ступенями свободи.

Якщо виконується нерівність

$$H \leq \chi_{\alpha}^2, \quad (4.4)$$

де χ_{α}^2 – квантиль рівня ймовірності α нормованої нормально розподіленої величини, що визначається за таблицею [220, с. 208], то нульова гіпотеза про тотожність генеральних розподілів, з яких взяті вибірки, не відкидають. У протилежному випадку приймається альтернативна гіпотеза про неоднорідність сукупностей.

Для проведення аналізу із сукупності емітентів без урахування викидів були використані ті галузі, що задовольняють вимозі $n_i \geq 5$. Таким чином в аналізі приймали участь 7 галузей (крім галузі нафтопереробки, оскільки після виділення із загальної сукупності значень мультиплікаторів, що мають значне відхилення від середнього, загальна кількість спостережень у конкретній галузі зменшилась до 4, що не задовольняє вимоги $n_i \geq 5$).

Вихідні дані для аналізу мають наступний вигляд: загальна кількість аналізованих галузей ($m = 7$), загальна кількість спостережень ($n = 98$), значення квантилю χ^2_α при рівні значимості $\alpha = 0,05$ та кількості ступенів свободи $k = m-1 = 6$ становить 12,6.

За результатами аналізу можна зробити висновок, що для кожного з розрахованих мультиплікаторів гіпотеза про тотожність вибірок єдиній генеральній сукупності повинна бути відхилена, що свідчить про існування особливостей формування ринкової ціни акції для різних груп підприємств-емітентів, акції яких котируються на фондовій біржі.

Встановлення значимості впливу галузевої приналежності при відборі об'єктів порівняння було виконано з використанням методів кластерного аналізу – агломеративно-ієрархічного методу (побудова дендрограми) та методу К-середніх [250, 173].

Оскільки аналізовані мультиплікатори мають різні діапазони значень, для запобігання викривлення отриманих результатів було проведено стандартизацію значень сукупності даних за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (4.5)$$

де $j = 1..m$;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення j -тої ознаки;

S_j – стандартне відхилення j -тої ознаки;

z_{ij} – стандартизоване значення j -того індикатора для i -того об'єкта.

У межах методу деревовидної кластеризації були використані наступні умови:

міра відстані між об'єктами – Евклідова відстань, яка є найпоширенішим методом визначення матриці відстаней, що розраховується за формулою [173]:

$$d_{x,y} = \sqrt{\sum_i (x_i - y_i)^2}, \quad (4.6)$$

де $d_{x,y}$ – відстань між об'єктами генеральної сукупності;
 x_i – значення i -го фактору об'єкта x ;
 y_i – значення i -го фактору об'єкта y .

Правило об'єднання або зв'язку – метод Ворда, що відрізняється від інших методів об'єднання в кластери тим, що використовує методи дисперсійного аналізу для оцінки відстаней між кластерами. Метод мінімізує суму квадратів відхилень для будь-яких двох гіпотетичних кластерів, які можуть бути сформовані на кожному кроці [250].

Отримана в результаті реалізації методу деревовидної кластеризації дендрограма наведена на рис. 4.1.

Агломеративно-ієрархічний метод (деревовидна кластеризація) дає тільки наочне відображення розподілу емітентів генеральної сукупності (рис. 4.1).

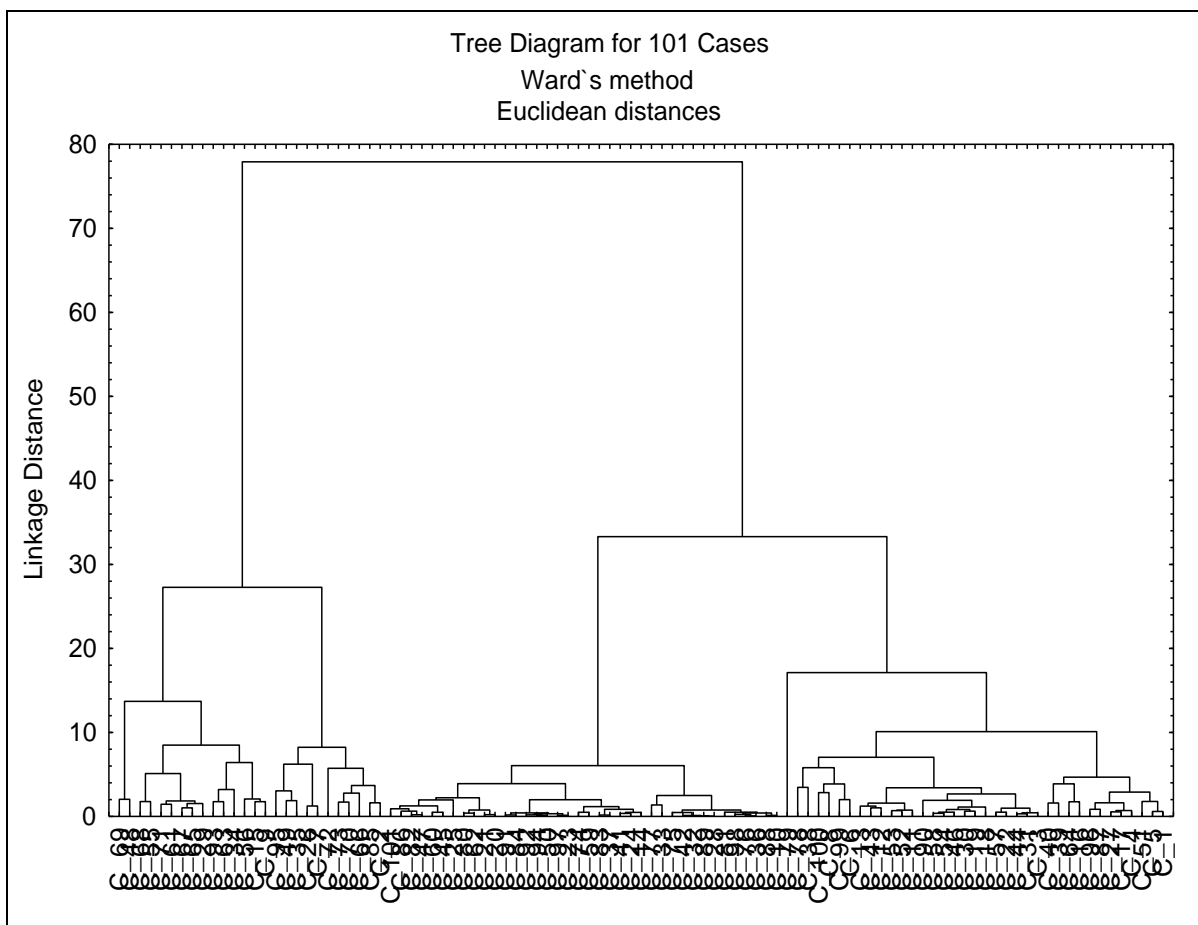


Рис.4.1. Дендрограма об'єднання емітентів у кластери за величинами ринкових мультиплікаторів

З рис. 4.1 видно, що вибіркова сукупність емітентів не є розрізненою, і з неї можна сформувати окремі кластери.

Перевірка впливу галузевої приналежності на розподіл значень мультиплікаторів була виконана методом К-середніх наступним чином:

до складу генеральної сукупності було включено 101 підприємство (після виключення з початкової бази даних пікових значень), кластерний аналіз був проведений для емітентів, до складу яких також була включена галузь нафтопереробки, що не відповідала умовам формування вибірки за критерієм Краскела та Уолліса;

оскільки галузева структура аналізованої вибірки складається з 8 галузей виробництва, була прийнята гіпотеза про можливий поділ генеральної сукупності на 8 кластерів.

Основним завданням методу К-середніх є поділ сукупності на задану кількість кластерів таким чином, щоб дисперсія між кластерами була як можна більша, а внутрішньокласова дисперсія – якнайменша, тобто відстань між кластерами повинна бути достатньо велика, а відстань між елементами кожного кластера незначна [173]. Характеристики міжкластерної та внутрішньокластерної дисперсії надано в табл. 4.6.

З табл. 4.6 видно, що міжкласова дисперсія значно перевищує внутрішньокласову, що свідчить про ефективність кластеризації.

Таблиця 4.6

Статистичний аналіз дисперсії за сформованими кластерами

Мультиплікатор	Міжкласова дисперсія	Кількість ступенів свободи	Внутрішньокласова дисперсія	Кількість ступенів свободи	Статистичний критерій (F)
P/S	82,792	7	17,208	93	63,919
P/E	78,763	7	21,237	93	49,274
Market/BV	85,287	7	14,713	93	77,014
EV/S	71,099	7	28,901	93	32,684
EV/EBITDA	76,442	7	23,558	93	43,109
EV/EBIT	63,750	7	36,25	93	23,365
EV/A	83,706	7	16,294	93	68,249
EV/IC	76,266	7	23,734	93	42,692

Для можливості доведення гіпотези про наявність впливу галузевої приналежності на розподіл величин мультиплікаторів була розглянута галузева структура отриманих кластерів (табл. 4.7).

Галузева структура кластерів

Галузь	Кластери (К)								Разом
	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	
Гірничо-збагачувальні комбінати	1	3	-	2	-	-	-	-	6
Машинобудування	2	-	-	11	3	12	-	1	29
Виробництво коксу	-	2	-	1	-	4	-	-	7
Хімічна промисловість	1	1	-	4	-	2	1	-	9
Енергетика	1	-	-	6	2	2	1	9	21
Газопостачання	1	-	1	1	-	6	-	-	9
Металургія	2	2	-	1	1	11	-	-	17
Нафтопереробка	-	1	-	-	-	2	-	-	3
Разом	8	9	1	26	6	39	2	10	101

З табл. 4.7 видно, що чітка залежність розподілу емітентів фондового ринку за даними мультиплікаторів від галузевої приналежності не встановлена.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу було визначено, що загальну кількість аналізованих емітентів за величинами їх мультиплікаторів не можна віднести до єдиної сукупності, тобто має місце особливості формування ринкової ціни акцій для різних груп підприємств-емітентів, акції яких котируються на фондовій біржі.

Кластерний аналіз емітентів показав, що розподіл підприємств-учасників фондового ринку за величинами їх мультиплікаторів не залежить від галузевого критерію, оскільки структура сформованих кластерів не відповідає галузевій структурі аналізованої сукупності підприємств-емітентів. З отриманих результатів можна зробити висновок, що ринкова вартість бізнесу формується під впливом факторів, відмінних від галузевої приналежності, що має бути предметом подальшого дослідження.

Розглянутий методологічний апарат та принципи проведення оцінки активів на фондовому ринку України довели, що використання мультиплікаторів є можливим і ефективним методом оцінювання підприємств-учасників фондового ринку.

4.3. Моделювання динамічного розвитку кластерних ініціатив

Організація економічної діяльності із застосуванням трансграничних кластерних ініціатив повинна бути орієнтована на застосування науково обґрунтованих методик, що враховують останні досягнення економічної теорії. У свою чергу, в даний час економічна наука активно використовує математичний апа-

рат, включаючи багато його розділів [26]. До них можна віднести теорію матриць, диференціальні та різницеві рівняння, теорії ігор і катастроф. Разом з тим, поведінка економічних систем визначає створення і розподіли матеріально-фінансових ресурсів між суб'єктами господарської діяльності усередині транскордонного кластера, що дозволяє формувати відповідні баланси. Вони природним чином узгоджуються з апаратом лінійної алгебри, який дозволяє проводити ефективні аналітичні дослідження та обчислювальні процедури.

У зв'язку з цим модель Леонтьєва „витрати – випуск” широко застосовується для макроекономічних процесів. Значення цієї теорії для економічної науки минулого сторіччя важко переоцінити. У теоретичному плані вона досконала з позицій внутрішньої логіки й унікальна за обсягом об'єктів і процесів, що вивчаються. І хоча на концептуальному рівні модельний механізм вищезгаданої теорії часто піддавався критиці з різних напрямів економічної теорії, іноді виправдано, а іноді ні, він фактично затвердився як свого роду „еталон” в методології економіко-математичного моделювання. Причому не тільки теоретики, але і багато практиків, включаючи й авторів економічних реформ кінця минулого століття, в явній або неявній формі застосовували цю теорію. Крім того, сучасний стан економічної теорії красномовно говорить про те, що в даний час важко було б протиставити моделям В. Леонтьєва якусь концепцію, здатну конкурувати з зазначеною в розрізі логічної простоти і теоретичної стрункості.

Проте існують деякі проблеми застосування вищезазначених балансових моделей до проблем мікрорівня. Причина, до певної міри, пояснюється відсутністю статистичних даних, які необхідні для побудови матриці балансу. Дійсно, підприємство володіє інформацією лише з досвіду безпосередньої взаємодії з партнерами, але про те, як вони можуть бути зв'язані між собою, практично нічого не знає. Крім того, важко вказати критерій, на підставі якого встановлювалися межі такого балансу, тобто кількість суб'єктів і принципи їх врахування.

На противагу сказаному макроекономічні баланси можуть прив'язуватися, наприклад, до кількості галузей; існують служби, які займаються збором і обробкою статистичної інформації. Проте, такий процес є тривалим і відповідно використання результатів дослідження балансових співвідношень для управління економічними процесами в режимі реального часу стає неможливим.

На підставі приведених міркувань про те, що модель В. Леонтьєва у вартісній інтерпретації дуже органічно сполучається з кластером і може бути ефективно використана для ухвалення рішень по управлінню його поточною

діяльністю. Під цим слід розуміти координаційне управління діями всіх учасників організації кластерного типу. Така сфера практичного застосування моделі (витрати – випуск) з іншого боку розкриває її потенціал.

При цьому істотними представляються наступні чинники:

ідентифікація учасників кластера одночасно обмежує розміри матриці балансу;

процедура такої ідентифікації є одним з найважливіших інструментів кластерної теорії;

обмін інформації між учасниками кластера про перетікання матеріально-фінансових потоків дозволяє оперативно визначати елементи згаданої матриці;

подібного роду інформаційний обмін втілює ключову особливість кластера як організаційно-економічної системи.

Необхідно відзначити, що в ході практичної реалізації координаційних заходів, об'єктивно властивих кластера, якість взаємної довіри між учасниками дозволяє замикає зустрічні потоки за засобами згладжування тимчасових лагів, без чого співвідношення балансу не мають змісту. Інакше кажучи, якщо баланс будується сьогодні, відвантаження товару відбулося вчора, а оплата відбудеться завтра, то зрушення за часом нівелюються.

Крім того, важлива деталь полягає в тому, що високий ступінь відкритості комерційної інформації перешкоджає отриманню учасниками кластера тіньових доходів.

Дійсно, якщо елементи матриці балансу – фіктивні, то рішення, що приймаються з її допомогою, виявляються неправильними, а відповідно проблема конкурентоспроможності такого кластера переходить в ірраціональну площину.

Необхідно додатково підкреслити важливість такої істотної діяльності кластера, як інформаційний обмін між учасниками кластера. Підтвердженням цьому служить безперервна впродовж останніх декількох років дискусія в середовищі економістів-теоретиків з приводу створення нової інформаційно-управлінської парадигми замість традиційної рівноважної теорії. Так, зокрема, видатні західні економісти Дж. Стігліц і Дж. Акерлоф [268, 277] показали, що економічна інформація ендогенна, тобто формується в процесі спілкування суб'єктів. Отже, вона за визначенням не може бути досконалою, оскільки залежить від свідомих дій економічних агентів, їх інтересів і когнітивних якостей. Саме в зв'язку з цим і представляється найбільш значущим факт того, що учасникам кластера властива конструктивна корпоративна культура ведення бізнесу, заснована на якості взаємної довіри за поданням необхідної економі-

чної інформації, обміну знаннями і досвідом. Це, у свою чергу, виключно позитивно впливає на рентабельність (в цілому по кластера) і сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності в зовнішньому економічному середовищі, що само по собі украй актуально для функціонування трансграничного кластера. Тобто можна припустити, що така впливова міжнародна організація як СОТ сприяє розвитку кластерних ініціатив на противагу субсидуванню національних виробників державою за галузевою ознакою.

З іншого боку, якщо технологічні партнери розкривають один перед одним в повному об'ємі достовірну інформацію про фінансову діяльність, включаючи її рентабельність, то чи не може такий факт розглядатися як явна ознака кластерного формування, а відповідно й інструменту його ідентифікації. І, більш того, дану ознаку слід визначити як основну компоненту самого поняття „кластер”.

Безперечний інтерес при дослідженні організаційних можливостей діяльності кластера на етапі його створення викликає певні аналогії з математичною теорією ігор. У економіці, як і в різних іграх, існують свої правила, вимушено дотримуючись яких, кожен з учасників прагне виграти.

Наприклад, якщо в картковій грі – чотири учасники, то двоє з них не мають права погоджувати свої ходи, або ж знаходитися у змові. Правила економіки так само забороняють учасникам розкривати один одному свої „карти”, не тільки на рівні монополії. Тому кластер можна розглядати в розрізі змови його учасників для сумісного протистояння загрозам зовнішнього оточення, в наслідок чого вони отримують вагомі переваги.

Таким чином, з організаційно-економічної точки зору необхідності кластера можна безперечно відзначити його корисність для держави, унаслідок згадуваної вище детінізації доходів, а також перспектив підтримки з боку міжнародних організацій, розвиток інфраструктури регіону та ін. І, разом з тим, як показує світовий досвід, створити транскордонний кластер зовсім не просто. У першу чергу він висуває високі вимоги до морально-етичної спроможності потенційних учасників, що має на увазі такі якості, як готовність до діалогу і ухвалення компромісних рішень. Можна стверджувати, що однією з головних переваг економічного кластера є високий потенціал досягнення позитивного синергетичного ефекту.

Узагальнюючи вищевикладене, необхідно підкреслити найбільш значущі особливості економічних систем, що є організаціями кластерного типу.

Модель В. Леонтьєва, у вартісній інтерпретації, породжує клас матриць, теорія яких є вельми конструктивною. Внаслідок цього з'являється можливість

для оцінки ефективності структурного пристрою і процесів, що відбуваються в кластері, а також оптимізація управлінських рішень.

Унікальність кластера, як організаційно-економічної системи, а також вирішальний чинник його конкурентоспроможності, обумовлений можливістю ідентифікації матриці матеріально-фінансових потоків, унаслідок довірчих взаємин учасників.

Можливе застосування схеми управління діяльністю кластера, що включає алгоритм визначення внутрішніх цін на продукцію учасників з використанням розрахункових засобів і механізмів узгодження позиції сторін, які об'єктивно властиві кластера.

У загальному випадку матриці балансу можуть проявляти властивості нестійкості під дією малих коливань. Цей факт є переконливою підставою для того, щоб приєднатися до висунутої гіпотези про об'єктивну нестійкість економічної системи в умовах досконалої конкуренції.

Оскільки всередині кластера можна згладити тимчасові лаги між різними учасниками кластера з метою усунення різного роду негативних економічних наслідків, то необхідно розглянути поведінку суб'єктів виробничо-економічної діяльності поза кластером, тобто в зовнішньоекономічному середовищі, де наявність чинника запізнювання може відігравати ключову роль при вивченні динамічних властивостей основних параметрів – ціни і об'єму виробництва [40].

Проблема визначення характеру впливу промислово-економічної специфіки підприємства на еволюцію ринкового ціноутворення як і раніше ще дуже далека від свого вирішення. Ключовим моментом у вивченні вищезгаданої тематики є наявність двох підходів, що практикують механізми формування цін і об'ємів продукції як з позицій споживача на ринку, так і з боку виробника. У економічній теорії прийнято вважати, що ціна товару „знаходить” своє рівноважне значення в умовах існування балансу між попитом і пропозицією даної продукції (закон Л. Вальраса), а величина об'єму товару визначається відповідністю між ціною попиту і ціною пропозиції [51]. Остання теза, з позицій теорії підприємства, формується таким чином: у разі виробничої рівноваги ціна продукції, що випускається підприємством, повинна бути рівна граничним витратам [15]. Таким чином, необхідно об'єднати в єдину модель ринковий баланс „попит – пропозиція” з виробничою схемою обліку витрат і прибутку.

Розглянуто математичну модель виробничо-економічної системи, що описує динамічну взаємодію ціни й об'єму продукції підприємства-учасника кластера.

Для спрощення процесу моделювання розглянуто ситуацію, в якій циркулює всього один вид продукції і реалізується вона на одному (або декількох однакових) ринках.

Нехай $p = p(t)$ – ціна, залежна від часу t , одиниці продукції (товару);
 $y = y(t)$ – об'єм, що також змінюється в часі t , продукції, що випускається;
 $D(p, y, t)$ – об'єм попиту на ринку; $S(p, y, t)$ – пропозиція проведеної продукції;
 $P_d(p, y, t)$ – ціна ринкового попиту; $P_s(p, y, t)$ – ціна ринкової пропозиції.

Динамічна модель виходить за наявності запізнювань на стороні попиту або пропозиції. Проста пропозиція в дискретному тимчасовому аналізі включає зосереджене запізнювання або відставання пропозиції на один інтервал:

$$D_{(t)} = S_{(t-T_1)}.$$

Ця рівність має місце у разі коли потрібний певний період часу T_1 для виробництва певного об'єму товару. При цьому існує відсутність запасів, тобто весь вироблений товар поставляється на ринок. З іншого боку, виробник будує свої очікування майбутньої ціни на основі фактичної ціни, яка мала місце на ринку, тобто з урахуванням ціни попереднього періоду T_2 :

$$P_s(t) = P_d(t - T_2).$$

Надалі процеси вивчаються в безперервному часі і проведено заміну зосереджених запізнювань на безперервно розподілені. Математична модель дослідженої виробничо-економічної системи отримала наступний вигляд:

$$D(p, y, t) = \int_0^t K_s(t, \tau) S(p, y, \tau) d\tau. \quad (4.7)$$

$$P_s(p, y, t) = \int_0^t K_d(t, \tau) P_d(p, y, \tau) d\tau. \quad (4.8)$$

Інтегральні співвідношення (4.7), (4.8) відносно змінних $p(t)$ і $y(t)$ називаються системою інтегральних рівнянь Вольтерри з відповідними ядрами $K_s(t, \tau)$ і $K_d(t, \tau)$, що характеризують властивості запізнювань в кожному з рівнянь системи.

Система (4.7), (4.8) є дуже загальною для конкретного аналізу її поведінкових властивостей і особливостей. Тому висунемо додаткові гіпотези, що уточнюють явний вид рівнянь (4.7) та (4.8). Припустимо, що пропозиція товару $S(p, y, t)$ рівна об'єму проведеної продукції $y(t)$, а ціна попиту $P_d(p, y, t)$ рівна ціні одиниці продукції $p(t)$. З приводу попиту $D(p, y, t)$ відмітимо, що він є лінійною спадною функцією ціни $p(t)$ і має автономну тенденцію $d_0(t)$;

$$D(p, y, t) = d_0(t) - d_1 p(t), \quad d_1 = \text{const} > 0.$$

Щодо ціни пропозиції $P_s(p, y, t)$, що є граничними витратами за об'ємом виробництва, допустимо, що вона складається з умовно змінних витрат, лінійно залежних від об'єму виробництва $y(t)$, і умовно постійних витрат $S_0(t)$ залежною від часу t і не залежних від $y(t)$:

$$P_s(p, y, t) = S_0(t) + S_1 y(t), \quad S_1 = \text{const} > 0.$$

З урахуванням висунутих допущень, система (4.7), (4.8) прийме вид системи лінійних інтегральних рівнянь Вольтерри другого роду:

$$d_0(t) - d_1 p(t) = \int_0^t K_s(t, \tau) y(\tau) d\tau, \quad (4.9)$$

$$S_0(t) - S_1 y(t) = \int_0^t K_d(t, \tau) p(\tau) d\tau, \quad (4.10)$$

У разі завдання явних виразів для ядер $K_s(t, \tau)$ і $K_d(t, \tau)$ система (4.9), (4.10) матиме єдине рішення для ціни $p(t)$ і об'єму $y(t)$ продукту на даному ринку.

Розглянуто варіанти вирішення системи (4.9), (4.10) для деяких фіксованих видів ядер інтегральних рівнянь.

Варіант 1. Нехай дані $K_s(t, \tau) = \mu_1 e^{\mu_1(\tau-t)}$ і $K_d(t, \tau) = \mu_2 e^{\mu_2(\tau-t)}$, де $\mu_1 > \mu_2 > 0$ постійних величин що мають розмірність зворотну часу і характеризують убуття „пам'яті”, тобто інтенсивність впливу більш віддалених у часі станів системи (4.9), (4.10) на теперішнє зменшується в геометричній прогресії.

Система (4.9), (4.10) у такому разі перетвориться таким чином:

$$d_0(t) - d_1 p(t) = \int_0^t \mu_1 e^{\mu_1(\tau-t)} y(\tau) d\tau, \quad (4.11)$$

$$S_0(t) - S_1 y(t) = \int_0^t \mu_2 e^{\mu_2(\tau-t)} p(\tau) d\tau, \quad (4.12)$$

Систему (4.11), (4.12) легко вирішити за допомогою методів операційного числення, використовуючи пряме і зворотне перетворення Лапласа [72]. Також можна виконати диференціювання за часом t рівнянь (4.11), (4.12) і отримати систему двох диференціальних рівнянь для $p(t)$ і $y(t)$, що містить всю необхідну інформацію про властивості рішень. В результаті диференціювання за часом t рівнянь (4.11), (4.12) і виконання необхідних тотожних перетворень отримано

$$\dot{p} = -\mu_1 p - \frac{\mu_1}{d_1} y + p^*(t), \quad (4.13)$$

$$\dot{y} = \frac{\mu_2}{S_1} p - \mu_2 y + y^*(t), \quad (4.14)$$

де $p^*(t) = \frac{1}{d_1} (\dot{d}_0(t) + \mu_1 d_0(t))$, $y^*(t) = \frac{-1}{S_1} (\dot{S}_0(t) + \mu_2 S_0(t))$, а символи \dot{p} ,

\dot{y} , \dot{d}_0 , \dot{S}_0 є похідними за часом t відповідних функцій.

Очевидно, що система двох диференціальних рівнянь (4.13), (4.14) є стаціонарною і неоднорідною. За заданих початкових умов $p(0)$ і $y(0)$ знайти вирішення системи (4.13), (4.14) нескладно. Матриця динаміки даної системи диференціальних рівнянь володіє характеристичним поліномом другого порядку

$\lambda^2 + (\mu_1 + \mu_2)\lambda + \mu_1\mu_2(1 + \frac{1}{S_1 d_1}) = 0$, корені якого λ_1 , λ_2 завжди ма-

ють негативні речові частини через позитивність коефіцієнтів квадратного рівняння. Якщо припустити, що функції $S_0(t)$, $d_0(t)$ є постійними позитивними числами, тобто $S_0(t) = S_0$, $d_0(t) = d_0$, то система диференціальних рівнянь (4.13), (4.14) матиме праві частини незалежні явним чином від часу t :

$$\dot{p} = \frac{\mu_1}{d_1} (-d_1 p - y + d_0), \quad (4.15)$$

$$\dot{y} = \frac{\mu_2}{S_1} (p - S_1 y - S_0). \quad (4.16)$$

Прирівнюючи нулю праві частини системи (4.15), (4.16), визначимо рівноважні значення ціни P_e і об'єму продукції Y_e :

$$P_e = \frac{S_0 + S_1 d_0}{1 + S_1 d_1}, \quad Y_e = \frac{d_0 - d_1 S_0}{1 + S_1 d_1} \quad (d_0 > d_1 S_0).$$

Якщо ввести нові координати $\tilde{P} = P - P_e$ і $\tilde{Y} = Y - Y_e$, що є відхиленнями базових змінних від своїх рівноважних значень, то система (4.15), (4.16) трансформується до виду однорідної стаціонарної системи двох звичайних диференціальних рівнянь:

$$\dot{\tilde{P}} = -\mu_1 \tilde{P} - \frac{\mu_1}{d_1} \tilde{Y}, \quad (4.17)$$

$$\dot{\tilde{Y}} = \frac{\mu_2}{S} \tilde{P} - \mu_2 \tilde{Y}. \quad (4.18)$$

Очевидно, що система (4.17), (4.18) має такі ж характерні числа λ_1, λ_2 як і система (4.13) (4.14) (або система (4.15) (4.16)). Тому можна стверджувати, що положення рівноваги P_e, Y_e є асимптотико стійким.

Таким чином, система (4.15), (4.16) має рішення:

$$P(t) = P_e + A_1 e^{\lambda_1 t} + A_2 e^{\lambda_2 t}, \quad (4.19)$$

$$Y(t) = Y_e + B_1 e^{\lambda_1 t} + B_2 e^{\lambda_2 t}, \quad (4.20)$$

де $\lambda_{1,2} = -\frac{(\mu_1 + \mu_2)}{2} \pm \sqrt{\left(\frac{\mu_1 + \mu_2}{2}\right)^2 - \mu_1 \mu_2 \left(1 + \frac{1}{S_1 d_1}\right)}$ – корені характеристичного квадратного рівняння.

Постійні A_1, A_2, B_1, B_2 визначаються виключно початковими умовами $p(0)$ і $y(0)$ і знаходяться в результаті вирішення двох систем лінійних рівнянь алгебри:

$$\begin{cases} A_1 + A_2 = P(0) - Pe \\ \lambda_1 A_1 + \lambda_2 A_2 = -\mu_1 (P(0) - Pe) - \frac{\mu_1}{D_1} (Y(0) - Ye) \end{cases} \quad (4.21)$$

i

$$\begin{cases} B_1 + B_2 = Y(0) - Ye \\ \lambda_1 B_1 + \lambda_2 B_2 = \frac{\mu_2}{S_1} (P(0) - Pe) - \mu_2 (Y(0) - Ye) \end{cases} \quad (4.22)$$

Відмітимо, що рішення (4.19), (4.20) справедливі лише при $\lambda_1 \neq \lambda_2$. Резонансний випадок $\lambda_1 = \lambda_2$ залишено поза розглядом.

Трішки раніше було встановлено стійкість положення рівноваги Pe , Ye , проте досягнення його на великих часах буде порізному залежати від структури власних чисел λ_1, λ_2 . У разі коли λ_1, λ_2 – дійсні числа, перехідний процес з початкового положення $p(0)$, $y(0)$ в рівновагу Pe , Ye носить монотонний (експоненціальний) характер. Якщо ж λ_1, λ_2 є комплексно зв'язані числа, то вищезгаданий процес супроводжується затухаючими коливаннями з частотою

$$\omega = \sqrt{\mu_1 \mu_2 \left(1 + \frac{1}{S_1 d_1}\right) - \left(\frac{\mu_1 + \mu_2}{2}\right)^2}.$$

У результаті аналізу динаміки системи (4.13), (4.14) за умов незмінності автономного попиту d_0 і умовно постійних витрат S_0 нами доведена стійкість єдиного нетривіального положення рівноваги Pe , Ye і виявлений якісний характер відповідного перехідного режиму поведінки функцій $p(t)$, $y(t)$.

Варіант 2. У варіанті 1 були запропоновані ядра інтегральних рівнянь (4.9), (4.10) з конкретними (експоненціальними) функціями, залежними від різниці аргументів. У цьому ж варіанті використовуються ядра більш загального вигляду:

$$K_S(t, \tau) = K_S(t - \tau),$$

$$K_d(t, \tau) = K_d(t - \tau)$$

Тоді система інтегральних рівнянь (4.9), (4.10) отримає вигляд:

$$d_0(t) - d_1 p(t) = \int_0^t K_S(t - \tau) y(\tau) d\tau, \quad (4.23)$$

$$S_0(t) + S_1 y(t) = \int_0^t K_d(t - \tau) p(\tau) d\tau. \quad (4.24)$$

Оскільки праві частини системи інтегральних рівнянь становлять згортку двох функцій, то доцільно застосувати до рівнянь (4.23) і (4.24) пряме перетворення Лапласа [72] таким чином:

$$P(\lambda) = \int_0^{\infty} e^{-\lambda t} p(t) dt,$$

$$Y(\lambda) = \int_0^{\infty} e^{-\lambda t} y(t) dt,$$

де λ – комплекснозначна змінна.

Використовуючи основні властивості операційного числення, перетворюваний (4.23) і (4.24) до виду системи лінійних рівнянь алгебри для знаходження $P(\lambda)$ і $Y(\lambda)$:

$$d_0(\lambda) - d_1 p(\lambda) = K_S(\lambda) Y(\lambda), \quad (4.25)$$

$$S_0(\lambda) - S_1 Y(\lambda) = K_d(\lambda) P(\lambda). \quad (4.26)$$

Система (4.25), (4.26) може бути переписана інакше:

$$S_1 d_1 P(\lambda) + K_S(\lambda) K_d(\lambda) P(\lambda) = K_S(\lambda) S_0(\lambda) + S_1 d_0(\lambda), \quad (4.27)$$

$$S_1 d_1 Y(\lambda) + K_S(\lambda) K_d(\lambda) Y(\lambda) = K_d(\lambda) d_0(\lambda) - S_0 d_1(\lambda). \quad (4.28)$$

З відповідними рішеннями:

$$P(\lambda) = \frac{K_S(\lambda)S_0(\lambda) + S_1d_0(\lambda)}{K_S(\lambda)K_d(\lambda) + S_1d_1}, \quad (4.29)$$

$$Y(\lambda) = \frac{K_d(\lambda)d_0(\lambda) - S_0d_1(\lambda)}{K_S(\lambda)K_d(\lambda) + S_1d_1}. \quad (4.30)$$

Застосовуючи зворотне перетворення Лапласа до (4.29) і (4.30) можна отримати явні формули $p(t)$, $y(t)$, але це може бути украй не простим завданням. Перспективнішим є застосування зворотного перетворення Лапласа безпосередньо до (4.27) і (4.28):

$$S_1d_1P(t) + \int_0^t \varphi(t-\tau)p(\tau)d\tau = \int_0^t K_S(t-\tau)S_0(\tau)d\tau + S_1d_0(t), \quad (4.31)$$

$$S_1d_1Y(t) + \int_0^t \varphi(t-\tau)y(\tau)d\tau = \int_0^t K_d(t-\tau)d_0(\tau)d\tau - d_1S_0(t), \quad (4.32)$$

де
$$\varphi(t) = \int_0^t K_S(t-\tau)K_d(\tau)d\tau.$$

Отримано в явному вигляді два автономні інтегральні рівняння Вольтерри другого роду для знаходження ціни $p(t)$ і об'єму продукції $y(t)$. Обидва інтегральні рівняння відрізняються один від одного тільки правими частинами (тобто зовнішніми функціями). Даний факт означає, що (4.31) і (4.32) можуть бути вирішені незалежно аналітичними або чисельними методами за допомогою єдиної обчислювальної процедури [131].

Варіант 3. Припустимо, що на стороні пропозиції реалізується рівномірний ефект післядії стосовно випущеної продукції $y(\tau)$ на інтервалі часу $t \in [t_0, t_1]$. Інакше кажучи, ядро інтегрального рівняння (4.9) має вигляд

$$K_S(t, \tau) = \frac{1}{t}. \text{ Як ядро рівняння (4.10) візьмемо експоненціальну функцію різ-$$

нищезового аргументу, аналогічну варіанту 1.

$$K_d(t, \tau) = ae^{a(\tau-t)}, \quad a > 0 \text{ – характеристика постійного часу.}$$

Тоді система (4.9), (4.10) отримує наступний вигляд:

$$d_0 - d_1p(t) = \frac{1}{t} \int_{t_0}^t y(\tau)d\tau, \quad (4.33)$$

$$S_0 + S_1 y(t) = \int_0^t a e^{a(\tau-t)} p(\tau) d\tau. \quad (4.34)$$

Тут, як і в варіанті 1, всі змінні позитивні числа.

Система лінійних інтегральних рівнянь (4.33), (4.34) відносно змінних $p(t)$ і $y(t)$ легко перетвориться шляхом диференціювання до форми системи двох звичайних диференціальних рівнянь із змінними за часом коефіцієнтами:

$$\dot{p} = \frac{-p}{t} - \frac{y}{d_1 t} + \frac{d_0}{d_1 t}, \quad (4.35)$$

$$\dot{y} = \frac{a}{S_1} p - a y - \frac{a S_0}{S_1}. \quad (4.36)$$

З системи (4.35), (4.36) двох диференціальних рівнянь першого порядку неважко отримати диференціальних рівнянь другого порядку для кожної із змінних $p(t)$, $y(t)$.

Так, наприклад, динаміка зміни ціни буде описана за допомогою наступного рівняння:

$$t\ddot{p} + (at + 2)\dot{p} + a\left(1 + \frac{1}{d_1 S_1}\right)p = \frac{a(d_0 S_1 + S_0)}{d_1 S_1}. \quad (4.37)$$

Якщо ввести змінну $x(t) = p(t) - \bar{p}$, де $\bar{p} = \frac{d_0 S_1 + S_0}{d_1 S_1 + 1}$, то неоднорідне

диференціальне рівняння другого порядку перетвориться у відповідне однорідне рівняння:

$$t\ddot{x} + (at + 2)\dot{x} + a\left(1 + \frac{1}{d_1 S_1}\right)x = 0. \quad (4.38)$$

Диференціальне рівняння (4.38) є так званим виродженим гіпергеометричним рівнянням, властивості вирішення якого детально вивчені в теорії спеціальних функцій [240]. Зокрема, одним з рішень є ряд Кумера:

$$\varphi(g, 2, \theta) = 1 + \sum_{k=1}^{\infty} \frac{(g)_k}{(k+1)!} \cdot \frac{\theta^k}{k!}, \quad (4.39)$$

де $\theta = -at, g = 1 + \frac{1}{d_1 S_1}, (g)_k = g(g+1)\dots(g+k-1), (g)_0 = 1.$

Важливою для нас є та обставина, що вирішення диференціального рівняння (4.38) на великих часах приблизно описується спадною ступеневою функцією, а не експонентою.

Розглянуті три приклади з різними механізмами обліку ефекту післядії наочно демонструє різноманітність динамічних режимів моделі виробничо-економічної системи кластерного типу. Зрозуміло, аналіз таких моделей у всіх розглянутих авторами випадках проведений виключно на якісному рівні і не використовує даних реально спостережуваних економічних процесів, що спостерігаються у реально діючому кластері. Необхідно так само підкреслити, що використання ідейних передумов розподіленого запізнювання зводить завдання до вирішення лінійного диференціального рівняння із змінними за часом коефіцієнтами, що у свою чергу істотно розширює клас рішень при невизначеності, що зберігається, у виборі структурних параметрів моделі. У діяльності підприємств кластера вищезгадана проблема вирішується традиційними економічними методами аналізу часових рядів для цін і об'ємів проведеної продукції.

Розглянуті моделі можна вважати узагальненою схемою регулювання діяльності кластера у зовнішньому економічному середовищі з урахуванням особливостей ринкової ситуації та створення необхідних адаптаційних механізмів сталого функціонування економічної системи кластерного типу.

РОЗДІЛ 5

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ТА ІНШЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ З УКРАЇНСЬКОГО ТА РОСІЙСЬКОГО БОКІВ

З середини ХХ-го століття на всій території Західної Європи почався й інтенсивно розвивається процес інтеграції національних економік, правових інституційних систем. У кінці століття в цьому процесі акценти змістилися у бік регіонального розвитку. З 1980 року регіональна політика Західної Європи стала важливим самостійним компонентом нового напрямку інтеграційної полі-

тики – створення Європи регіонів. Найбільш істотним для розвитку регіональної і субрегіональної інтеграції у новій Європі стала співпраця прикордонних регіонів (транскордонна співпраця).

Для визначення шляхів розвитку транскордонної співпраці розглянуто нормативно-правову базу, яка регламентує діяльність, підтримку та розвиток транскордонних кластерів в Україні, та базується на системі нормативно-правових актів, відповідних документів Ради Європи та ЄС, міждержавних угод:

Закон України „Про засади національної безпеки” від 19.06.2003р., № 964-IV;

Закон України „Про планування і забудову територій” від 20.04.2000 р., № 1699-III;

Закон України „Про транскордонне співробітництво” від 24.06.2004 р., № 1861;

Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів” від 08.09.2005 р., № 2850-IV;

Закон України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р., № 40-IV;

Постанова Верховної Ради України від 27.06.2007 р., № 1242-V „Про Рекомендації парламентських слухань на тему „Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва”;

Указ Президента України від 19.12.2007 р., № 1236 „Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва”;

Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2008р., № 594 „Про затвердження Державної цільової програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України на 2008 – 2011 роки”;

Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р., № 1001 „Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року”;

Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2002 р., № 587 „Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів”;

Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.09.2008 р., № 1214-р „Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік”;

Нова Концепція державної регіональної політики в Україні, схвалена на засіданні Кабінету Міністрів України 2 липня 2008 року (протокол № 32);

Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами та два додаткові Протоколи до неї;

Спільне рішення Європейського Парламенту та Європейської Ради від 05.07.2006р., № 1082/2006 „Про Європейські групування з метою територіальної кооперації”;

Лісабонська концепція кластерного розвитку Європейських країн 2000 року;

„Маніфест кластеризації ЄС” від 2007 року;

„Кластерний меморандум” (Стокгольм 21.01.2008 р.);

Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи № R(84)2 з питань Європейської Хартії регіонального/просторового планування (Торремоліноська Хартія);

Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи № (2002)1 щодо керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту;

Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД (Астана, 15.09.2004 р.).

У Законі України „Про транскордонне співробітництво” від 24 червня 2004 року, № 1861-IV [199], транскордонне співробітництво визначено, як спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством.

Згідно з Законом України „Про транскордонне співробітництво” метою транскордонного співробітництва є розвиток соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва на основі таких принципів:

повага до державного суверенітету, територіальної цілісності та непорушності кордонів держав;

урахування під час укладення угод про транскордонне співробітництво повноважень суб'єктів та прав учасників транскордонного співробітництва;

узгоджене усунення політичних, економічних, правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці.

15 березня 2006 р. Кабінетом Міністрів України прийнято Розпорядження № 149-р „Про Концепцію Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки” [69], відповідно до якого Міністерством регіонального розвитку та будівництва розроблено Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки.

Метою Програми є активізація розвитку соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами транскордонного співробітництва.

Основною проблемою у підготовці державної програми є отримання від регіонів заявок-проектів у сфері транскордонного співробітництва щодо фінансової підтримки з державного бюджету. Цей процес ускладнений відсутністю фахівців з питань транскордонного співробітництва, особливо у регіональних органах державної влади та органах місцевого самоврядування районного та селищного рівнів, а також високим рівнем плинності кадрів. Тому основні заходи Програми розраховані на реалізацію протягом 2007–2010 рр., а їх щорічна конкретизація буде формуватися за наданими заявками.

На транскордонне співробітництво впливають документи, що визначають стратегічні напрями руху України до ЄС. Це, перш за все, „Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу”, затверджена Указом Президента України від 11.06.1998 р. [186], а також Національна програма інтеграції України до Європейського Союзу, схвалена у вересні 2002 р.[101].

У зазначених документах визначаються такі основні пріоритети:

зміцнення конкурентоспроможності українських територій на кордонах держави;

будівництво пунктів перетину кордону та відповідної інфраструктури;

укладання нових транскордонних угод;

розвиток мережі логістичних центрів та центрів підтримки підприємництва;

координація соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів;

гармонізація законодавства України у відзначених сферах з європейським законодавством.

Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 16 березня 2005 р. № 62 затверджено методику визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм [186].

Ця Методика визначає основні засади і вимоги щодо організації і проведення аналізу державних цільових програм (ДЦП) та їх проектів на наявність євроінтеграційної складової.

Методика розроблена з метою застосування єдиних підходів до визначення відповідності положень ДЦП критеріям євроінтеграційної складової, а також для проведення замовниками та виконавцями ДЦП аналізу забезпечення фінансування євроінтеграційної складової.

Дана методика розроблена з метою перевірки проектів на наявність євроінтеграційної складової. Це необхідно у зв'язку з тим, що на даному етапі

вступ до ЄС є одним з головних стратегічних завдань для країни. Отже, треба максимально наближувати всі нові програми до законодавства ЄС, його норм та правил.

Наприклад, авторами у табл. 5.1 доведено наявність цих складових у програмі розвитку транскордонного співробітництва щодо створення транскордонного фінансового кластера.

Таблиця 5.1

Виконання критеріїв наявності євроінтеграційних складових у програмі створення транскордонного фінансового кластера

Критерій наявності євроінтеграційної складової державних цільових програм	Виконання критерію у результаті створення фінансового транскордонного кластера
1	2
Створення нормативно-правової бази, адаптованої до норм ЄС (адаптація законодавства України до законодавства ЄС та гармонізація вітчизняних технічних стандартів із світовими та європейськими)	Створення фінансового транскордонного кластера передбачає створення законодавчих актів, норм, правил та договорів, які будуть забезпечувати та регулювати діяльність об'єднання. При створенні нормативно-правової бази необхідно дотримуватися європейських стандартів та залучати юридичних радників, для того, щоб максимально наблизитись до норм ЄС
Інституційне забезпечення процесу євроінтеграції	На сучасному етапі вже існує інститут, який може регулювати діяльність кластера – Міністерство регіонального розвитку та будівництва України
Реалізація інших заходів у рамках Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України від 11.06.98 № 615, Програми інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України від 14.09.2000 № 1072, Плану дій „Україна – Європейський Союз”, схваленого на засіданні Ради з питань співробітництва між Україною та Європейським Союзом (м. Брюссель, 21.02.2005 р.)	Згідно зі ст. 3 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами Україна повинна співпрацювати з іншими незалежними державами, також у Главі III цієї Угоди йдеться про транскордонні послуги між Україною та Співтовариством. Відповідно до Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу регіональна інтеграція України передбачає взаємодію окремих регіонів країни з регіонами країн Європи. У Програмі інтеграції України до Європейського Союзу значна увага приділяється транскордонному співробітництву, створенню кластерів та їх розвитку. Згідно Плану дій Україна-Європейський Союз передбачається проведення Європейської політики сусідства, згідно якої Україна та ЄС погодилися інтенсифікувати політичні, безпекові, економічні та культурні відносини, включаючи транскордонне співробітництво та спільну відповідальність. Отже, створення кластера підтримується основними державними документами з питань євроінтеграції.

1	2
Набуття Україною членства у світових та європейських структурах, імплементація міжнародних угод	Створення фінансового транскордонного кластера можна вважати міжнародним об'єднанням
Політичні, економічні та соціальні перетворення і структурні реформи, спрямовані на досягнення Україною Копенгагенських критеріїв	Створення фінансового кластера наближує Україну до виконання Копенгагенських критеріїв, тому що метою його створення є підвищення конкурентоспроможності як регіону, так і країни в цілому, що призведе до: підвищення макроекономічної стабільності країни; поліпшення умов конкуренції; формування середовища, сприятливого для підприємницької діяльності; збільшення кількості малих підприємств у результаті розвитку промислових кластерів на основі фінансової підтримки з боку об'єднання; підвищення рівня кваліфікації робочої сили; зменшення матеріалоємності виробництва, у даному випадку зменшення вартості фінансових послуг; формування виразної стратегії розвитку фінансового сектору та ін., що забезпечує виконання економічного критерію. Виконання цього критерію забезпечить реалізацію критеріїв членства, які передбачають здатність узяти на себе зобов'язання, що випливають із членства з ЄС
Критерій наявності євроінтеграційної складової державних цільових програм	Виконання критерію у результаті створення фінансового транскордонного кластера
Розширення співробітництва з ЄС та його державами-членами, у тому числі на регіональному рівні, реалізація спільних проектів або участь у проектах ЄС	У результаті створення фінансового кластера передбачається співробітництво з ЄС та його членами у реалізації спільних проектів в результаті збільшення конкурентоспроможності країни та її фінансових можливостей
Інформаційна підтримка процесу євроінтеграції	Протягом 5 років у містах України святкується День Європи, організований Урядом України, Київською, Ялтинською міськдержадміністраціями та Представництвом Європейської Комісії в Україні, посольствами і культурними центрами країн-членів ЄС. У Програмі інтеграції України до Європейського Союзу включено проведення науково-практичних конференцій з питань євроінтеграції. Також інформацію щодо євроінтеграції представлено на багатьох Інтернет-сайтах, серед них і офіційні, за допомогою яких можна стежити за останніми новинами. При створенні транскордонного фінансового кластера окрім семінарів, конференцій, симпозіумів та інших заходів, що забезпечують інформаційну підтримку, можна передбачити і створення окремого сайту

Як видно з табл. 5.1, створення транскордонного фінансового кластера має всі 7 критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм.

Також законодавчою базою України, що регламентує транскордонні стосунки із західними сусідніми країнами, є низка двосторонніх угод, зокрема: Угода про добросусідські відносини та співробітництво між Республікою Польща та Україною від 18.05.1992 р. (набула чинності 30.12.1992 р.); Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною та Угорською Республікою від 06.12.1991 р.; Договір про сусідство, дружні відносини та співробітництво між Україною та Словацькою Республікою від 29.06.1993 р.; Договір про відносини добросусідства та співробітництва між Україною та Румунією від 02.06.1997 р.; Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про співробітництво між прикордонними областями України та адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова від 11 березня 1997 р.

Для забезпечення розвитку українсько-російського економічного співробітництва почала діяти Підкомісія з міжрегіонального та прикордонного співробітництва з питань економічного співробітництва Українсько-Російської міжурядової комісії, перше засідання якої відбулося 26 лютого 2009 року в Харкові.

Аналізуючи нормативно-правову базу, яка регулює транскордонну співпрацю, помітно геополітичну спрямованість України до ЄС. Але на шляху до вступу до ЄС необхідно також використовувати наявні історично сформовані зв'язки з найбільшою по лінії кордону країною Російською Федерацією. У цьому напрямку можна виділити наступні документи:

Угода між Урядом Російської Федерації та Кабінетом Міністрів України про співробітництво у галузі області туризму (Київ, 16 липня 1999 р.) [156], в якій задекларовано наступні обов'язки:

спрощення прикордонних, митних, та інших формальностей, пов'язаних із взаємним туристичним обміном;

сприяння обміну статистичної та іншої інформації у сфері туризму;

допомога у підготовці професійних фахівців туристичної галузі;

сприяння державним туристичним органам у встановленні та розширенні співробітництва між російськими та українськими асоціаціями туризму, організаціями та підприємствами, які беруть участь у розвитку міжнародного туризму та ін.

Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації про співробітництво у галузі охорони навколишнього середовища [193] проголошує:

розвиток і зміцнення взаємовигідного і рівноправного співробітництва у галузі охорони навколишнього середовища, раціонального використання і

відтворення природних ресурсів на благо народів обох держав, керуючись принципом сталого розвитку;

створення змішаної російсько-української комісії з питань навколишнього середовища та ін.

Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації про співробітництво в галузі переробки ртутовмісних відходів [194], згідно з якою сторони погодилися на:

переробку ртутовмісних відходів російських підприємств на Микитівському ртутному комбінаті (Україна, м. Горлівка);

участь у розробці та реалізації державних програм і заходів Сторін, спрямованих на оптимізацію виробництва і споживання ртуті, переробку ртутовмісних відходів;

взаємодію в галузі стандартизації, метрології і сертифікації ртутовмісних відходів, умов їх зберігання та перевезення;

обмін інформацією, організація навчання спеціалістів.

Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації про співробітництво у сфері охорони промислової власності [195]. Сторони підписали дану угоду, бажаючи розвивати торговельний обмін, а також економічне, промислове, наукове і технічне співробітництво, розуміючи необхідність полегшення процедури подання та розгляду заявок на видачу охоронних документів заявників України в Російській Федерації і заявників Російської Федерації в Україні, прагнучи здійснювати та розвивати співробітництво у сфері охорони та використання об'єктів промислової власності на основі взаємної вигоди та рівності.

Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації про співробітництво прикордонних областей України та Російської Федерації [196] декларує наступні цілі:

сприяння розвитку співробітництва між прикордонними областями України (Донецькою, Запорізькою, Луганською, Сумською, Харківською та Чернігівською областями) і Російської Федерації (Белгородською, Брянською, Воронізькою, Курською, Ростовською областями та Краснодарським краєм), зокрема у реалізації домовленостей відповідно до чинного законодавства України і Російської Федерації та укладених між ними угод;

вжиття заходів до усунення перешкод для переміщення між прикордонними областями товарів та послуг, вироблених за рахунок місцевих ресурсів у межах прикордонних областей та призначених для споживання на територіях цих областей;

визнання необхідності прийняття і гармонізації законодавчих та інших актів, спрямованих на врегулювання економічних зв'язків між прикордонними областями й суб'єктами господарювання, які розташовані на їх територіях, доручення відповідним державним органам спільно підготувати пропозиції із зазначених питань з урахуванням розмежування повноважень у зовнішньоекономічній діяльності між органами виконавчої влади держав та органами виконавчої влади прикордонних областей і на нанесення шкоди економічним інтересам обох держав;

забезпечення на своїй території сприятливих умов для функціонування всіх видів транспорту.

Угода між керівниками прикордонних областей Російської Федерації та України про організацію і діяльність Російсько-Української Асоціації економічного і науково-технічного співробітництва „Російсько-Український Союз” [188], основною метою якого є розробка і запровадження в інтересах Російської Федерації й України, їхніх прикордонних областей, а також засновників та учасників Асоціації нових форм міжнародного й економічного співробітництва, створення спільних підприємств і комерційних структур, які забезпечують розвиток взаємовигідного зовнішньоекономічного співробітництва на основі поєднання інтересів товаровиробників окремих територій та держав.

Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією [183] передбачає:

розвиток відносин у сфері військового, військово-технічного співробітництва, забезпечення державної безпеки, а також співробітництва з прикордонних питань, митної справи, експортного та імміграційного контролю на основі окремих угод;

розвиток рівноправного взаємовигідного співробітництва в економіці;

поетапне формування і розвиток загального економічного простору шляхом створення умов для вільного пересування товарів, послуг, капіталів і робочої сили;

забезпечення широкого обміну економічною інформацією і доступу до неї підприємств, підприємців та вчених обох Сторін;

узгодження фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, валютної, інвестиційної, цінової, податкової, торгово-економічної, а також митної політики, до створення рівних можливостей і гарантій для господарюючих суб'єктів, сприяння формуванню і розвитку прямих економічних і торговельних відносин на всіх рівнях, спеціалізації і кооперації технологічно пов'язаних виробництв, підприємств, об'єднань, корпорацій, банків, виробників і споживачів продукції;

сприяння збереженню і розвитку на взаємовигідній основі виробничої і науково-технічної кооперації між промисловими підприємствами при розробці і виробництві сучасної наукоємної продукції, включаючи продукцію для потреб оборони;

забезпечення сприятливих умов для прямих торговельних та інших економічних відносин і співробітництва на рівні адміністративно-територіальних одиниць відповідно до діючих національних законодавств, приділяючи особливу увагу розвитку економічних зв'язків прикордонних регіонів та ін.

Концепція прикордонного співробітництва в Російській Федерації [128] містить наступні задачі та головні напрямки реалізації державної політики розвитку прикордонного співробітництва РФ:

створення обстановки довіри, взаєморозуміння і добросусідства між органами влади, діловими колами і населенням прикордонної території Російської Федерації і органами влади, діловими колами і населенням прикордонних територій суміжних держав;

розвиток і зміцнення господарських, культурних і гуманітарних зв'язків між прикордонними територіями Російської Федерації і суміжних держав;

сприяння взаєморозумінню і дружбі між народами, що населяють прикордонні території;

спрощення взаємного спілкування зацікавлених органів влади, ділових кіл і груп населення, у тому числі етнічних общин, розділених державними кордонами, підтримка співвітчизників за кордоном, що проживають на прикордонній території;

спільне створення та ефективний розвиток економічної і соціальної інфраструктури на прикордонних територіях;

спільне вирішення економічних, транспортних, енергетичних, комунальних, екологічних, соціально-демографічних, гуманітарних та інших проблем прикордонних територій;

створення умов, сприяючих проходженню експортних і імпортних товарів через прикордонну територію Російської Федерації, включаючи сприяння облаштуванню пунктів пропуску через державний кордон, транспортної інфраструктури, митних складів, терміналів та ін.;

підвищення ефективності використання виробничої і соціальної бази прикордонної території;

здійснення погодженої містобудівної політики на прикордонній території; створення умов для інтеграції систем запобігання і ліквідації надзвичайних ситуацій суміжних держав з метою підвищення ефективності реагування на надзвичайні ситуації, що мають транскордонні наслідки тощо.

Укази Президента України „Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з прилеглими прикордонними областями Російської Федерації” [187] (№ 112/94 від 25 березня 1994 р. із змінами і доповненнями, внесеними Указом Президента України від 3 червня 1994 р. № 271/94, від 9 червня 1994 р. № 287/94) і „Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з прилеглими областями Республіки Білорусь і адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова” (№ 271/94 від 3 червня 1994 р.) [188].

У Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року [127] заплановано міжнародне співробітництво у культурній, науковій, космічній сферах, а також торгівельно-економічне, військово-технічне та інші види співробітництва.

Стратегія соціально-економічного розвитку Белгородської області на період до 2025 року [222] підтверджує важливість співробітництва з Україною, а саме Харківської області, а також наголошує на створенні кластерів як зон економічного розвитку.

Окрім того, існує чимало двосторонніх угод, що регламентують співробітництво між Україною та іншими державами у питаннях режиму кордону, пересування людей, транспортних засобів і товарів через кордони, співробітництва між прикордонними службами.

Серед основних пріоритетів транскордонного співробітництва України і Російської Федерації виділяють створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності у прикордонних регіонах шляхом розвитку інформаційного обміну, надання консультаційного обслуговування, використання можливостей надання податкових стимулів місцевими органами виконавчої влади; збільшення транзитних можливостей прикордонних територій; забезпечення спільного контролю за екологічною ситуацією і раціональним використанням природних ресурсів; а також розробка в межах єврорегіонів нових проектів транскордонного співробітництва на східному кордоні України у соціальній і гуманітарній сферах [171].

Щодо кластерної політики Росії, Пилипенко І. В. виділяє чотири напрями її реалізації відносно різних форм організації виробництва [171]:

реалізація федеральними органами влади програм з розвитку зовнішньопросторових кластерів;

розвиток федеральними і регіональними органами влади тих, що існують і створення нових територіально-виробничих комплексів на основі використання ефекту розміщення, концентрації, комбінування і кооперації;

стимулювання розвитку регіональними органами влади і органами міс-

цевої самоврядності просторових кластерів;

сприяння органів місцевої самоврядності у формуванні кластерних ініціатив із залученням до процесу підприємницьких об'єднань, науково-дослідних інститутів і вищих навчальних закладів.

Згідно зі стратегією соціально-економічного розвитку Белгородської області на період до 2025 р. визначено наступні транскордонні проекти з Україною [222]:

покращення екологічного стану поверхневих вод;

розвиток системи енергопостачання Белгородської області;

розвиток міжрегіональних зв'язків поряд з наявними в області залізничними магістралями, що сполучають міста Москву і Санкт-Петербург з Кримом, Кавказом і Україною, в рамках стратегії розвитку залізничного транспорту Російської Федерації до 2030 року;

створення мультимодальної транскордонної транспортно-логістичної зони, основою якої буде аеропорт-хаб, для залучення і розподілу значної частини грузо- і пасажиропотоків між Росією, Україною, Західною Європою і Азією (транспортно-логістичний кластер).

Основним стратегічним структурним елементом, що забезпечує розвиток транспортно-логістичного кластера Белгородської області, згідно зі Стратегією соціально-економічного розвитку Белгородської області на період до 2025 р., стане створення на прикордонній території [222] Росії і України зони випереджаючого розвитку – мультимодальної транспортно-логістичної зони, що включає міжнародний аеропорт-”хаб” і об'єкти супутньої логістичної і сервісної інфраструктури. Кластер в цілому розвиватиметься як складовий елемент опорної національної транспортної мережі, що володіє необхідним потенціалом пропускної спроможності і що забезпечує цілісний взаємозв'язок регіональних зон випереджаючого розвитку і територіальних кластерів.

Стратегічним завданням формування і розвитку транспортно-логістичного кластера є реалізація вигідного транзитного і прикордонного положення області і підвищення на цій основі економічного та соціального рівня регіонального розвитку.

Концепція довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації [126] визначає пріоритети довгострокового розвитку суб'єктів Російської Федерації, розташованих в Центральній-Чорноземній зоні, зв'язані з використанням їх природноресурсної бази – родючих земель і рудних запасів Курської магнітної аномалії, які полягають в розвитку: транспортно-логістичної інфраструктури, що включає створення полімагістральних транспортних коридорів, що забезпечують інфраструктурний базис для розвитку зовнішньої тор-

гівлі, підвищення рівня транспортної зв'язності областей, розташованих в Центрально-Чорноморській зоні, між собою і з Московською агломерацією, розвиток залізничного сполучення до державного кордону Російської Федерації з Україною для прикордонної співпраці й інтеграції в глобальну економіку.

Головні задекларовані цілі регіональної співпраці з Росією – це підтримка економічної стабільності і загального напрямку ринкових реформ. Важливі додаткові та пріоритетні сфери діяльності: довкілля, ядерна безпека, підвищення транспарентності кордонів. Важливими також є такі форми діяльності, як сприяння транскордонній співпраці; підвищення добробуту мешканців прикордонних територій шляхом збільшення зайнятості і соціальної рівності; сприяння розвитку економіки шляхом поліпшення інфраструктури прикордонних районів (контрольно-перепускних пунктів, шляхів сполучення і засобів зв'язку, умов довкілля); сприяння залученню інвестицій з боку ЄС і інших міжнародних організацій.

Найоптимістичніші прогнози нарощування економічної взаємодії України і Росії можуть стати реалістичними. Але відбудеться це тільки тоді [102], коли вдасться у вершину кута поставити інтереси споживачів – громадян двох країн, відійти від політизування економічного співробітництва, що негативно позначається на торговельно-економічних контактах, неухильно дотримуватися національних інтересів, у той же час враховуючи економічні інтереси партнера.

Ходачек А. С. підкреслює, що формально економічні завдання у програмах співпраці з Росією не належать до пріоритетних. У той же час екологічні і транспортні проекти впливають на економічну складову розвитку території. Хоча транскордонна співпраця цікавить всі прикордонні регіони Російської Федерації, між тим, можна виділити модельні регіони, зокрема, північний Захід Росії, де є найбільший потенціал для співпраці [251].

Отже, проаналізувавши нормативно-правове забезпечення транскордонної співпраці та діяльності транскордонних кластерів України, необхідно відзначити покращення взаємовідносин з регіонами ЄС, що надає можливість для розвитку регіонів на західному кордоні та наближає Україну до інтеграції в ЄС та достатню базу нормативно-правових актів, які мають на меті покращення транскордонного співробітництва з Росією. Але більшість з них носять декларативний характер, потребують актуалізації та необхідної підтримки зі сторони влади. Аналіз нормативного забезпечення та економічного середовища підтвердив, що значним бар'єром для співпраці є відмінності соціально-психологічного характеру. Подальший розвиток транскордонного співробітництва має подолати ці перешкоди.

РОЗДІЛ 6

ОБСЛУГОВУЮЧА РОЛЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРА

6.1. Формування обслуговуючої ролі фінансових установ у формуванні кластерів

Основу кластера, як правило, складає ядро кластера у вигляді компанії, що виробляють кінцевий продукт. Крім головних компаній учасниками кластерів є виробники і постачальники спеціалізованих ресурсів, послуг, технологій, устаткування, підприємства супутніх видів економічної діяльності, інжинірингові та консалтингові підприємства, науково-дослідні організації й освітні установи, кредитні і страхові організації, фінансові інститути [86].

Крім того, необхідно приділяти увагу забезпечуючим стратегіям – функціональним стратегіям інститутів бізнесу (банків, консалтингових фірм, регіональних агентств розвитку тощо). Всі ці стратегії покликані допомогти підприємствам сектору малого підприємництва сформулювати власні стратегії розвитку [211].

Ринкова економіка генерує значну кількість проблем для банків, що функціонують в її умовах, які пов'язані з недосконалістю існуючої законодавчої і нормативної бази у частині регулювання банківської діяльності і фінансової нестабільності економіки.

Для банків України важливим завданням залишається забезпечення власного стабільного функціонування і розвитку, підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому фінансових ринках, посилення взаємодії банків з реальним сектором економіки. Формування кластерів банківських установ має важливе значення для підвищення ефективності їх діяльності у галузевому просторі як у межах держави, так і за її кордонами. Принципово важливою є здатність таких кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси і конкурентні переваги зокрема.

Відмінною рисою кластера від картеля або іншої фінансової групи виступає збереження конкуренції між організаціями і установами, які в нього входять. Це пояснюється тим, що одна або декілька банківських установ, досягаючи конкурентоспроможності, поширюють свій позитивний вплив на

найближче оточення – інші банки, небанківські кредитно-фінансові установи і нефінансові організації, з якими вони співпрацюють у межах проведення банківських операцій. А успіх оточення у свою чергу має вплив на подальше зростання конкурентоспроможності сформованого кластера. Тому доцільно розглядати, яким чином члени сформованого кластера досягають конкурентних переваг і взаємодіють у процесі підвищення спільного конкурентного рівня [17].

Аналізуючи погляди вітчизняних і зарубіжних авторів на банківську конкуренцію, як економічну категорію, слід зазначити, що банківська конкуренція істотно відрізняється від конкуренції в інших галузях економіки. Такими відмінними рисами є [59;150] різноманітність форм банківської конкуренції і їх висока ефективність; наявність багаточисельних банківських ринків, які формують конкурентний простір; видовий характер внутрішньогалузевої конкуренції; відсутність вхідних бар'єрів; проблема управління якістю банківської продукції через обмеження цінової конкуренції та ін.

Поняття банківської конкуренції різнобічне, отже, наслідком конкуренції, з одного боку, є загострення ринкових відносин, а з іншого, підвищення ефективності діяльності банківської системи, поліпшення обслуговування населення, активізація діяльності банків у напрямі розвитку реального сектора економіки, прискорення НТП та ін. [91].

Поняття банківська конкуренція досить умовне, оскільки суб'єктами діяльності ринку банківських послуг виступають не лише банки. Навіть у фінансовому секторі цього ринку можна виділити три рівні конкурентної боротьби [59;153]: конкуренція між банками; конкуренція банків з небанківськими кредитно-фінансовими інститутами; конкуренція банків з нефінансовими організаціями.

Основним рівнем у цій ієрархії виступає конкуренція між банками. Розвиток банківської системи нашої держави був стрімким. До проголошення незалежності в Україні налічувалося лише 5 державних банків. Але до кінця 1991 у країні було створено 76 банківських установ, а сплачений ними статутний фонд склав у гривневому еквіваленті 500 тис грн. Пікового розміру кількість банків досягла 1995 року – 230, при цьому сплачений банками статутний фонд у гривневому еквіваленті – 541 млн грн. На початок 2004 року в Україні налічувалося 179 банків (рис. 6.1), а сплачений ними статутний капітал склав 8,2 млрд грн.

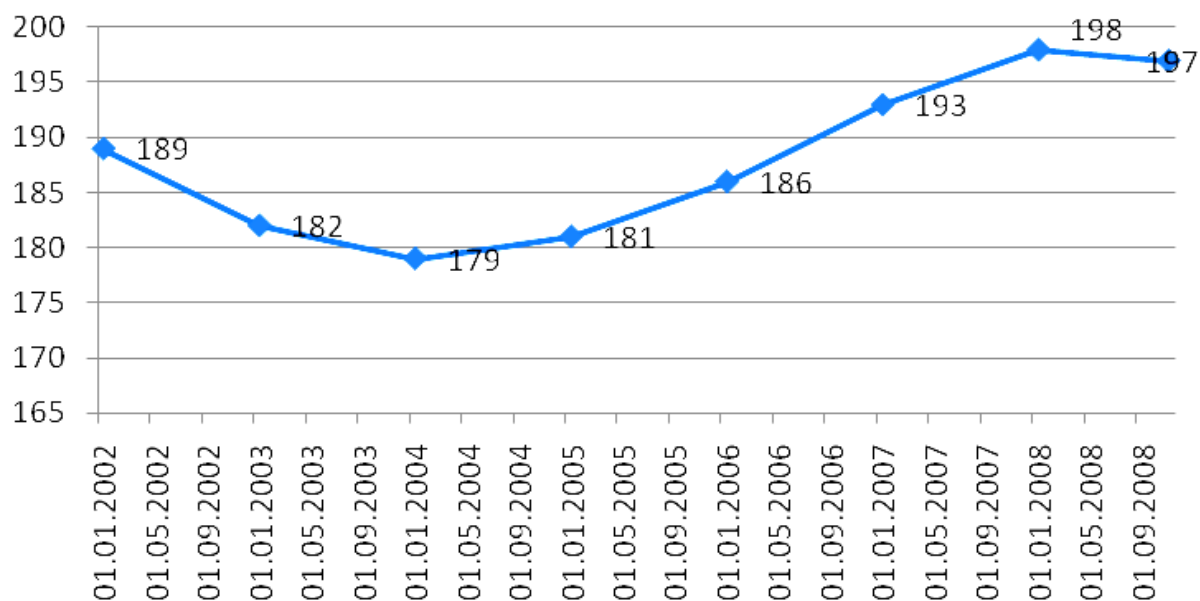


Рис. 6.1. Кількість зареєстрованих банків України

Сумарний сплачений капітал всіх банків України (на початок 2008 року їх налічувалося 198) склав 42,9 млрд грн (рис. 6.1, 6.2).

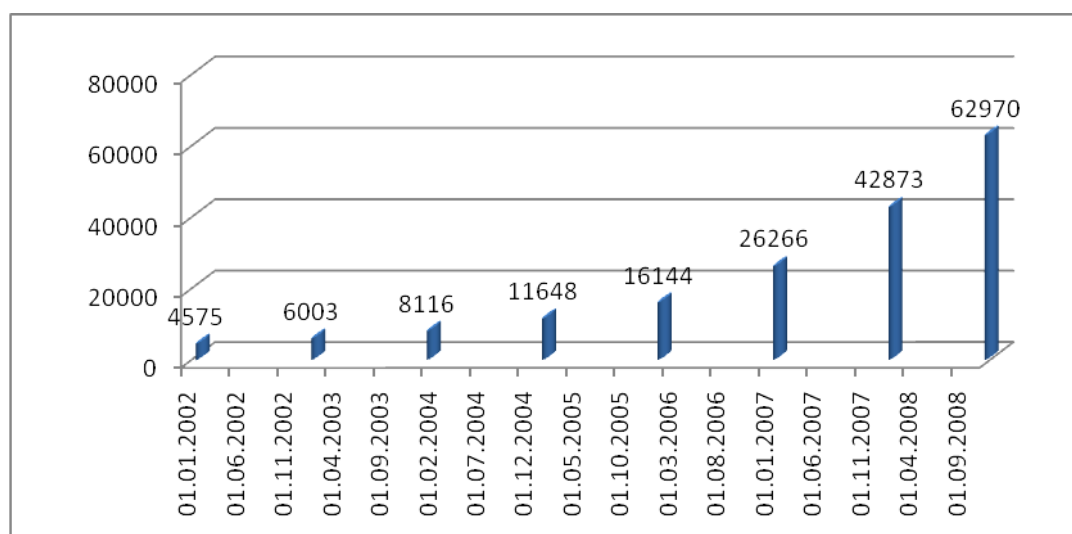


Рис. 6.2. Сплачений статутний капітал банків України, млн грн

Згідно з даними, приведеними у „Віснику НБУ” [9;50], з кожним роком доходи і витрати банків зростають, причому галопуючими темпами, так, з 1.01.2002 до 1.01.2008 доходи банків зросли на 87,4 %, а витрати – на 86,9 %. При цьому слід зазначити, що також збільшуються у розмірах і результати діяльності українських банків – за період з 1.01.2002 р. до 1.01.2008 р. вони зросли з 532 млн грн до 6 620 млн грн (зростання на 91,96 %), а на 1.11. 2008 р. показник результатів діяльності склав вже 7 496 млн грн – приріст ще 11,68 % (рис. 6.3).

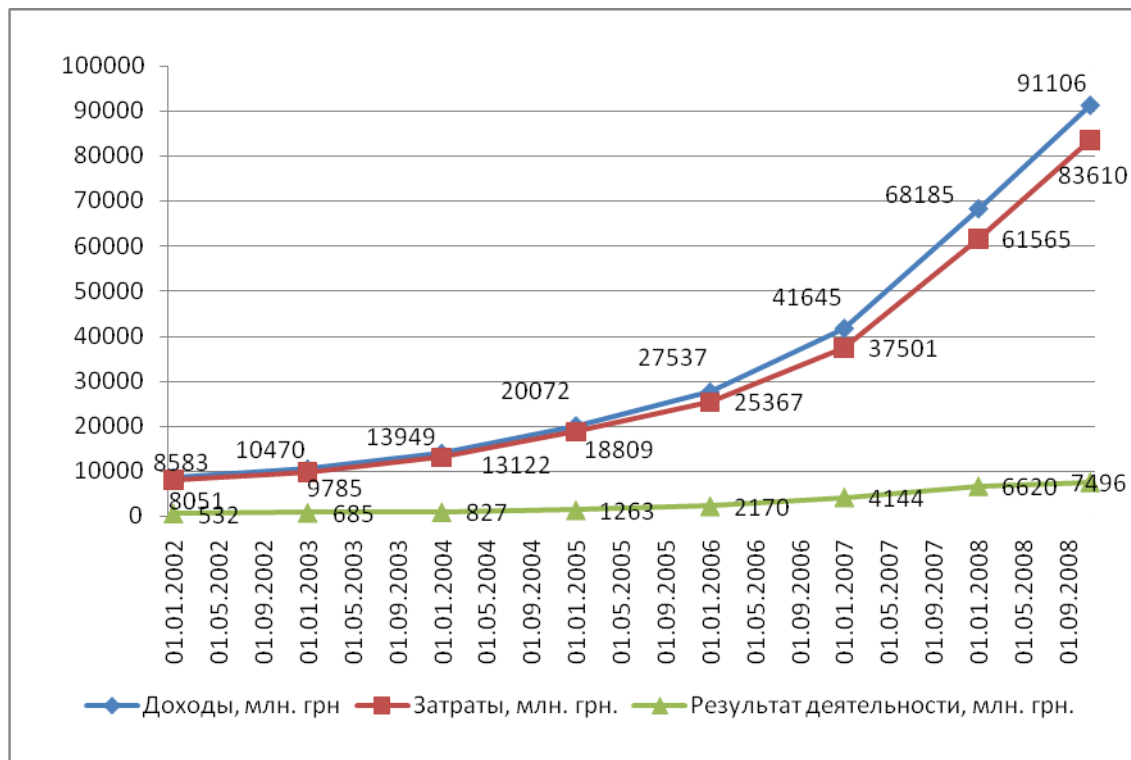


Рис. 6.3. Динаміка показників доходів, витрат і результатів діяльності банків України за 2002 – 2008 роки

Щоб зберегти свої позиції в умовах переходу України на світовий ринок, банківські установи повинні постійно застосовувати інноваційні методи конкурентної боротьби, основною метою використання яких є забезпечення розвитку стратегічної конкурентоспроможності. Разом з суперництвом банків між собою все більшого значення набуває конкуренція з боку небанківських фінансово-кредитних установ (страхових і лізингових компаній, фінансових компаній, недержавних пенсійних і інвестиційних фондів, компаній з випуску кредитних карток, ломбардів тощо) [59], а також з боку нефінансових організацій (пошти, торгових домів, підприємств автомобільної промисловості тощо).

Спеціалізовані кредитно-фінансові установи останнім часом набувають більшого розвитку і починають складати помітну конкуренцію банкам на ринку фінансових послуг. Порівняльний аналіз діяльності банків і найбільш розвинених небанківських фінансових установ – страхових компаній свідчить про те, що останні поступаються банкам за розміром активів майже у 10 разів [15;155].

Поступовий розвиток вітчизняного фінансового ринку супроводжується появою різних форм співпраці банків і страхових компаній. Страхові компанії за допомогою банків отримали можливість ефективніше розміщувати свої фінансові активи, а банки – страхувати власні ризики. Окрім задоволення взаємних

інтересів, вони створюють загальні банківсько-страхові продукти і послуги, які значно розширюють фінансові можливості клієнтів [189].

Як видно з рис.6.3, доходи зростають більшими темпами, ніж витрати, отже, збільшуються і результати фінансової діяльності банків. Усе більш активно взаємодіють банки з досить новими для вітчизняного ринку фінансовими установами – недержавними пенсійними фондами. Прийнятий 2003 року Закон України „Про недержавне пенсійне забезпечення” [187] представив банкам переважне право зберігати пенсійні активи фонду, а також можливість інвестувати активи у депозити банків. Останнім часом популярним стає метод визначення конкурентної позиції банків на підставі теорії конкурентних переваг, автором якої є М. Портер [176].

Внутрішня конкурентна перевага – перевага банку у витратах, що створює „цінність для власника” внаслідок високої продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує банку більш високу стійкість до зниження ціни продажу та високу рентабельність [95].

У цілому конкурентна перевага – виключно особлива цінність, використання якої надає переваги в конкурентній боротьбі. Як забезпечення конкурентних переваг виділяють дві групи чинників – переваги в умінні і переваги в ресурсах.

Перші пов'язані з ефективністю роботи маркетологів, управлінського складу та ін. Мета банківського маркетингу – створення необхідних умов для пристосування банків до вимог ринку, підвищення ефективності, конкурентних переваг і прибутковості банку [17].

До основних завдань, які вирішуються у межах банківського маркетингу, можна віднести [59;153]:

- забезпечення рентабельності роботи банку для виконання своїх зобов'язань перед клієнтом;

- гарантування ліквідності банку з метою захисту інтересів кредиторів і вкладників;

- підтримка позитивного іміджу і бездоганної репутації;

- постійний моніторинг ринку банківських послуг, діяльності банків-конкурентів;

- аналіз зовнішнього середовища й адаптація до його змін;

- визначення і максимальне задоволення потреб клієнтів;

- постійне поліпшення якості обслуговування клієнтів банку;

- забезпечення стабільного зростання ефективності всіх видів банківської діяльності;

- нейтралізація банківського ризику тощо.

Різними можуть бути і ресурси, які впливають на отримання і збереження організацією конкурентних переваг [2]:

доступ до фінансових матеріальних ресурсів;
ефективні можливості і технології;
наявність в організації розвиненої системи співпраці.

Як окремий чинник, який може вплинути на істотне підвищення ефективної діяльності банківської установи, слід розглядати процес встановлення і оптимізації міжбанківських кореспондентських відносин [59].

Якщо підходити до регіональної політики з точки зору витрат для банку, необхідно підкреслити, що кореспондентська мережа, як і філіальна, не повинна розвиватися екстенсивним шляхом. Природно, що витрати на утримання філіалів у багато разів більше, ніж на підтримку кореспондентських відносин. Проте слід відмітити, що підрахунок витрат, наприклад, при відкритті кореспондентських рахунків банками практично не ведеться. Якщо ж потім ці рахунки не використовуються, то всі вказані витрати не окупаються, отже, банк у розрізі індивідуальної операції (конкретного відкритого рахунку) просто несе витрати. Таким чином, формувати кореспондентську мережу також необхідно з урахуванням принципів прибутковості й окупності [67].

Слід зазначити, що багато банків не розуміють дійсного призначення кореспондентських відносин для можливостей одержання прибутку. Все це свідчить про те, що українські банки не приділяють належної уваги розвитку й оптимізації кореспондентської справи на індивідуальній основі, тобто фактично інтенсивному способу отримання банківського прибутку.

Проведення банківських операцій через кореспондентські відносини припускає використання цілого комплексу форм співпраці між кредитними організаціями [7].

Таким чином, кореспондентські відносини – це міжбанківські договірні відносини, що встановлюються між кредитними організаціями наперед та узгоджений часовий період для проведення регулярних банківських операцій, обумовлених обслуговуванням їх клієнтів або власними ініціативами, з метою взаємного витягання (максимізації) прибутку [114; 21].

З цього визначення виходить ряд дефініцій. Кореспондентська справа – це особлива сфера банківської діяльності, пов'язана зі встановленням, розвитком і оптимізацією кореспондентських відносин. Між тим, самі відносини є об'єктом вказаної діяльності [235].

Суть кореспондентських відносин – при міжбанківських і кореспондентських відносинах здійснюється взаємодія кредитних організацій, до якої „звернена суть банківської системи”, що виявляється у функції організацій грошово-

го обороту і кредитних відносин. Отже, базова суть кореспондентських відносин на макроекономічному рівні пов'язана з формуванням умов для організації грошового обороту і кредитних відносин, а також для функціонування різних макроекономічних підсистем (фінансовий ринок, ринок капіталів та ін.).

Суть кореспондентських відносин на мікроекономічному рівні полягає у організації взаємовигідних економічних, юридичних і тимчасових форм міжбанківської співпраці для здійснення банківських операцій [114; 21].

Отже, мікроекономічна суть кореспондентських відносин має більш приватний характер порівняно з суттю міжбанківських відносин.

Предметом кореспондентських відносин є регулярна взаємодія кредитних організацій з обслуговування їх клієнтів і реалізації власних міжбанківських операцій.

Мета встановлення і оптимізації кореспондентських відносин на мікроекономічному рівні – дістати конкретну мету, яка полягає у отриманні банківського прибутку і його максимізації від банківських операцій, що проводяться банками–кореспондентами згідно з предметом цих відносин. При цьому розвиток такої форми міжбанківської співпраці, як кореспондентські відносини, припускає взаємне виконання фінансових зобов'язань банками–кореспондентами. Інакше ні про який банківський прибуток мови йти не може.

Завданнями кореспондентських відносин є проведення міжбанківських операцій на взаємовигідних економічних, правових і тимчасових умовах [114; 22]. При цьому завдання оптимізації кореспондентських відносин полягає у вдосконаленні цих умов і встановленні оптимальних форм співпраці між банками–кореспондентами.

Суб'єктами кореспондентських відносин виступають самі банки–кореспонденти. Банк–кореспондент — кредитна організація (філіал), що відкрила кореспондентський рахунок (рахунок „ЛОРО”) іншої кредитної організації (філіалу, банку-респонденту) і що виконує по цьому рахунку операції, передбачені договором між ними. Банк–респондент — кредитна організація (філіал), що відкрила кореспондентський рахунок в іншій кредитній організації (філіалі) і була його розпорядником. Відомі наступні форми кореспондентських відносин [114; 22]:

з відкриттям кореспондентського рахунку, так звані „прямі” кореспондентські відносини;

без відкриття кореспондентського рахунку (окремий випадок — через клірингові центри).

Види кореспондентських відносин розподіляються за своєю спрямованістю на [114]:

внутрішні, коли вони встановлюються у межах однієї банківської групи (наприклад, між материнським й дочірніми банками);

зовнішні, коли вони встановлюються між економічно окремими банківськими установами;

односторонні, коли кореспондентський рахунок відкривається тільки у одному банку–кореспондентові;

взаємні, коли відкриваються взаємні кореспондентські рахунки.

Від ступеня розвитку кореспондентських відносин, що представляють за своєю сукупністю для окремого банку кореспондентську мережу, залежать його власна репутація і позиція на ринку. Чим більше він має партнерів у особі банків-кореспондентів, тим більше коло різних операцій йому під силу, тим більше його можливості з максимізації (інтенсифікації процесу) одержання банківського прибутку [261].

Під максимізацією (інтенсифікацією процесу) отримання банківських прибутків вважається додаткове зростання доходів або велика економія витрат відразу для двох банків-кореспондентів, які досягаються при здійсненні однієї й тієї ж типової і (або) нетипової міжбанківської операції без збільшення її собівартості для банківських установ з реалізації (споживання).

Слід зазначити, що дана максимізація (інтенсифікація процесу) досягається за рахунок оптимізації кореспондентських відносин банку. Будь-яка оптимізація припускає досягнення позитивного результату і позитивного ефекту. У ринковій економіці критерієм наявності такого результату є перш за все отриманий прибуток. Це також прийнятно для оптимізації кореспондентських відносин банку.

У зарубіжних наукових виданнях питанням прибутковості кореспондентських відносин приділено досить багато уваги. Сам предмет їх розглядається у світлі фінансових результатів банку. У роботах приводиться структура [114; 24], заснована на принципі типізації отриманих доходів за кореспондентськими відносинами (рис. 6.4).

Разом з тим, предмет кореспондентських відносин у такому трактуванні нечітко відображає їх міжбанківський характер. З рис. 6.4 не витікає, що банки–кореспонденти можуть поперемінно виступати як обслуговуючі або обслуговувані інститути (характерна специфіка міжбанківських відносин) і що їх операції можуть бути направлені на клієнтське обслуговування або здійснення власних операцій.

Адже процентний дохід, арбітраж і комісійну винагороду банки можуть отримати від здійснення операції з корпоративними клієнтами [115].

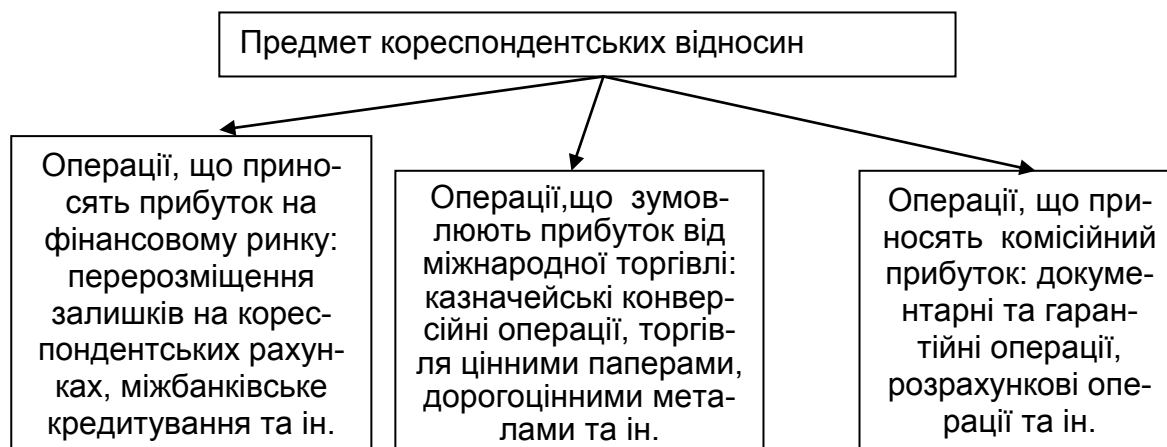


Рис. 6.4. Структура предмета кореспондентських відносин

Проте перелік кореспондентських банківських операцій, наведених на рис. 6.4, може бути розглянутий як об'єкт оптимізації кореспондентських відносин, спрямованих на максимізацію (інтенсифікацію процесу) отримання банківського прибутку банку. Очевидно, що у підвищенні доходів (економії витрат) від реалізації даних операцій і полягає їх перевага.

Таким чином, банківський продукт (результат виробництва банківської діяльності) повинен бути сукупністю банківських послуг, спрямованих на реалізацію банківських операцій, що надаються іншим суб'єктам господарювання за певною ціною. При цьому банківський продукт повинен мати собівартість. Це його характерні ознаки, яким відповідають відкриття і ведення кореспондентських рахунків і міжбанківських лімітів [167].

У свою чергу, підвищення доходів (економія витрат) можливе при визначенні найекономічніших ефективних форм співпраці у межах відносин між банками–кореспондентами. Причому зважаючи на те, що економічний ефект, який полягає у максимізації (інтенсифікації процесу) одержання банківського прибутку, отримують відразу два банки-кореспонденти, ці форми співпраці можна визнати взаємовигідними.

Отже, можна зробити висновок, що по-перше, об'єктом оптимізації кореспондентських відносин є проведення і обслуговування банківських операцій, складових предмета цих відносин [114; 28]. По-друге, зміст процесу оптимізації є пошук визначення (узагальнено — вибір) і встановлення економічно ефективних і взаємовигідних форм співпраці між банками-кореспондентами. По-третє, даний вибір здійснюється шляхом управління режимами ведення кореспондентських рахунків і міжбанківських лімітів, що є інструментами реалізації кореспондентських відносин, що відображає суть їх оптимізації. Наведені висновки схематично відображені на рис. 6.5.



Рис. 6.5. Структура об'єкта оптимізації кореспондентських відносин

Практичне функціонування кореспондентських рахунків відбувається у економічному просторі, що називається платіжною системою. Кореспондентські відносини є „фінансові траси”, по яких переміщуються грошові кошти від одного банку до іншого у структурі платіжної системи. Більш того, вони зв'язують в єдиний розрахунковий простір різні національні платіжні системи країн світу.

За допомогою кореспондентських рахунків відбувається рух грошових ресурсів з однієї країни в іншу, формуються умови для інтеграційних процесів світового господарства. У даний час ні міжнародна торгівля, ні діяльність ТНК, ні рух капіталів на міжнародних фінансових ринках не можливі без системи кореспондентських рахунків. Ця павутина охоплює і об'єднує практично всі країни світу, зачіпає прямо або побічно всі сфери економічної діяльності. Не випадково сучасні найбільші банки, фактично будучи учасниками багатьох

національних платіжних систем, володіють кореспондентською мережею, що охоплює 10 – 150 країн, в яку входять декілька тисяч кореспондентських рахунків.

По кореспондентських рахунках банки проводять розрахункову касу, кредитове, депозитарне, трастове і інше обслуговування банків-кореспондентів, здійснюють розрахунки на грошовому, валютному і фондовому ринках, а також платежі по власних фінансових операціях [235].

Залежно від ситуації кореспондентські відносини виконують багатофункціональну комунікаційну роль як на макрорівні у процесі взаємодії двох рівнів банківських систем країн з ринковою економікою, так і на мікрорівні національних і світових економік [235].

Характеристика роботи ринку банківських послуг Харківського і Белгородського регіонів. Структура банківського сектора Харківської області представлена 12 банками — юридичними особами, 60 філіалами, 1 126 відділеннями і 2 представництвами. Розширення банківської мережі відбувається переважно за рахунок відкриття нових відділень: тільки за 10 місяців 2007 р. їх кількість збільшилася на 120 установ [107].

Позитивною тенденцією діяльності банків області в 2008 році є високі темпи приросту кількісних і якісних показників. Активи банківських установ області виросли на 54,3 % і на 1.01.2008 р. досягли 28,6 млрд грн., зобов'язання збільшилися на 49 % — до 36,8 млрд грн.

Банківські установи області активно кредитували економіку і населення: з початку 2008 року кредитний портфель досяг 28,6 млрд грн. Найбільшими споживачами кредитів є підприємства торгівлі і переробної промисловості, яким видане 4,1 і 3,5 млрд грн кредитних засобів відповідно. Виросли також об'єми кредитування будівельних компаній (до 0,5 млрд грн.), підприємств транспорту і зв'язку (до 0,3 млрд грн.). Банки є надійними партнерами виробників сільгосппродукції, яким надано 0,6 млрд грн. В цілому по Україні, в області активів розвивається роздрібне і іпотечне кредитування населення [18].

Нарощувати кредитний портфель дозволяє могутня ресурсна база, джерелами формування якої служать депозитні засоби суб'єктів господарювання і фізичних осіб, привернуті не тільки в Харківській області, але і в інших регіонах, а також на міжнародних фінансових ринках.

Одним з головних інвесторів економіки області є населення: на рахунках в банківських установах зосереджені засоби фізичних осіб у розмірі 7,3 млрд грн.

Конкуренція в області й особливо в самому Харкові досить висока, оскільки в регіоні сконцентрована велика кількість банківських установ, в т. ч. філіалів не тільки харківських, але і багатьох найбільших українських банків. Область через свій економічний потенціал є вельми привабливою для великих банків, тому присутність філіалів, відділень банків з інших регіонів і надалі розширюватиметься, що позитивно позначиться на поліпшенні якості послуг, що надаються, сприяючи тим самим здоровій конкуренції.

Враховуючи, що капітал виконує захисну функцію, питанню підвищення рівня капіталізації банків Харкова Нацбанк приділяє пильну увагу.

Збільшення розміру капіталу банків до певної міри обумовлене підвищенням вимог Національного банку України до капіталізації банківської системи, згідно з якими до 31.12.2009 р. регулятивний капітал банків повинен бути не меншого 20 млн євро, або 144 млн грн, тобто дев'яти харківським банкам необхідно підвищити рівень капіталізації за рахунок власних джерел.

У банківській системі Харківської області надалі очікується динамічний розвиток. Цьому сприяє економічне зростання регіону, висока інвестиційна активність і довіра до банківського сектора.

З метою підвищення надійності банківської системи Управління НБУ в Харківській області ставить перед керівниками банківських установ завдання по нарощуванню активних операцій банків адекватно зростанню банківського капіталу і поліпшенню його структури, підвищенню рівня ліквідності і платоспроможності, створенню ефективних систем управління ризиками, формуванню дієвих систем внутрішнього контролю, забезпеченню прозорості банківської діяльності. Враховуючи динамічне зростання активів і ризики, що зростають у зв'язку з цим, підвищуються вимоги з поліпшення корпоративного управління, оптимізації функціонування систем ризик-менеджменту.

Комплексне рішення вищеперелічених задач сприятиме підвищенню функціональної ролі банків у розвитку економіки всього Харківського регіону.

Щодо Белгородського регіону слід зазначити, що стан банківського сектору області, розподіл обсягів діяльності між банками не сформувалися одноmomentно. Це результат процесу, що має свою історію, на який впливали багато чинників, зокрема загальноекономічного характеру.

Системна банківська криза 1998 р. практично не торкнулася регіональних кредитних організацій, що завжди проводили зважену і ефективну кредитну політику.

У наш час в Белгородській області функціонують шість регіональних комерційних банків з п'ятьма філіалами. Розширюється і розвивається мережа

філіалів кредитних організацій інших регіонів, що свідчить про зростання інвестиційної привабливості економіки Белгородської області. На території області зареєстровані 21 філіал іногородніх банків (в основному московських) і 9 філіалів Ощадбанку Росії [97].

У цілому на території області функціонують 475 банківських точок (зокрема кредитово-касові, операційні офіси, операційні каси і пункти обміну валют). Успішне рішення задач, що стоять перед Головним управлінням Банку Росії по Белгородській області, залежить в першу чергу від професіоналізму, ділових і морально-етичних якостей банківських працівників.

Зараз у банку працюють фахівці різних поколінь: 36 % працівників Головного управління мають банківський стаж більше 15 років, більше 18 % з них трудяться в банківській системі понад 25 років. У даний час в Головному управлінні 91 % фахівців складають працівники з вищою освітою, 3 працівники мають вчений ступінь кандидата наук.

За 50 років історії Белгородської області 6 керівників банківських установ було нагороджено орденами Трудового Червоного Прапора і „Знак Шани”, 88 працівників установ Держбанку області нагороджено медалями „За трудову відмінність” і „За трудову доблесть”. Двом працівникам привласнено почесне звання „Заслужений економіст РРФСР”, більше 100 працівникам привласнено звання „Відмінник Держбанку СРСР”.

Таким чином, на сьогоднішній день як у Харківському, так і у Белгородському регіоні банківський сектор успішно розвивається і проводяться роботи з вдосконалення форм і методів грошово-кредитного регулювання і зміцненню банківської системи областей.

Застосування методу ієрархії для кластеризації ринку банківських послуг „Слобожанського” регіону. Методи кластерного аналізу, націлені на утворення схожих між собою груп об'єктів, дозволяють вирішувати наступні завдання:

проведення класифікації об'єктів з урахуванням ознак, що відображають суть, природу об'єктів. Рішення таких задач приводить до поглиблення знань про сукупність об'єктів, що класифікуються;

перевірка передбачуваних припущень про наявність деякої структури в сукупності об'єктів, що вивчається, тобто пошук існуючої структури;

побудова нової класифікації для не вивчених явищ, коли необхідно встановити наявність зв'язків усередині сукупності і спробувати привнести в неї структуру.

Суть методу ієрархії полягає в наступному [8]. Визначену кількість банківських установ Харківського і Белгородського регіону структурують на підставі аналізу сталих між ними зв'язків (кореспондентських відносин), виводяться залежності. Метод припускає, що спочатку кожен об'єкт вибірки розглядається як окремий кластер, а процес об'єднання кластерів відбувається послідовно. На підставі отриманих даних за допомогою бінарного співвідношення „залежить від” будується матриця залежності B , елементи b_{ij} якою рівні:

$$b_{ij} = \{1, \text{ якщо залежить } I \text{ від } j \text{ або } 0, \text{ якщо } I \text{ не залежить від } j.$$

Наступною будується матриця досяжності. Для її побудови формується бінарна матриця $(I + B)$, де I – одинична матриця і підноситься до ступеня до, при якому виконується умова:

$$(I + B)^{k-1} \leq (I + B)^k = (I + B)^{k+1}. \quad (6.1)$$

Досяжні вершини h_i з вершин h_j формують підмножину $R(h_i)$, попередні вершини h_i вершинам h_j формують підмножину $A(h_i)$. Безліч тих вершин $A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i)$, для яких виконується умова недосяжності з будь-яких інших вершин, які залишилися, безліч H можуть бути позначені як рівень моделі. Для структуризації безлічі елементів H формується табл. 6.1 з відповідними елементами і виконується перша ітерація.

Таблиця 6.1

Перша ітерація аналізу залежності банківських установ (приклад)

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
1	1, 4, 6	1, 5	1
2	2	2, 6, 7	2
...	2, 3	3, 6, 7	3

Для формування підмножини $R(h_i)$ з i -рядка матриці досяжності випишуються ненульові елементи. Підмножина $R(h_i) \cap A(h_i)$ формується як логічний перетин елементів двох підмножин $R(h_i)$ і $A(h_i)$.

Елементи, для яких виконується умова :

$$A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i), \quad (6.2)$$

складають перший рівень моделі.

Після відкидання, отриманих при першій ітерації елементів, ітерації проводяться до тих пір, поки залишається більш ніж один елемент.

N_{ij} - відповідний банк Харківського або Белгородського регіону.

Згідно з наведеною методикою всі банки Харківського і Белгородського регіону (додаток В) були систематизовані на основі аналізу сталих між ними кореспондентських відносин (додаток Д). Дотримання порядку виконання завдань, передбачених „методом ієрархій” дозволив в ході проведення 3-х ітерацій (додаток Е) сформуванню 5 рівнів моделі, які слід розглядати як кластерні утворення (рис. 6.7).

Таким чином, за наслідками проведених досліджень сталих кореспондентських відносин між банками Харківського і Белгородського регіонів із застосуванням методу ієрархій було виділено 5 рівнів, яких слід розглядати як кластерні утворення (рис. 6.7).

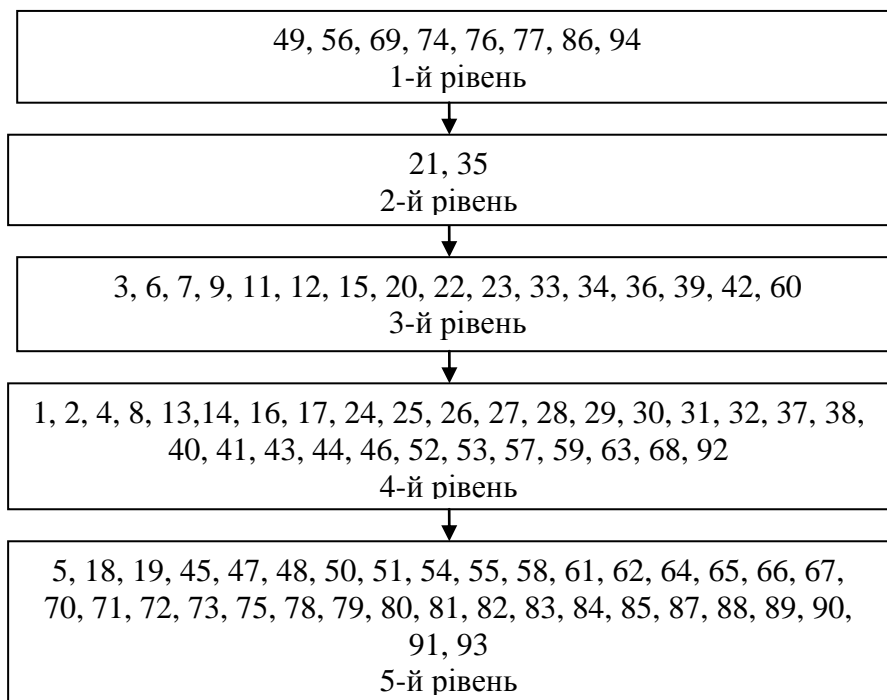


Рис. 6.7. Інформаційна модель формування банківських кластерів євро-регіону „Слобожанщина”

Як видно з рис. 6.7 у перший рівень потрапили банки виключно Белгородського регіону: Альфа-банк, ВТБ, Московський Індустріальний банк, ОТП банк, Промсвязьбанк, Райффайзен Банк, Ощадбанк і Юнікредіт банк. Перш за все, дану сукупність банківських установ можна розглядати як кластер, оскільки вони об’єднані за ознакою вищої кількості встановлених кореспондентських зв’язків і безпосередньо по схожій сукупності банків Харківського регіону, з якими ведуться кореспондентські відносини. Слід зазначити, що банки, що

входять в даний кластер, займають найбільш активну позицію на ринку банківських послуг „Слобожанського” регіону в цілому і мають в наявності максимальну розгалужену систему українських банків-партнерів. Об'єднання в кластер вище перерахованих банків повинне дати максимальний ефект з урахуванням очікування синергетичного ефекту від їх співпраці.

До третього рівня інформаційної моделі, згідно з методом ієрархій, необхідно зарахувати: АКБ „Меркурій”, ВАТ „Райффайзен Банк Аваль”, ХФ ЗАТ „Альфа-Банк”, „Unicredit Bank”, ЗАТ „Диамантбанк”, ХФ ЗАТ „Прокредіт банк”, ХФ ВТБ Банк, ХФ „Пумб”, ХФ АБ „Синтез”, „Вабанк”, ХГРУ „Приватбанку”, Реал-Банк, ВАТ „Мегабанк”, Харківське ОУ „Ощадбанк”, ВАТ „Інноваційно-промисловий банк” (ВАТ „Інпромбанк”) і Європейський Трастовий Банк. З вказаних банків також не можна сформувати банківський кластер для оптимізації трансграничної співпраці.

У зв'язку з тим, що в розглянуту сукупність банків входять тільки банки Харківського регіону (за винятком Європейського трастового банку), вона не може служити моделлю для розвитку кластерної ініціативи в рамках трансграничної співпраці.

Банківські установи другого і третього рівня слід об'єднати за принципом однорідності встановлених міжбанківських зв'язків і умовно назвати „ХБК” – Харківський банківський кластер. Формування даного кластера і його практична діяльність на ринку банківських послуг сприятиме підвищенню рівня і якості послуг, що надаються, зростанню конкурентоспроможності сектора й інноваційного потенціалу суто Харківського регіону.

До четвертого рівня інформаційної моделі увійшли банки як Харківського, так і Белгородського регіонів, визначення даної сукупності відбулося унаслідок їх менш високої активності на ринку міжнародних банківських послуг (зокрема ведення міжбанківських відносин з банками Белгородського регіону) і високого ступеня схожості списку банків-кореспондентів. Отже, з'являється можливість сформувати ще один кластер на євро регіональному ринку банківських послуг, який отримає умовну назву „СБК”, – Слобожанський банківський кластер: АБ „Факторіал-Банк”, ХФ АКІБ „Укрсиббанк”, АКПІБ (ЗАТ) „Промінвестбанк”, АКБ „ОТП банк”, ХФАБ „Пивденний”, ОАО „Родовід банк”, ХФ АКБ „Правекс-банк”, ВАТ „Укресімбанк”, ХФ АКБ „ТАС-комерцбанк”, ХФ ТОВ „Укрпромбанк”, ХФ АБ „Експрес-банк”, ВАТ „Кредитпромбанк” Харківський філіал, ХФ АКБ „Форум”, ХОФ АКБ „Укрсоцбанк”, ХФ АТ „Укрінбанк”, АКРБ „Регіонбанк”, „Зембанк”, АКБ „Базис”, ХФ ВАТ КБ „Надра”, АКБ „Європейський”, АКБ „Золоті Ворота”, ХФ АБ „Тавріка”, ХФ ВАТ банк „Демарк”.

Слід зазначити, що у рамках даного кластерного об'єднання відмічена тенденція до формування одноріднішого переліку банків-кореспондентів Харківських банків, що входять у дане об'єднання, перелік Белгородських, які за сукупністю наявних українських банків-кореспондентів різняться. Очікуваний ефект від реалізації кластерних ініціатив у межах вказаного переліку банківських установ припускає [84]:

позитивний вплив кластера на регіональну економіку – показники зростання прибутковості і результативності діяльності на рівні банку, доданої вартості на рівні компаній-партнерів, кластера і сектора, об'єм податкових надходжень від резидентів кластера, показник рівня зайнятості населення (% зайнятих у кластері);

зростання рівня розвитку людського капіталу – рівня продуктивності праці, кількості чоловік залучених в діяльність кластера через участь в програмах проф. підготовки, кількості дипломованих фахівців, повернутих у кластер;

наближеність до постачальників клієнтів-партнерів банків – дану групу характеризують показники, пов'язані з аналізом якості постачань, кількістю постачальників 1-го, 2-го, 3-го ряду, оцінкою фактичних постачальників;

підвищення ступеня доступності капіталу – показники об'ємів повернутих інвестицій, об'ємів повернутих венчурних засобів, оцінки участі банків у діяльності кластера, об'ємів державних і приватних інвестицій в розвиток інфраструктури, кількості виділених грантів;

зростання сектора послуг характеризують показники об'ємів робіт, переданих на аутсорсинг (у фінансовому вираженні), кількість повернутих консультантів, кількість компаній що надають продукцію і послуг і для потреб кластера;

зростання рівня розвитку зовнішніх зв'язків;

зростання рівня соціальної активності;

поліпшення якості ділового клімату;

розвиток інновацій у кластері характеризують показники об'ємів засобів, залучених з державних і приватних джерел в НДР у рамках кластера, кількості патентів, зареєстрованих компаніями-учасниками кластера, об'ємів інвестицій в нові технології, кількості нових продуктів.

У п'ятий рівень інформаційної моделі потрапили банки, які не встановлюють практично ніяких форм трансграничної співпраці між собою і, отже, не можуть розглядатися як кластер, що ефективно діє, на ринку банківських послуг. За результатами застосування методу ієрархій сформовано три кластери, які схематично зображені на рис. Е.1, представленою в додатку Е.

Розробка рекомендацій по реалізації кластерної політики на ринку банківських послуг. Першочергові кроки кластерної політики потрібні зважаючи на наступні обставини. Необхідність в чітко сформульованій державній кластерній політиці в Україні обумовлена проблемами розвитку кластерного підходу в нашій країні, спотвореним розумінням природи територіально-виробничого кластера, зокрема, унаслідок термінологічної невизначеності, що приводить до застосування неефективних для розвитку кластерних ініціатив інструментів. Тому сформульовані такі першочергові кроки:

- розробка уніфікованої системи показників діяльності кластерів;
- визначення базових понять, принципів кластерної політики в Україні і механізмів її реалізації;
- віддзеркалення в чинному законодавстві вищевикладених моментів;
- розповсюдження інформації, популяризація ідеї кластерів, формування адекватного, загальноприйнятого уявлення про концепцію та інструменти розвитку кластерів.

Таким чином, розроблені наступні рекомендації по реалізації кластерної політики на ринку банківських послуг України:

- розробити і затвердити концепцію кластерної політики і план дій по її реалізації; розробити і затвердити національну кластерну програму розвитку інноваційних секторів економіки;

- розробити і затвердити національну кластерну програму розвитку промисловості;

- розробити конкурсний механізм відбору і реалізації пілотних кластерних проєктів, включаючи напрями:

- діагностика конкурентоспроможності, виявлення кластерних утворень;
- створення концепції активації кластера, розробка методів кластеризації;
- розробити систему грантів для фінансування кластерних ініціатив;
- сформувати координаційний орган з проблем кластерної політики;
- розробити систему заходів, направлену на інформування і розповсюдження кращої практики реалізації кластерних ініціатив;

- розробити систему заходів сприяння розширенню міжнародних зв'язків кластерних ініціатив суб'єктів України;

- розробити заходи по інформаційному і методичному забезпеченню кластерної політики, зокрема по вивченню, узагальненню і розповсюдженню вітчизняного та міжнародного теоретичного і практичного досвіду в області кластеризації;

спільно з органами державної влади і місцевого самоврядування провести серію конференцій, семінарів, направлених на інформування регіональних і місцевих ділових і суспільних кіл про принципи та механізми кластерної політики;

розробити систему моніторингу й оцінки ефективності розвитку кластерів на загальнодержавному і регіональному рівні.

Органам виконавчої влади Харківського регіону, органам місцевого самоврядування: розробити концепцію формування регіональної інноваційної системи (науково-технічного комплексу) для формування високотехнологічних інноваційних кластерів; розробити плани дій по реалізації приватно-державного партнерства, включаючи створення мережі майданчиків (технопарки, бізнес-парки та ін.) для регулярної взаємодії бізнесу, науково-освітніх структур і влади; провести аналіз конкурентоспроможності продукції, що випускається підприємствами регіону, і на цій основі визначити точки економічного зростання, які могли б стати основою для створення кластерів; розглянути можливість створення агентств регіонального розвитку для реалізації кластерних ініціатив в регіонах; прийняти програми підтримки місцевих підприємств промислового сервісу – малого бізнесу в наукоємних виробничих послугах (інжинірингових, консалтингових, дизайнерських і ін; забезпечити включення кластерного підходу в регіональні програми і стратегії соціально-економічного розвитку; забезпечити взаємодію місцевих наукових й освітніх структур і ділових кіл в реалізації проектів інноваційного характеру; підготувати маркетингові програми з просування іміджу і послуг регіону на зовнішніх ринках;

спільно з діловими й експертними колами розробити програми залучення, навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації, стажування фахівців для потреб місцевих економік.

Необхідне формування чіткого розуміння кластерного підходу, оскільки це складний, але ефективний інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств, галузі, регіону в цілому. У регіональних органів державної влади основна мета – підвищення рівня життя населення, і кластерний підхід працює на цю мету. У основі територіально-виробничого кластера – чотири „к”: концентрація виробництва в межах обмежених територій, конкуренція усередині кластера за споживача, кооперація із спорідненими галузями і місцевими інститутами, конкурентоспроможність на ринку за рахунок високої продуктивності, спеціалізації і взаємного доповнення учасників. Необхідно розробляти програми розвитку кластерів, але мати на увазі три проблеми: спотворене розуміння кластерів, ментальність людей і особливості української економіки, відсутність необхідної статистичної бази.

Перехід до ринкових умов функціонування, динамізм розвитку банківської галузі і посилення конкуренції в банківській сфері обумовлює необхідність пошуку сучасних принципів наукового управління і ефективніших підходів до рішення стратегічних і тактичних задач банківської діяльності. Саме активне введення кластеризації банківської системи в теорію і практику роботи українських банків дозволить підвищити їх конкурентоспроможність, рівень і якість послуг, що представляються, сприятиме зростанню інноваційного потенціалу і стимулюватиме загальноекономічне зростання сектора і держави в цілому. Принциповою є здатність таких кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси і конкурентні переваги.

Конкурентна перевага – виключно особлива цінність, використання якої надає переваги в конкурентній боротьбі. Як засоби забезпечення конкурентних переваг на ринку банківських послуг виділяють дві групи чинників – переваги в умінні і переваги в ресурсах. Серед ресурсів, які роблять вплив на отримання і збереження організацією конкурентних переваг розрізняють: доступ до фінансових матеріальних ресурсів; ефективні можливості і технології; наявність в організації розвиненої системи співпраці [85].

Як окремий чинник, який може вплинути на істотне підвищення ефективності діяльності банківської установи, слід розглядати процес встановлення і оптимізації міжбанківських кореспондентських відносин.

Як засвідчив досвід розвинених країн, поява кластерів, заснованих на регіональній спеціалізації, сприяла підвищенню конкурентоспроможності Європи, отже, створення банківських кластерів місцевих банків – юридичних осіб підвищуватиме конкурентоспроможність територій і формуватиме свій сегмент і ніші, зручні для клієнтів. Ця особливість єврорегіону „Слобжанщина” направлена на досягнення синергетичного ефекту на ринку банківських послуг, а оскільки даний ринок задіяний практично в кожній складовій трансграничного кластера, очікуваний ефект від його створення і функціонування повинен бути колосальний.

На основі методу ієрархій, за допомогою аналізу кореспондентських відносин, встановлених між банківськими установами Харківського і Белгородського регіонів, було сформовано виділено 5 рівнів інформаційної моделі формування банківських кластерів і безпосередньо змодельовано три кластери. Один з яких можна розглядати як кластер, що діє на єврорегіональному ринку банківських послуг. Згаданий кластер отримав назву „Слобжанський банківський кластер”, діяльність якого в рамках трансгра-

ничної співпраці Харківського і Белгородського регіону повинна сприяти появі синергетичного ефекту результативності функціонування.

Необхідно на державному рівні розробляти програми розвитку кластерів, але мати на увазі три проблеми: спотворене розуміння кластерів, ментальність людей і особливості української економіки, відсутність необхідної статистичної бази.

Таким чином, у ході написання цього розділу досліджені теоретико-методологічні основи становлення кластерних ініціатив, а також обґрунтовано соціально-економічний зміст кластерної політики, її розвиток в ринковій економіці; розкритий механізм реалізації конкурентних переваг банків за допомогою утворення регіональних кластерів; розроблений механізм створення регіонального кластера й активізації кластерної ініціативи на основі моделювання ієрархічної структури; розроблені практичні рекомендації по реалізації кластерної політики на ринку банківських послуг України.

6.2. Страхові послуги у забезпеченні кластерних ініціатив

6.2.1. Кластерний аналіз ринку страхових послуг

Російський досвід формування фінансових об'єднань, зокрема розробка та затвердження на засіданні Урядом Російської Федерації Концепції створення фінансового міжнародного центра від 5 лютого 2009 року (протокол № 9) та План заходів, затверджений Розпорядженням Російської Федерації від 11 червня 2009 р. № 911–р [129], свідчить про необхідність існування фінансового центру як конкурентної переваги в умовах глобалізаційно–інтеграційних процесів.

Згідно з даними Всеросійського союзу страховиків неспроможність створення справжнього міжнародного фінансового центра Кремлін-Сіті обумовлена нерозвиненістю страхового ринку, потребою зміцнення капіталізації російських страховиків, збільшення інвестиційної привабливості страхової галузі та ін. [27].

У основу Концепції покладені результати аналізу російського фінансового ринку і світового досвіду створення міжнародного фінансового центру [210]. Спираючись на досвід Російської Федерації з питань форму-

вання ініціатив створення об'єднань актуальним є проведення аналізу страхового ринку України; виявлення ініціатив створення субкластерів, зокрема субкластера „Страхування”; проведення кластеризації страхового ринку України з метою зміцнення капіталізації та забезпечення стійкості страхових компаній та стійкості кластерної структури.

Метою дослідження є розробка теоретико–методичних положень та практичних рекомендацій щодо діяльності страхових компаній як складової фінансового кластера.

Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

визначити місце, роль та значення страхових компаній як субкластера;

провести аналіз страхового ринку України;

визначити підходи щодо оцінки кластерних конструкцій (будов);

сформувати підхід до оцінки стійкості кластера шляхом стрес-тестування страхових компаній як учасника кластерної структури;

провести кластеризацію страхових компаній з метою зміцнення капіталізації страхового ринку.

Дослідження вітчизняних та закордонних науковців, присвячені формуванню і розвитку теорії кластерів, показало, що фахівці вивчають в основному природу кластерів і їх функціонування, проте до теперішнього часу немає тлумачення поняття субкластера. Російська практика свідчить про застосування поняття субкластер, зокрема, при трансформації автомобільного кластера області Самари – кластера з класичного „ядерного” в „двополюсний” – з доцентровим полюсом виробництва автомобілів і відцентровим полюсом (субкластером) виробництва автокомпонентів, що посилює орієнтацію не тільки і не стільки на регіональних автовиробників, скільки на транснаціональні автомобільні корпорації і складальні організації в Росії і за кордоном [203].

Побудова кластерної моделі неупорядкованих середовищ базується на геометричному підході структурування середовища і виділенні ієрархічних рівнів ближніх порядків кластерів та їх складових – субкластерів (ієрархічної супідрядності відповідного реєстру статистичних ансамблів [121].

У монографії „Управління розвитком ринків фінансових послуг” в рамках кластерного підходу пропонується формування структурних субкластерів, зокрема „Факторинг”, „Фінасовий лізинг”, „Іпотека”, „Страхування”, „Цінні папери”, „Інвестиції”, „Платіжні системи” [243, с.16].

Розробка пакета документації для впровадження субкластерів „Спеціальні платіжні засоби”, „Факторинг”. „Страховання” та ін., які мають пріоритетну роль у забезпеченні діяльності євро регіонів щодо вирішення стратегічного завдання із розширення експорту українських товарів та послуг, матиме попит серед іноземних банківських та інших фінансових установ для збалансування експортно-імпортних відносин транскордонного співробітництва.

Актуальним є питання розбудови прикордонної інфраструктури в дзеркальному відображенні. Цей підхід було застосовано у Програмах Сусідства ЄС та у пропозиціях щодо пілотного регіонального проекту з питань європейської інтеграції, запропонованого Світовим банком до Стратегії допомоги Україні на 2004 – 2007 рр. [122, с.123].

Враховуючи необхідність дослідження саме транскордонних кластерів, необхідно визначити їх місце у транскордонних регіонах, тому що географічна складова має суттєвий вплив на формування транскордонних кластерів, зокрема, фінансового характеру.

Виділяють три основні види транскордонних регіонів, до яких входять прикордонні території України: за участю регіонів нових держав – членів ЄС; за участю регіонів держав СНД; морський транспортний регіон [122, с 203].

Акцентують увагу на наступних транскордонних регіонах: українсько-російському, українсько-білоруському, українсько-румунському, українсько-молдовському, українсько-угорському, українсько-словацькому, українсько-польському [130].

Посилення уваги на проблемах страхових компаній України, зокрема, підвищення конкуренції з боку страхових компаній та установ країн ЄС, обумовлює необхідність відповідності оцінки діяльності вітчизняних страхових компаній та страхових компаній країн-сусідів, зокрема транскордонних регіонів українсько-польському, українсько-словацькому та ін.

Проведення аналізу територіального розподілу страхових компаній України передбачає виявлення найбільшої концентрації страхових компаній в областях України та пошуку потенційної співпраці в рамках транскордонного співробітництва, зокрема з Білгородською областю в рамках українсько-російської співпраці.

Загальний перелік та розподіл за областями України страхових компаній станом на кінець 2008 року наведений у табл. 6.2.

Загальний перелік та розподіл за областями України страхових компаній

Область	Кількість страхових компаній
Дніпропетровська область	28
Донецька область	24
Житомирська область	1
Запорізька область	16
Івано-Франківська область	4
м. Київ та Київська область	331
Луганська область	3
Львівська область	5
Миколаївська область	3
Одеська область	18
Полтавська область	5
Рівненська область	4
Сумська область	1
Тернопільська область	1
Харківська область	21
Черкаська область	1
Чернігівська область	2
АР Крим і м. Севастополь	8
Усього	476

Відповідно до мети дослідження необхідно розглянути розподіл страхових компаній України за регіонами у межах транскордонної співпраці, що представлено на рис. 6.8.



Рис. 6.8. Графічне зображення розподілу страхових компаній України за регіонами у межах транскордонної співпраці

На підставі даних табл. 6.2 та рис. 6.8 можна зробити висновок, що найбільша концентрація страхових компаній представлена у Київській, Дніпропетровській та Харківській областях.

Загальна кількість страхових компаній країн–сусідів, зокрема, в Польщі, яка за страховими платежами і якістю страхових послуг істотно випереджає Україну, їх 64, в Угорщині – 26, у Молдові – 33, у Білорусі – 22, у Грузії – 15, у Вірменії – 13. І тільки в Росії з усіх країн східноєвропейського регіону на початок року було зареєстровано 918 страхових компаній – то й масштаби ж країни зовсім інші [112], чисельність страхових компаній Белгородської області (транскордонної до Харківського регіону) складає 73 разом з філіалами [20].

За результатами аналізу в Україні існує значний потенціал для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів за рахунок застосування наближення до транскордонних об'єднань, зокрема кластера. Крім того, політика країн – членів ЄС відрізняється жорстким наглядом.

Страхова компанія як учасник фінансового кластера, мегакластера та транскордонного кластера є необхідним об'єктом дослідження. Для визначення її місця у кластерних утвореннях здійснено пошук фінансово-стійких страхових компаній для налагодження структурованих зв'язків.

Використання інструментів (або критерію) для вибору стійкої страхової компанії. Проведення оцінки стресостійкості діяльності страхової компанії в рамках кластерного розвитку. Стійкість є одним з понять, яке визначається під час розгляду поведінки будь-якої системи, зокрема кластерної структури. Згідно з термінологічною базою теорії системи, лінія поведінки системи є стійкою щодо деякої області значень, типових елементів, які склались. Стійкість є ознакою, яка належить всій системі, загалом, і не може бути приписана будь-якій її частині окремо. Стійкість кластерної структури – це її здатність не тільки утримуватися на відповідному рівні, але й ефективно функціонувати та розвиватись у часі [98].

Серед науковців існує декілька підходів до оцінки стійкості кластерних структур. Стійкість кожного кластера пропонується оцінювати за критеріями кількості учасників та постійності їх складу; основними принципами, які покладено в основу їх формування; за показниками наявності державної фінансової підтримки щодо створення та розвитку кластерних структур [48, 145, 254]; в аспекті ресурсного потенціалу кластерної структури [98]; для формування стійких кластерів важливою є їх транскордонний характер, що дозволяє латентні та потенційні кластери значно посилювати [36] та ін.

Традиційний спосіб вибору страхової компанії – партнера ґрунтується на оцінці ключових показників діяльності страхової компанії. Особливу увагу заслуговує питання співпраці на внутрішньому ринку та з країнами Європейсько Союзу, інших країн у межах міжнародної співпраці.

У роботі запропонований методичний підхід до оцінки стресостійкості страхової компанії та визначено критерій відбору страхової компанії як учасника кластера.

Знання механізмів виникнення стресів і методів захисту від них необхідне керівникові. Керівник, щоб ефективно вести справи у своїй організації, повинен знати методи розпізнавання стресогенних сигналів у колективі працівників і методи регулювання умов роботи, необхідних на підприємстві для зниження чи усунення шкідливих наслідків стресу. Щоб бути успішним у справах, керівникові треба мати здібності й уміння особисто протистояти руйнівним впливам стресогенних факторів.

Передумовою її застосування є підвищення рівня капіталізації шляхом визначення галузевої кластеризації страхових компаній за індикаторами фактичного та нормативного запасу платоспроможності.

Світова економічна наука вже досить давно визнала кластери важливим засобом стійкої переваги над конкурентами. Було створено умови для капіталізації страхової галузі на випадок появи на вітчизняному ринку іноземних компаній, щоб мати можливість бути справжніми конкурентами.

Оцінка фінансової стійкості проводиться з використанням різних способів і повного переліку інструментів. Визначено, що найбільш прийнятним інструментом оцінки є стрес-тестування, оскільки воно враховує можливі наслідки низки несприятливих ситуацій [11, 12, 9, 231].

У країнах із розвинутою страховою індустрією використовується декілька різних схем оцінки платоспроможності. В ЄС – це підхід, який базується на визначенні мінімальної маржі платоспроможності і мінімального гарантійного фонду, у США в останні роки починає використовуватися підхід до оцінки платоспроможності на базі концепції ризикового капіталу, дедалі більшу популярність здобуває динамічне тестування. З одного боку, оцінка платоспроможності страхової компанії є завданням самої компанії, яка вирішується групою спеціалістів-актуаріїв, а з іншого – проводиться органами страхового нагляду, які виробляють систему вимог і зясовують обмежувальні заходи, якщо ці вимоги не дотримуються.

Дослідження показали, що вітчизняні банки мають проблеми з нарощуванням капіталу. Зокрема, такий ефективний і швидкий в умовах ринкової еко-

номіки засіб капіталізації, як злиття і поглинання банків, в Україні поки що використовується мало [53].

Кластеризація страхових компаній України як процес зміцнення капіталізації страхових компаній та підвищення стресостійкості діяльності страхових компаній як учасників кластерних структур.

Сучасний стан становлення кластерних ініціатив фінансового співробітництва визначається використанням міжнародного досвіду як передумови європейської інтеграції. Необхідне налагодження структурованих зв'язків на ринку фінансових послуг України передбачає позиціонування страхових компаній як невід'ємної складової логічних сценаріїв створення фінансового кластера. Складність процесу сталого розвитку страхової компанії та функціонування страхового ринку України в умовах посилення інтеграційних процесів та концентрації капіталу у фінансовому секторі економіки визначає необхідність запровадження функціонування системи ризик-менеджменту в страхових компаніях з урахуванням світового досвіду, зокрема стрес-тестування.

Сучасний стан економіки країни в цілому характеризується надзвичайно низьким рівнем кластеризації порівняно з розвиненими країнами. Зокрема, це близько 2 – 3 відсотків проти рівнів 50 – 80 відсотків для економік розвинених країн світу. Між тим, кластери сприяють подоланню кризових явищ та забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки і протистоянню транснаціональним компаніям [145].

Роль влади в кластеризації, незважаючи на обмеженість щодо бізнесу, є дуже важливою: це створення сприятливих передумов, організація досліджень і навчання, надання підтримки у формах різноманітних програм центрального, регіонального і місцевого рівнів, формування нормативно-законодавчої основи. При цьому – забезпечення відкритості і рівнодоступності до програм владної підтримки всім зацікавленим суб'єктам підприємництва, тобто унеможливлення корупційних дій при формуванні та виробничій діяльності кластерів.

Нинішній стан кластеризації економіки в Україні та зусилля Уряду у вирішенні цієї проблеми характеризуються позитивними і якісними зрушеннями. Зокрема, Мінекономіки та Мінпромполітики вперше розробляють концепцію та інші нормативні акти щодо кластеризації економіки України, а Мінрегіонбуд розпочав опрацювання проекту Національної стратегії формування і розвитку транскордонних кластерів.

Для забезпечення становлення кластерних систем у сфері фінансових послуг пропонується сформулювати Стратегічний план кластеризації фінансово-економічної сфери євро регіону „Слобожанщина”.

У країнах, що входять до Європейського союзу, вироблені єдині норми, зокрема, фінансово-правові, що регулюють відносини у сфері страхування, необхідність проведення стрес-тестування, оцінки платоспроможності, і функції державного регулювання страхової діяльності, пруденційного нагляду.

Посилення конкуренції на європейському страховому ринку обумовлює гнєобхідність підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України.

Система ризик-менеджменту страхових компаній представлена сукупністю заходів з ідентифікації, оцінювання, нейтралізації та контролю ризиків [12].

Відповідно до вимог статті 30 Закону України „Про страхування” [197], фактичний запас платоспроможності страховика повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності.

Особливості контролю за платоспроможністю враховують рекомендації щодо частоти стрес-тестування, коли фактичний запас платоспроможності перевищує нормативний не більше, ніж на 10 відсотків [143]. Фактичний запас платоспроможності (ФЗП) (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових [143].

Нормативний запас платоспроможності страховика (НЗП), який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме [143]:

перша – підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18. При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам (НЗП 1);

друга – підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26. При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестраховування (НЗП 2).

Загальний розрахунок цих показників та формування вихідних даних для проведення кластерного аналізу наведено у табл. 6.3. на підставі статистичних даних про показники діяльності страхових компаній [92, 93].

Розрахунки проведено з використанням пакета Statistica 6.0 [231]. Отримана у результаті реалізації методу деревовидної кластеризації дендрограма розподілу 30 страхових компаній України за величинами фактичного та нормативного показників платоспроможності наведена на рис. 6.9.

Агломеративно-ієрархічний метод (деревовидна кластеризація) дає наочне відображення розподілу емітентів генеральної сукупності (рис. 6.9). На

підставі проведених розрахунків наочно можна виділити 3 групи страхових компаній. Перевірка впливу абсолютних показників – розміру фактичного та нормативного запасу платоспроможності на розподіл страхових компаній для формування кластерів була виконана методом к-середніх.

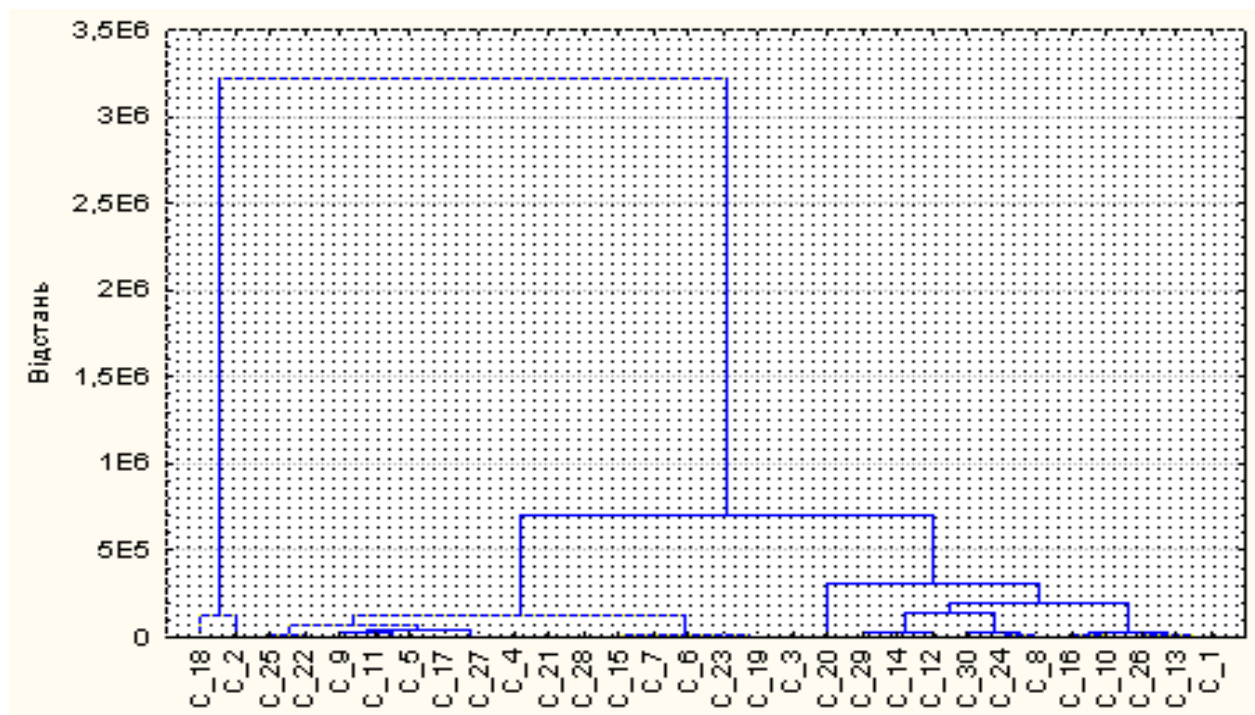


Рис. 6.9. Дендрограма розподілу 30 страхових компаній України

На підставі даних рис. 6.9 та табл. 6.3 результатів розрахунку показників платоспроможності 30 страхових компаній України за 2007 рік на основі кластерного аналізу виявлено три кластери, які мають різні показники фінансового стану і відповідно по-різному реагують на негативний вплив зовнішніх факторів. Оскільки структура аналізованої вибірки складається з 3 кластерів, була прийнята гіпотеза про можливий поділ генеральної сукупності на 3 кластери.

Основним завданням методу к-середніх є поділ сукупності на задану кількість кластерів таким чином, щоб дисперсія між кластерами була як можна більша, а внутрішньокласова дисперсія – якнайменша, тобто відстань між кластерами повинна бути достатньо велика, а відстань між елементами кожного кластера – невелика.

Характеристики міжкластерної та внутрішньокластерної дисперсії наведено у табл. 6.4.

Значення показників фінансового стану страхових компаній України

Назва	Страхові виплати	Страхові премії належні перестраховикам	Страхові премії	Активи	Нема-тер. активи	Довг. фін. інвестиції в капітал	Забезпечення майбутніх виплат та платежів	Поточні зобов'язання	Доходи майбутніх періодів	ФЗП	НЗП 1	НЗП 2	НЗП	КЗП
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
СК ВАВ СТРАХУВАННЯ	13655,3	6621,5	57682,6	97774,0	361,0	0,0	22212,0	1869,0	3171,0	70161,0	9786,9	3550,4	9786,9	7,17
АТ СК „АВАНТЕ”	129198,0	25156,9	723935,1	1382886	209,0	550,0	236975,0	221527,0	0,0	923625	128044,2	33591,5	128044,2	7,21
АТЗТ СК АЗОВ	1463,1	4794,3	11023,5	19258,0	223,0	0,0	2258,0	2531,0	0,0	14246,0	1552,7	380,4	1552,7	9,17
Акціонерне страхове товариство АІС-ПОЛІС	9553,9	1312,3	29773,4	84520,0	228,0	4168,0	16795,0	29712,0	0,0	33617,0	5241,1	2484,0	5241,1	6,41
СК АЛЬЯНС УКРАЇНА	61655,9	23316,0	122793,2	94761,0	301,0	45667,0	15265,0	3027,0	0,0	30501,0	20004,3	16030,5	20004,3	1,52
СК АСКО - Донбас Північний	11210,6	1923,3	29500,2	24997,0	207,0	74,0	12169,0	1528,0	0,0	11019,0	5136,9	2914,8	5136,9	2,15
ЗАТ СК „БРОКБІЗНЕС”	5825,5	27752,1	60160,0	11062,0	0,0	0,0	0,0	119,0	0,0	10943,0	8331,1	1514,6	8331,1	1,31
СК „ВЕКСЕЛЬ”	77309,8	8128,6	252577,3	245488,0	124,0	0,0	109815,0	4457,0	0,0	131092	44732,3	20100,5	44732,3	2,93
СК „ВУСО”	27113,0	6581,9	104190,5	104190,5	566,0	1965,0	46295,0	4599,0	0,0	50765,5	18161,9	7049,4	18161,9	2,80
СК „ГАЛИЦЬКА”	898,6	2966,5	51176,6	106461,0	6,0	0,0	19414,0	741,0	0,0	86300,0	8944,8	233,6	8944,8	9,65
СТДВ ГАРАНТІЯ	21449,7	2072,1	123383,7	96107,0	270,0	3073,0	60908,0	1757,0	0,0	30099,0	22022,6	5576,9	22022,6	1,37
ВАТ СК „ДНЕПРОІНМЕД”	13817,0	435720,4	493101,9	135677,0	133,0	0,0	24300,0	12631,0	0,0	98613,0	49543,5	3592,4	49543,5	1,99
"Страхове товариство "Іллічівське"	28261,3	14234,1	65542,4	104330,0	487,0	0,0	23959,0	7287,0	0,0	72597,0	10516,6	7347,9	10516,6	6,90

Продовження табл. 6.3

„Акціонерна СК ІНГО УКРАЇНА”	177041,7	69503,5	425472,4	269040,0	2810,0	6300,0	157733,0	20208,0	0,0	81989,0	70329,7	46030,8	70329,7	1,17
СК „ІНДИГО”	8446,6	6300,2	37804,8	27982,0	304,6	0,0	15337,9	4441,6	0,0	7897,9	6237,8	2196,1	6237,8	1,27
ЗАТ „Страхова компанія „Каштан”	4298,7	22445,8	45402,8	94278,1	246,9	0,0	12075,6	3943,6	0,0	78012,0	6152,4	1117,7	6152,4	12,68
КРОНА	9087,9	1535,9	20644,8	53148,1	402,1	474,0	5961,6	10327,4	0,0	35983,0	3577,8	2362,9	3577,8	10,06
ЗАТ „Страхова компанія „ЛЕММА”	196904,9	683987,8	757635,4	1407010	240,0	1353,0	57030,0	311409,0	0,0	1036978	74815,5	51195,3	74815,5	13,86
ЗАТ СК „Мономах”	222,1	13188,4	15424,3	15394,0	161,0	0,0	617,0	52,0	0,0	14564,0	1589,4	57,7	1589,4	9,16
АСК „ОРАНТА”	240138,3	56494,0	693642,0	650633,0	6236,0	20544,0	254176,0	107004,0	19,0	262654	119771,1	62436,0	119771,1	2,19
ОСК РЕЗЕРВ	224,0	1761,1	2385,4	9841,0	159,0	0,0	263,0	33,0	0,0	9386,0	270,9	58,2	270,9	34,65
ПЗУ УКРАЇНА	114885,4	17872,9	152459,4	33745,6	26,1	0,0	20029,5	1247,1	0,0	12442,9	25834,1	29870,2	29870,2	0,42
ЗАТ „ПОЛІСЬКА СТРАХОВА КОМПАНІЯ”	133,7	587,5	3510,1	19670,3	4,0	0,0	1165,7	76,6	0,0	18424,0	578,9	34,8	578,9	31,8
ЗАТ „СК „ПРОВІДНА”	78229,7	47371,2	191185,8	243749,0	1066,0	80,0	66557,0	34826,0	0,0	141220,0	30150,0	20339,7	30150,0	4,68
ЗАТ „ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ”	86667,0	20687,9	214209,1	21563,0	42,0	0,0	5749,0	84,0	0,0	15688,0	36695,7	22533,4	36695,7	0,43
ВАТ „Страхова компанія „СКАЙД”	1622,6	55950,4	66852,8	73837,0	1,0	0,0	4283,0	6304,0	0,0	63249,0	6998,0	421,9	6998,0	9,04
ЗАТ „Страхова компанія „СТАТУС”	7026,8	18755,4	46805,8	50025,0	258,0	0,0	16334,0	704,0	0,0	32729,0	6737,1	1827,0	6737,1	4,86
ЗАТ „СК „СТОЛИЦЯ”	1727,5	20445,9	26491,7	16884,0	236,0	6779,0	2263,0	300,0	0,0	7306,0	2928,4	449,2	2928,4	2,49
АТ УПСК	37415,4	108043,1	329022,7	204590,1	508,9	30000,0	98936,9	5288,3	0,0	69856,0	49500,2	9728,0	49500,2	1,41
ЗАТ „УСК”	1790,6	115160,0	122314,5	167096,0	23,0	11890,0	2578,0	8789,0	0,0	143816	11652,2	465,6	11652,2	12,3

Таблиця 6.4

Статистичний аналіз дисперсії за сформованими кластерами

Показник	Міжкластерна дисперсія	Кількість ступенів свободи	Внутришньо кластерна дисперсія	Кількість ступенів свободи	Статистичний критерій (F)
Фактичний запас платоспроможності	1,641443E+12	2	4,133951E+10	27	53,6036
Нормативний запас платоспроможності	2,060393E+10	2	1,189534E+10	27	23,3834

З табл. 6.4 видно, що міжкластерна дисперсія перевищує внутрикластерну, що свідчить про ефективність кластеризації.

Для можливості доведення гіпотези про наявність впливу такого показника як розмір фактичного та нормативного показників платоспроможності на стресостійкість страхових компаній загальна структура кластерів подана у табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Структура кластерів

Кластери (К)	К1	К2	К3	Разом
Назва				
Страхові компанії	2,18	8,12,14,20,24,30	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,13,15,16,17,18,19,21,22,23,25,26,27,28,29	30

На підставі даних табл. 6.5 можна визначити 3 кластери.

Кластер 1. Група страхових компаній, що характеризується стійким фінансовим станом, оскільки прослідковується значний розмір показника фактичного запасу платоспроможності відносно нормативного (2 страхові компанії).

Кластер 2. Група страхових компаній, що характеризується необхідністю додаткового контролю за забезпеченням нестійкого фінансового стану та потребою у більш частому проведенні стрес-тестування (6 страхових компаній).

Кластер 3. Група страхових компаній, що характеризується необхідністю оперативного проведення стрес-тестів (22 страхові компанії).

Разом з тим, у результаті розрахунків була виявлена низка страхових компаній, що відрізняються від означених груп (2 страхові компанії). Їх відокремленість від кластерних груп підтверджується особливістю фінансово-економічного стану, зокрема, по окремих страхових компаніях, які належать до цієї групи прослідковується значний розмір прибутку.

Ступінь наближення тієї чи іншої страхової компанії до суміжних кластерів з високим рівнем стійкості характеризує можливість втрати існуючих позицій і потребує особливої уваги, зокрема, необхідності проведення стрес-тестування.

Таким чином, враховуючи закономірність побудови моделі кластеризації національної економіки, формування субкластерів, перспективним напрямом є застосування методу кластеризації для визначення стану та груп страхових компаній з метою підвищення конкурентоспроможності на європейських страхових ринках з урахуванням міжнародних стандартів та вимог, аналізу страхового ринку України;

визначити підходи щодо оцінки кластерних конструкцій (будов);

сформувати підхід до оцінки стійкості кластера шляхом стрес-тестування страхових компаній як учасника кластерної структури;

провести кластеризацію страхових компаній з метою зміцнення капіталізації страхового ринку.

6.2.2. Проектування створення фінансового кластера за участі страхової компанії

Особливістю функціонування сучасного страхового ринку в Україні є те, що вже необхідна подальша гармонізація у сфері страхування з прийнятими у світі традиціями, зокрема адаптовано 17 стандартних вимог, прийнятих у ЄС (директиви з страхування), проведена структуризація страхового ринку, відбувається інтеграція України з Європейським страховим ринком для налагодження транскордонного співробітництва.

Питання організації діяльності посередництва страхової компанії у фінансовому кластері недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційному аспектах, тому особливо актуальним є теоретичне обґрунтування і розроблення методичних рекомендацій для удосконалення організації діяльності страхової компанії як агента у фінансовому кластері з метою підвищення конкурентоспроможності ринку фінансових послуг у сучасних умовах .

У розвинутих країнах світу страхування є стратегічним сектором розвитку економіки, оскільки знімає навантаження з видаткової частини бюджету з відшкодування збитків, залучення інвестицій в економіку, вирішення соціальних проблем суспільства.

Процес становлення інфраструктури страхового ринку на сучасному етапі відбувається нерівно, оскільки характерним є необхідність вирішення наступних завдань:

зменшення відставання рівня страхування від світових стандартів, що перешкоджає активному залученню в економіку регіонів іноземних інвестицій, які могли б бути дуже вигідними для інвестиційно-привабливих областей;

необхідність удосконалення інфраструктури страхового ринку шляхом збільшення його місткості;

необхідність підвищення конкурентоспроможності страхових компаній на світовому ринку шляхом участі у кластері, як конкурентна перевага бізнесу.

Успішні кластери пропагують інтенсивну конкуренцію одночасно зі співробітництвом. Вони збільшують продуктивність, залучають інвестиції, пропагують дослідження, підсилюють промислову базу, розробляють спеціальні продукти і послуги та стають основою для розвитку навичок [216].

В Україні, як одній із європейських держав, у програмах розвитку передбачено низку заходів із створення в регіонах сіткових (мережних) інноваційних структур на основі кластерного підходу, у Стратегію розвитку України до 2015 р. включено заходи щодо підтримки розвитку пріоритетних національних і регіональних кластерів [246]. Для виконання цих завдань необхідно залучити наукові та освітні центри до вивчення світового досвіду розвитку кластерів і до підготовки спеціалістів для роботи в умовах кластеризації економіки.

Організаційна структура кластерів охоплює велику кількість різних підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби – постачальників спеціального обладнання, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів тощо. У західних країнах з ринковою економікою вони також включають урядові установи, університети, центри стандартизації, різноманітні асоціації, що забезпечують спеціалізоване навчання, освіту, інформацію, дослідження і технічну підтримку [203].

Найважливішим показником діяльності кластерів є їх висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Тому кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки. Крім того, кластери є комбінацією конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагали успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Кластеризація підсилює позитивні сторони альтернативного підходу і дозволяє подолати недоліки, забезпечуючи конкурентоспроможність економіки регіонів та держави. Крім того, кластери можуть об'єднувати підприємства й установи регіонів, так і різних країн для підвищення ефективності їх діяльності, зростання виробництва праці і якості продукції, стимулювання конкуренції та інновацій, сприяння формуванню нових підприємств з урахуванням їх вигідного географічного розташування та нових робочих місць. Кластери дозволяють більш гнучко реагувати на зміну умов ведення підприємницької діяльності.

Кластери, як підтверджує світовий досвід функціонування таких структур, більш ефективно та раціонально використовують наявний капітал, допомагають підприємствам, що входять у кластер, економніше витратити ресурси та контролюють цілеспрямованість і стратегічність використання залучених інвестицій, прискорюють спеціалізацію, підвищують якість продукції та зростання обсягів виробництва, поділяють ринок на сегменти, збільшують асортимент продукції і створюють нові підприємства, прискорюють впровадження нових технологічних процесів, мінімізують зайві виробничі потужності та оптимально розподіляють прибутки і витрати між членами кластера.

Усі конкурентні переваги такої організаційної форми територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації дають максимальний ефект через мінімізацію видатків порівняно з окремо існуючими виробниками, що нерідко не витримують конкуренції на локальних та національних ринках з боку сильніших бізнес-одиниць чи іноземних компаній і згортають діяльність.

У процесі впровадження кластерна модель спочатку використовувалась з метою вирішення проблем конкурентоспроможності. У теперішній час кластерний підхід застосовується при вирішенні ширшого кола завдань, зокрема:

- як основа стимулювання інноваційної діяльності;
- під час аналізу конкурентоспроможності держави, регіону, галузі;
- як основа загальнодержавної промислової політики;
- під час розробки програм регіонального розвитку;
- як основа взаємодії усіх форм підприємництва.

У нашій країні існує низка суттєвих недоліків, які суттєво заважають впровадженню новітніх стратегій розвитку регіонів. Незважаючи на зростаючий інтерес до нових виробничих систем та здійснену низку заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності України та її окремих регіонів, кількість кластерів в Україні збільшується повільно. Це обумовлено низкою факторів:

відсутність нормативного визначення „кластера”, його видів, комплексу заходів щодо створення кластерів в Україні;

відсутність достатнього інформаційного забезпечення створення та функціонування кластерів в Україні;

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

невеликий досвід функціонування кластерів в Україні;

дефіцит інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів.

Крім того, помилковою є позиція органів влади щодо необхідності інвестування тільки у деякі основні галузі промисловості, які можуть стати двигунами капіталовкладень з боку зарубіжних інвесторів, і в подальшому це приведе до зростання внутрішнього валового продукту та забезпечить розвиток регіонів. Європейський досвід у сфері регіонального розвитку вже давно спростував таку позицію як помилкову [14, с. 481].

На сьогодні лише невелика кількість підприємств в Україні проходять або пройшли стадію неформальної кластеризації.

У роботі зазначено низку переваг, які є своєрідними для об'єднання банків, страхових компаній як агентів у рамках фінансового кластера: подібність технологій управління активами та оцінки ризиків; можливість об'єднання персоналу і технічних засобів, які використовуються для управління та оцінки ризиків (як відомо, програмні продукти, використовувані для моделювання та прогнозування ризиків, а також утримання висококваліфікованого персоналу, що здійснює оцінку ризиків, є досить дорогими, тож об'єднання бізнесів може сприяти суттєвому скороченню таких витрат); зменшення трансакційних витрат за всім циклом руху грошей від їх залучення до розміщення та диверсифікація фінансових ризиків; залучення стабільних довгострокових ресурсів для банків; можливість поліпшення якості та ефективності управління ресурсами і притаманними їм ризиками для пенсійних фондів; можливість створення уніфікованої фінансової торгової марки [19, с. 15-17].

Переваги співробітництва зі страховою компанією для банку: робота з надійним партнером зі страхування застави; закриття власних кредитних та операційних ризиків; управління резервами страхової компанії; просування банківських продуктів через страхову компанію (пластикові карти, страхування в кредит).

Переваги співробітництва з банком для страхової компанії: використання банківських каналів збуту для продажу страхових продуктів; просування страхових продуктів новому сегменту споживачів, готових споживати фінансові послуги; страхування власних ризиків банку. Загальні вигоди від співробітництва у рамках кластера: можливість створення спільного продукту з урахуванням всіх потреб клієнта; можливість позиціонувати себе як універсальний магазин фінансових послуг для клієнта; одержання синергічного ефекту від об'єднання збутових мереж банку і страхової компанії; розробка ефективного комплексу маркетингу, розрахованого на новий клієнтський сегмент.

Проте тільки усвідомлене створення кластерів дозволить повною мірою використати та забезпечити конкурентні переваги кластерів.

Останні роки на страховому ринку України вже почалися процеси концентрації капіталів та об'єднання страховиків на основі поєднання комерційних, фінансових та методологічних інтересів, а розподіл окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Важливими каталізаторами цього процесу стали:

Угода про партнерство та співробітництво між Європейським співтовариством і Україною, що підписана 16.06.1994 р. та ратифікована 10.11.1994 р. Законом України № 237/ 94-ВР, за якою наша держава повинна створити необхідні умови для заснування страхових компаній Європейського Співтовариства, а також спільних страхових компаній;

суттєве збільшення мінімального розміру статутного фонду страховика відповідно до Закону України „Про страхування”, яке буде сприяти капіталізації одних страхових компаній та ліквідації інших.

Основними завданнями створення кластерів за участю страхових компаній в Україні є:

розробка та реалізація єдиної стратегії розвитку страхування та проведення єдиної страхової, фінансової, економічної, інвестиційної та соціальної політики учасників ринку (корпорації);

розробка і виконання спільних програм, спрямованих на створення умов для надійного та ефективного розвитку спільної страхової діяльності учасників;

організація та утворення централізованого страхового резервного фонду;

координація діяльності учасників страхової групи у частині здійснення ними єдиної стратегії розвитку.

При здійсненні страхової діяльності учасники фінансового кластера використовують, як правило, єдині страхові продукти (правила страхування, договори (поліси) страхування і страхові тарифи).

Поява перших неформальних об'єднань страховиків за змістом „страхова група” зумовила також внесення до Закону України „Про страхування” кількох прогресивних норм. Зокрема, загальний розмір внесків страховика до статутних фондів інших страховиків України не може перевищувати 30 відсотків його власного статутного фонду, в тому числі розмір внеску до статутного фонду окремого страховика не може перевищувати 10 відсотків. При цьому, ці вимоги не поширюються на страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, у разі здійснення ним внесків до статутного фонду страховика, який здійснює страхування життя.

Приклад створення транскордонних бізнес–мереж (мегакластер) на ринку фінансових послуг: у Харкові діє майже 50 банків України, Белгород – це

центр ринку фінансових послуг, де представляють фінансові послуги такі гіганти фінансової системи Європи, як Ощадбанк Росії, Уралсиббанк, Промсвязь-банк, Імпексбанк, банк „Москви” та ін.

Метою даного дослідження є розробка підходу до удосконалення організації діяльності страхової компанії як агента у фінансовому кластері з використанням моделі взаємодії. При розробці моделі необхідно виконати послідовність етапів, зокрема першим етапом побудови моделі кластера фінансових послуг в Україні є визначення рівня зв'язку між його учасниками.

У ході першої фази аналізу визначено перелік основних учасників фінансового кластера, які можуть бути структуровані на 5 основних груп, які представлені у табл. 6.6.

Таблиця 6.6

Групи основних учасників проекту фінансового кластера в Україні

№	Група	Склад групи
1	Фінансові установи	Комерційні банки, страхові компанії, інвестиційні компанії, Установи, які здійснюють довірче управління фінансовими активами
2	Організації, які підтримують функціонування фінансового ринку	Організації, які здійснюють облікову та аудиторську діяльність, юридичні послуги, аутсорсингові компанії, вивчення ринків ко'юнктури
3	Інфраструктурні організації	Агент (посередник), телекомунікаційні організації, кредитно-депозитні організації, Асоціація українських банків та інші саморегульовані організації
4	Контролюючі організації	Кабінет Міністрів України, Держфінпослуг, Антимонопольний комітет, Державне казначейство
5	Підготовка висококваліфікаційних кадрів	Вищі навчальні заклади, Науково-дослідницькі організації, Спілка економістів України, Українська асоціація центрів підтримки бізнесу (УАЦПБ)

На підставі даних табл. 6.6 сформовано декомпозицію структурного дерева взаємодії організацій, які можуть стати учасниками фінансового кластера, що представлена на рис. 6.10, де структурні елементи всіх рівнів об'єднуються з однією метою – створення моделі побудови кластера фінансових послуг в Україні.

Розмаїття кількості організаційних структур може бути скорочено за рахунок тих організацій, які не здійснюють суттєвий вплив на функціонування фінансового кластера. Оцінку рівня впливу проведено групою фахівців, які є представниками кожної з 5 структурних груп організацій.

Як видно з рис. 6.10 загальний перелік учасників фінансового кластера значний. Для пошуку оптимального складу учасників фінансового кластера побудована модель фінансового кластера.



Рис.6.10. Перелік учасників фінансового кластера

За оцінкою можливих учасників кластера фінансових послуг було обрано таких найбільш впливових та імовірних учасників: банки (П1); страхові компанії (П2); організації, які спеціалізуються на обліковій та аудиторській діяльності (П3); Інвестиційні компанії (П4); Агенти (посередники) (П5); Держфінпослуг (П6); Вищі навчальні заклади (П7).

Відношення між елементами представлені на рис. 6.11, де напрямок стрілки обумовлюється направленістю залежності: стрілка вказує на елемент, від якого залежить елемент, з якого вона виходить.

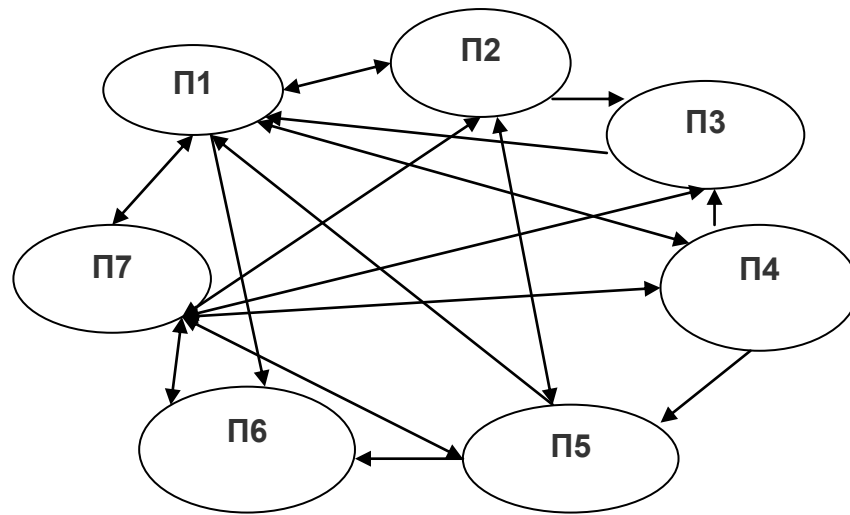


Рис. 6.11. Направлений граф відносин між елементами фінансового кластера

На основі рис. 6.11 будується матриця досяжності, де формується бінарна матриця $(I+B)$, (I – одинична матриця) та зводиться у ступінь k , за якого виконується умова:

$$(I+B)^{k-1} \leq (I+B)^k = (I+B)^{k+1}. \quad (6.3)$$

Заповнення матриці бінарними елементами відбувається за правилом:

$d_{ij} = 1$, якщо із i можливо перейти до j ;

$d_{ij} = 0$, у протилежному випадку.

Матриця досяжності, яка дозволяє розділити всю множину вершин (H) на підмножину рівнів, має вигляд табл. 6.7.

Досяжні вершини h_i із вершин h_j формують підмножину $R(h_i)$, посередині вершини h_i вершинам h_j формують підмножину $A(h_i)$. Множина тих вершин $A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_j)$, для яких виконується вимога недосяжності із будь-яких вершин, що залишилися, множин H і може бути позначено як рівень моделі.

Таблиця 6.7

Матриця досяжності учасників фінансового кластера

Показник	П1	П2	П3	П4	П5	П6	П7
П1	1	1	0	1	0	0	1
П2	1	1	1	0	1	0	1
П3	1	0	1	0	0	0	0
П4	1	0	1	1	1	0	1
П5	1	1	0	0	1	1	1
П6	1	0	0	0	0	1	1
П7	1	1	0	1	1	0	1

Для структуризації множини елементів H формується табл. з елементів h_i , $R(h_i)$, $A(h_j)$ та $R(h_i) \cap A(h_j)$ та виконується перша ітерація аналізу.

Для формування підмножини $R(h_i)$ із i -го рядка матриці досяжності виписуються ненулеві елементи. Для формування підмножини $A(h_j)$ із j -го стовпця матриці досяжності виписуються ненулеві елементи. Підмножина $R(h_i) \cap A(h_j)$ формується як логічне перетинання елементів двох підмножин $R(h_i)$ та $A(h_j)$. У табл. 6.8 наведено першу ітерацію елементів кластера.

Таблиця 6.8

Перша ітерація аналізу залежності елементів фінансового кластера

h_i	$R(h_i)$	$A(h_j)$	$R(h_i) \cap A(h_j)$
П1	1,2,4,7	1,2, 3, 4, 5, 6, 7	1,2, 4, 7
П2	1,2,3,5,7	1,2,5,7	1,2, 5,7
П3	1,3	2,3,4	3
П4	1,3,4, 5,7	1,4,7	1,4,7
П5	1, 2, 5, 6, 7	2, 4, 5, 7	5,7
П6	1, 6, 7	5, 6	6
П7	1, 2, 4, 5, 7	1, 2, 4, 5, 6, 7	1,2,4,5,7

Елементи, для яких виконується умова $R(h_i) = R(h_i) \cap A(h_j)$ складають перший рівень моделі.

Перший рівень моделі фінансового кластера складають банки (П1) та вищі навчальні заклади (П7).

У табл. 6.9 наведено другу ітерацію аналізу залежності елементів фінансового кластера.

Елементи, для яких у результаті другої ітерації виконується умова $R(h_i) = R(h_i) \cap A(h_j)$ складають другий рівень моделі – організації, які спеціалізуються на обліковій та аудиторській діяльності (П3) та Національний банку України (П6).

Таблиця 6.9

Друга ітерація аналізу залежності елементів фінансового кластера

h_i	$R(h_i)$	$A(h_j)$	$R(h_i) \cap A(h_j)$
П2	3,5	5	5
П3	3	3,4	3
П4	3,4,5	4	4
П5	5,6	5	5
П6	6	5,6	6

У табл. 6.10 наведено третю ітерацію аналізу залежності елементів фінансового кластера.

Таблиця 6.10

Третя ітерація аналізу залежності елементів фінансового кластера

h_i	$R(h_i)$	$A(h_j)$	$R(h_i) \cap A(h_j)$
П2	5	5	5
П4	4,5	4	4
П5	5	5	5

Як видно з табл. 6.10 елементи, для яких у результаті другої ітерації виконується умова – $R(h_i) = R(h_i) \cap A(h_j)$ складають третій рівень моделі – організації, які спеціалізуються на управлінні фінансовими активами (П2) та фінансові консалтингові компанії (П5).

Четвертий рівень моделі складають інвестиційні фонди (П4).

Проведений аналіз показав рівні розташування фінансових установ за умови об'єднання їх кластер фінансових послуг.

Модель кластерного розвитку територій є перспективною саме тому, що основною метою та головною ідеєю кластерних технологій визначається створення конкурентних переваг регіонів і підтримка конкурентного середовища. Досягається це завдяки тому, що в економіці країни кластери виконують роль інноваційних центрів зростання як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному [1, 27].

Інноваційний розвиток вітчизняної економіки потребує застосування нових підходів з метою забезпечення її ефективної реалізації на різних етапах створення та використання новацій у практиці господарювання. До останнього часу основною метою реалізації політики інноваційного розвитку визначалося переважно забезпечення конкурентних переваг на базі впровадження нових прогресивних ресурсозберігаючих технологій, створення нових продуктів і послуг та опанування на цій основі нових ринків збуту. На сучасному етапі вітчизняна економічна наука формує нову парадигму розвитку, яка передбачає

створення нових організаційних структур як сукупності взаємопов'язаних складових: виробників, постачальників, споживачів, наукових знань і технологій, малих, середніх і великих підприємств, освітніх установ, технопарків, технополісів. Розвиток таких організаційних структур особливо на регіональному рівні потребує детального дослідження.

Спираючись на отримані дані, побудовано модель учасників фінансового кластера, яку доцільно використовувати в Україні, представлена на рис. 6.11.



Рис. 6.11. **Модель учасників фінансового кластера в Україні**

Як видно з рис. 6.11 сформована модель учасників фінансового кластера дозволяє виділити основні фінансові установи, об'єднання яких у фінансовий кластер є доцільним на думку провідних експертів ринку, і встановлено ступінь взаємодії між ними.

Результатом цього стало виявлення рівнів взаємодії учасників – на першому рівні отриманої моделі вступають у взаємодії банки та вищі навчальні

заклади, на другому до них приєднуються організації, які спеціалізуються на аудиторській та обліковій діяльності, а також Національний банк України. На третьому рівні знаходяться організації, які спеціалізуються з управління фінансовими активами та фінансові консалтингові компанії, а на завершальному етапі формування кластера фінансових послуг до них приєднуються інвестиційні фонди.

Класична модель застосування страхового бізнесу як посередника передбачає його фінансово-економічну спеціалізацію. Страхові компанії розробляють власні страхові продукти, їхню реалізацію беруть на себе учасники фінансового кластера.

За результатами проведеного аналізу, у процесі якого вирішувалася проблема створення мережного фінансового кластера в Україні, яка була визначена як генеральна проблема, було визначено основні групи організацій – потенційних учасників фінансового кластера, які в свою чергу, містять цілу низку різноманітних структур, які взаємодіють між собою.

Страховий посередник в особі страхової компанії, який найбільш близький до клієнта, добре розуміє його потреби і знає його можливості, а клієнт йому довіряє. Страхувальник дійсно потребує допомоги від кваліфікованих страхових компаній, без яких не може функціонувати не тільки страховий, але й фінансовий ринок. Саме страхове посередництво, як спосіб реалізації створення фінансового кластера, є нетрадиційним для страхового бізнесу, але страховики є одними з основних учасників фінансового ринку розвинутих країн світу.

В Україні інститут страхування є поки що новим і не дуже широко розповсюдженим феноменом. Створення ефективної системи страхового ринку буде відігравати важливу роль для подальшого розвитку фінансового ринку та відновлення довіри клієнтів до фінансових установ.

Держава повинна бути зацікавлена у розвитку однієї з основних продуктивних сил фінансового ринку – страхових посередників. Саме від них залежить якість обслуговування страхувальників (застрахованих осіб, вигодонабувачів), надання страхових послуг фізичним і юридичним особам. У сучасних умовах перед державою і органами державного нагляду постало завдання розв'язати ті проблеми, які заважають нормальному розвитку страхового ринку і, як наслідок, не сприяють формуванню вітчизняного страхового ринку, підвищенню його ефективності та впливу на розвиток економіки країни. Інтереси страховиків, страхувальників та інших фінансових установ повинні бути гармонізовані.

У теперішній час в Україні існує необхідність прийняття низки законодавчих актів, пов'язаних з посередницькою діяльністю не тільки у сфері страхування. За основу цієї важливої роботи варто було б прийняти положення Директиви 2002/92/ЄС „Про страхових посередників” від 9 грудня 2002 року. Це дозволить не тільки захистити страхувальників від неякісних страхових продуктів і несумлінних страхових операцій, але і зробити реальний крок у бік інтеграції у світове страхове співтовариство.

Передусім потребують законодавчого удосконалення правила та механізми функціонування та розвитку страхового ринку в Україні, приведення національного законодавства, що регулює відносини на ринку страхових послуг, у відповідність до стандартів Європейського Союзу, усунення адміністративних бар'єрів для розширення кількості пропонованих страхових послуг, щоб страхування стало ефективною та необхідною складовою життя громадян, сприяло піднесенню національної економіки, входженню України до Європейського Союзу.

З цією метою, на погляд авторів, насамперед необхідно досконале вивчення світового досвіду організації та функціонування кластерів; формування системи підготовки фахівців для роботи в умовах кластерізації економіки; розробка дієвої системи заходів з підтримки формування та розвитку регіональних кластерів на основі довгострокової стійкої регіональної стратегії; розробка та впровадження на законодавчому рівні нормативно-правової основи регламентації функціонування кластерів, зокрема, транскордонних.

Саме кластерні технології повинні стати головним механізмом стимулювання локальних точок зростання, залучення регіонами фінансових, інтелектуальних і виробничих ресурсів для досягнення стійкого і адаптивного синергетичного ефекту, який є завданням кластерних технологій. Очевидно, що проблеми створення та функціонування кластерів ще не є достатньо дослідженими, але ця модель регіонального розвитку, безперечно, особливо перспективна. Отже, кластерні технології — це новий шлях розвитку не тільки малого підприємництва певного регіону, а й національної економіки в цілому.

Отримані результати дослідження свідчать про розгляд страхової компанії як агента фінансового кластера. Питання щодо об'єднання страхової компанії, банку, ВНЗ та інших залежить від кластерної ініціативи потенційних учасників та відображається у розробленому Положенні про кластер.

Інший підхід передбачає розгляд страхових компаній, банківських, фінансових та інших інститутів, як інституції, що допомагають пришвидшити обмін грошовими потоками та є інфраструктурною основою ринкових відносин.

РОЗДІЛ 7

ПРОЕКТ КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕГАКЛАСТЕРА ЄВРОРЕГІОНУ

Характеристика та аналіз проблеми, на розв'язання якої спрямована Концепція.

Глобалізація стала невід'ємною складовою сучасного життя, що впливає на політичну, економічну, соціальну та культурну сфери і викликає відголос на загальноєвропейському, національному та регіональному рівнях. Ці процеси прискорюють рух капіталу, інформаційних та людських ресурсів, які вже майже не мають кордонів. Тому доступ до таких найбільш якісних технологій забезпечують тільки привабливі та конкурентоспроможні суб'єкти господарювання. Світовий досвід показує, що в умовах ринкової економіки кластерні утворення є найбільш ефективними, гнучкими і здатними підвищувати конкуренцію підприємств певних територій. Між тим для забезпечення світових торгівельно-економічних процесів важливою є стратегія формування ринків фінансових послуг, зокрема, стосовно впровадження нових технологій та фінансових продуктів.

Враховуючи сучасну регіональну спрямованість європейської політики, та унікальне географічне розташування України (19 областей України – прикордонні, їх площа становить близько 77 % усієї території держави) необхідно розробити концепцію формування кластерів на регіональному рівні, складовою якої повинна стати регіональна транскордонна співпраця.

Актуальність даної теми визначається складнощами фінансування транскордонних проектів, а також необхідністю прискорення підвищення конкурентоспроможності самого ринку фінансових послуг в умовах виходу з кризи. Відсутність в українських суб'єктів транскордонного співробітництва можливості забезпечити необхідне фінансування спільних проектів уповільнює темпи його розвитку.

В Україні створено 7 транскордонних Єврорегіонів, до яких входять 10 областей, але для подальшого розвитку вони потребують фінансової підтримки. Для цього необхідним є залучення коштів, зокрема, міжнародної допомоги, тому важливим питанням при створенні кластерів та розвитку транскордонного співробітництва є підтримка фінансових ініціатив.

У розпорядженні КМУ від 3 вересня 2009 р. № 1156-р „Про схвалення Стратегічних напрямів та завдань щодо залучення міжнародної технічної до-

помоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2009 – 2012 роки” відзначено, що для підвищення конкурентоспроможності національної економіки на інвестиційно-інноваційній основі необхідно забезпечення інноваційної спрямованості розвитку підприємництва, правова, фінансова та організаційна підтримка перспективних інвестиційних і інноваційних проектів у сфері малого підприємництва, стимулювання розвитку венчурного капіталу, лізингу, факторингу, розроблення і реалізація кластерних проектів [198].

На цьому етапі головними джерелами фінансування кластерів вважається держава та учасники, для їх більш швидкого та ефективного розвитку необхідно залучення або формування нових фінансових „гравців”. Актуальним постає питання дослідження процесу організації транскордонних фінансових кластерних ініціатив та розробки базових основ концепції їх формування.

Мета Концепції.

Мета – розробка науково-теоретичних положень та методико-практичних рекомендацій для впровадження новітніх фінансових послуг у забезпечення становлення кластерних ініціатив транскордонного співробітництва.

Об’єктом дослідження є виявлення можливості створення фінансового мегакластера на основі регіональної інтеграції та встановлення і поглиблення прямих контактів між окремими регіонами України та сусідніми державами, зокрема на українсько-російському кордоні.

Предмет дослідження – процес формування фінансових кластерів як основи регіональної спеціалізації і фактора сприяння конкурентоспроможності України.

Основним завданням дослідження є побудова базових основ концепції формування фінансового мегакластера євро регіону.

Визначення оптимального варіанта розв’язання проблеми на основі зарубіжного та вітчизняного досвіду та використання порівняльного аналізу можливих варіантів.

За результатами реалізації Швейцарсько-українського проекту „Forza” кластер визначений як територіально-галузеве добровільне об’єднання самодостатніх юридичних осіб, які зберігають свій автономний юридичний статус, здійснюють тісне співробітництво з науковими центрами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою виробництва конкурентної продукції, надання послуг, захисту інтересів, досягнення загальної й особистої вигоди та створення умов для економічного розвитку регіону [266].

Транскордонне співробітництво – це особлива сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культуро-освітньої та інших видів міжнародної

діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні, і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру [21].

Жданова О. І. доводить важливість створення транскордонних кластерів, сприяючим побудові єдиного інформаційного простору, трансферу управлінських рішень у сфері кластеризації промисловості, і як наслідок, забезпечуючи взаємне укріплення конкурентоспроможності [86].

Детермінантами кластерної моделі розвитку транскордонного регіону є процес злиття наукового потенціалу, капіталу, виробництва та ефективного місцевого самоврядування, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності транскордонного регіону в умовах ринкової економіки [16].

Однак, у даний час вітчизняна наука недостатньо уваги приділяє дослідженню методів формування та визначення пріоритетних кластерних ініціатив регіону. Деякі вчені виділяють проблему фінансування кластерів. Тому важливо виявлення ймовірних перспектив використання саме ринку фінансових послуг для забезпечення кластерних ініціатив, де їм надається інфраструктурна чи базисна роль [42].

Основна мета дослідження полягає у пошуку способу визначення ймовірного виду транскордонного фінансового кластера, а у перспективі – збільшення конкурентоспроможності регіонів України.

Інфраструктурна роль фінансових послуг у забезпеченні реалізації кластерних ініціатив транскордонного співробітництва полягає в наступному:

фінансування проектів, що реалізуються в рамках реалізації кластерної ініціативи (довгострокове – лізинг, випуск цінних паперів та короткострокове – овердрафт, факторинг, цільове кредитування);

страхування ризиків, що виникають в процесі роботи членів кластера (в т. ч. фінансових);

підвищення довіри між учасниками кластерного об'єднання через використання спеціальних платіжних механізмів (наприклад, акредитив);

оптимізація фінансових потоків та зменшення витрат на обслуговування виробництва шляхом застосування комплексу фінансових послуг та фінансових консультацій.

Основним завданням фінансових послуг на цьому етапі є створення сприятливих умов для розвитку кластерів та реалізації нових кластерних ініціатив, тобто створення ефективної фінансової інфраструктури.

На наступному етапі проходить концентрація кластерних об'єднань навколо створеної фінансової інфраструктури. Фінансові установи, приймаючи участь у різних кластерних об'єднаннях, забезпечують їх взаємозв'язок, а отже, регулюють вартість капіталу, диверсифікують ризики економічної системи (національної, регіональної), забезпечують розвиток найбільш перспективних напрямків. При цьому фінансові установи формують мегакластер.

Мегакластер представляє сукупність кластерів (базових та інфраструктурних), які відносяться до різних секторів економіки та використовують загальну інфраструктуру, науково-дослідну базу, систему взаємодії з фінансовими інститутами, узгоджену і взаємовигідну стратегію розвитку. Тому сучасні мегакластери, до складу яких входять фінансові кластери поступово перетворюються на потужні інформаційно-аналітичні і організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним кредитним потенціалом.

Проте успішна реалізація проектів зі стимулювання кластерів можлива тільки за наявності регіональної стратегії. Розвивати кластер у відриві від розвитку регіону в цілому неефективно. Недаремно один з основоположників кластерного підходу М. Портер у своїй методиці як один з найбільш важливих чинників для успішного розвитку кластера називає наявність стійкої регіональної стратегії [175].

Сценарії розвитку регіональної політики України, які виступають елементами моделі першого рівня, використані з досліджень Міністерства регіонального розвитку та будівництва України у співпраці з експертами Центру досліджень питань регіонального і місцевого розвитку та сприяння адміністративній реформі, Інституту громадянського суспільства, Академії муніципального управління, Всеукраїнської Асоціації магістрів державного управління, національних асоціацій органів місцевого самоврядування. Проаналізувавши досвід європейських країн, виділено наступні моделі координації державної політики у галузі місцевого та регіонального розвитку [155, 221].

Англосаксонська модель, в якій питання місцевого та регіонального розвитку об'єднуються з питаннями охорони навколишнього середовища, транспорту, урбаністики. Вирішенням цих питань у Великій Британії займається Департамент транспорту, місцевого самоврядування та регіонів, а в Ірландії – Департамент з питань навколишнього середовища та місцевого самоврядування. На думку авторів, основною перевагою цієї моделі є те, що координацію

діяльності державних департаментів та агентств здійснює на рівні Уряду політик, який має статус віце- і прем'єр-міністра.

У країнах „скандинавської” моделі питання місцевого самоврядування розглядаються у контексті широкого кола питань, пов'язаних з правами людини, тому їх вирішенням опікується відповідний підрозділ Міністерства юстиції (Швеція, Азербайджан тощо).

„Континентальна” (або „французька”) модель, у якій вирішення питань місцевого та регіонального самоврядування доручено Міністерству внутрішніх справ (Франція, Італія, Греція та ін.). Особливістю „французької” моделі є те, що у цій європейській країні деконцентровані інституції центрального уряду (префектури) ще з часів Наполеона I мають суттєвий вплив на діяльність органів місцевого та регіонального самоврядування

Утворення окремого міністерства з питань місцевого самоврядування (Молдова, Колишня Республіка Югославії – Македонія та ін.). Основними недоліками цієї моделі є те, що бюджет цього відомства є незначним, а посада керівника не виглядає достатньо привабливою для впливових та авторитетних політиків, здатних результативно відстоювати інтереси місцевого самоврядування у суперечках з іншими міністерствами (насамперед, з міністерством фінансів, економіки та ін.) та ефективно здійснювати реформу децентралізації.

Міністерство публічної адміністрації, у структурі якого є департамент місцевої адміністрації (Іспанія, Сербія та ін.). У цих країнах реформа місцевого самоврядування розглядається у більш широкому контексті адміністративної реформи (реформи публічної адміністрації).

У федеративних країнах (Бельгія, Німеччина) більшість питань, пов'язаних з місцевим та регіональним розвитком, делеговані безпосередньо регіональним урядам. Так, у Бельгії в кожному з трьох регіонів-провінцій (Валонь, Фландрія та Брюссель, столиця-регіон) є окреме міністерство публічної адміністрації, один з підрозділів якого (департамент) займається питаннями місцевого самоврядування або місцевої адміністрації.

Прийнятним для України є досвід Російської Федерації, в якій у 2004 році Указом Президента було утворено Міністерство регіонального розвитку. Слід підкреслити, що особливістю цієї моделі є те, що російське міністерство регіонального розвитку має досить широкі функції (зокрема, у сфері соціального та економічного розвитку суб'єктів федерації, розподілу повноважень між центральним урядом, суб'єктами федерації та органами місцевого самоврядування, розвитку транскордонного співробітництва, захисту національних меншин,

розвитку північних регіонів та регіонів Арктики тощо) та впливового політичного керівника. У структуру міністерства входять колишні Державні комітети з питань архітектури, будівництва та житлово-комунального господарства, що дає можливість впливу на питання, які безпосередньо пов'язані з розвитком місцевого та регіонального самоврядування.

Серед можливих шляхів реалізації стратегії розвитку регіональної політики важливим є сценарний, тобто системний підхід. Однак, слід враховувати, що регіональна політика буде ефективна за наявності суб'єкта управління регіональною системою з реальними повноваженнями і зацікавленістю у реалізації регіональних інтересів [155].

Концепцію [130] визначено два основних варіанти виявлення транскордонних кластерних ініціатив, а також підтримки формування та розвитку транскордонних кластерів.

1. Локальні ініціативи місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, інших суб'єктів транскордонного співробітництва щодо створення та підтримки діяльності транскордонних кластерів.

2. Комплекс системних заходів загальнодержавного рівня, спрямованих на виявлення транскордонних кластерних ініціатив, підтримку та розвиток транскордонних кластерів із урахуванням пріоритетів „Стратегії національної безпеки України на 2008 р.” та основних завдань державної регіональної політики.

Перший варіант не потребує додаткових бюджетних коштів, але може стати опосередкованою демонстрацією відсутності ефективної державної регіональної політики та комплексної стратегії щодо забезпечення національних інтересів України, зокрема у транскордонному співробітництві.

Другий варіант сприятиме кластеризації української економіки, а також більш інтенсивній інтеграції України та її регіонів у загальноєвропейські соціально-економічні, політичні та інші простори. Разом з тим його реалізація вимагає додаткових фінансових ресурсів з державного та місцевого бюджетів.

Другий варіант є оптимальним, оскільки він забезпечить підвищення конкурентоспроможності регіонів України та їх інтеграцію у загальноєвропейський простір, впровадження інновацій, збільшення продуктивності праці і підвищення індексу людського життя.

Обґрунтування доцільності розроблення Концепції.

Цілі дослідження відповідають проекту концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [130] як важливого засобу реалізації державної регіональної політики.

Шляхи і способи розв'язання проблеми.

Для досягнення поставлених завдань необхідно забезпечити:

належну координацію, контроль та моніторинг заходів щодо формування та розвитку транскордонних кластерів на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях, зокрема шляхом публічної підтримки першими особами регіонів кластерних ініціатив, більш повного інформування суб'єктів транскордонного співробітництва, широкого кола громадськості щодо можливостей розвитку транскордонних кластерів та популяризації транскордонних кластерних ініціатив, а також розповсюдження досвіду успішної реалізації проектів в Україні;

забезпечення науково-методологічної підтримки щодо виявлення та впровадження транскордонних кластерних ініціатив;

розроблення та впровадження національної та регіональної програми розвитку та ведення транскордонних кластерів;

забезпечення підтримки діяльності фасилітаторів (організація чи особа, що реалізує кластерну ініціативу, проводить мотивацію учасників їх первісну підготовку та формування стратегії кластера);

використання (створення) промислових парків і технопарків у ролі інфраструктури для створення та розвитку транскордонних кластерів;

забезпечення фінансової підтримки розвитку транскордонних кластерних ініціатив, а також організація грантових конкурсів серед кращих проектів;

розроблення системи стимулювання (в початковому періоді) участі фінансових установ у підтримці кластерних ініціатив.

Очікувані результати реалізації, визначення її ефективності.

Розповсюдження методологічних підходів щодо виявлення та створення транскордонних фінансових мегакластерів;

забезпечення підвищення індексу людського життя у транскордонних просторах;

збільшення конкурентоспроможності в умовах СОТ та наближення до вступу до ЄС у результаті підвищення загального рівня фінансової системи країн;

збільшення внутрішньої ліквідності в результаті об'єднання капіталу;

зниження тарифів на міжбанківське обслуговування – зниження собівартості послуг – зростання попиту на фінансові послуги та обсягу їх реалізації – збільшення прибутку;

підтримка малого та середнього бізнесу (учасників промислових кластерів), що є основою будь-якої економіки;

фінансування розробок щодо покращення діяльності фінансових інститутів, введення інновацій;

можливість фінансування масштабних проєктів;

підтримка з боку ЄС;

здатність до самофінансування;

створення нових робочих місць та підвищення кваліфікації працівників ринку фінансових послуг;

розвиток інноваційно-інвестиційної інфраструктури транскордонних регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості;

забезпечення кращого інформування громадськості та підвищення кваліфікації фахівців з питань формування та розвитку транскордонних фінансових кластерів;

підвищення рівня співпраці між суб'єктами транскордонного співробітництва та влади на засадах публічно-приватного партнерства.

Оцінка фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, необхідних для виконання Концепції.

Фінансування Стратегії здійснюватиметься за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів венчурних фондів, інвестицій підприємств та організацій, грантів міжнародних організацій, коштів діючих спільних операційних програм Європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП), а також коштів фінансових установ ініціаторів і учасників кластерів та інших джерел.

ВИСНОВКИ

Україна має унікальне географічне розташування для розвитку транскордонних кластерів, 19 регіонів України є прикордонними, їх площа становить близько 77 % усієї території держави. Виділяють три основні види транскордонних просторів, які формуються за участю регіонів України з новими державами – членами ЄС; з державами СНД; морський транскордонний простір. Найбільшим серед них є українсько-російський транскордонний простір, площа якого складає 385,1 тис км² і до його складу входять 10 областей.

Для підвищення конкурентоспроможності українських прикордонних регіонів потрібно розширити їх мережну взаємодію, взаємну кооперацію у встановленні транскордонних зв'язків за допомогою розвитку єврорегіонів. Інституційне забезпечення розвитку транскордонного співробітництва передбачає функціонування основних та допоміжних (сприяючих) організацій та структур, що забезпечують координованість дій суміжних прикордонних територій та реалізують завдання їх спільного розвитку як особливої територіально-суспільної системи.

Кластерний підхід, як альтернатива традиційному – галузевому, є найбільш оптимальним для конкурентного розвитку як самого кластера, тобто компаній і фінансових установ, що входять до його складу, так і для того регіону, на території якого цей кластер знаходиться.

Транскордонний кластер стає керованим за наявності сформованого керуючого органу. Єврорегіони, які, як правило, створені регіональними органами влади та місцевого самоврядування, а також громадськими організаціями, можуть бути тим проміжним зв'язком, що виконуватиме роль керуючого органу транскордонного кластера.

Єврорегіони України повинні стати підґрунтям розвитку транскордонного співробітництва, а саме створення нового рівня соціально-економічних взаємовідносин прикордонних територій з використанням кластерних технологій.

Застосування механізмів адаптації моделі кластерів до бізнес-середовища України дасть можливість створити умови для продуктивної співпраці трьох секторів – влади, бізнесу та ринкової інфраструктури, а світовий досвід і процеси глобалізації пришвидшать всі ці явища.

Визначено, що для досягнення дієвого співробітництва та ефективної реалізації кластерних ініціатив на організаційному етапі становлення учасникам транскордонного кластера необхідно подолати певні бар'єри різного характеру.

Набір перелічених бар'єрів для різних транскордонних кластерів є у більшості випадків сталим. Проте параметри властивостей для кожного окремого кластера різні, відповідно виникають (посилюються / слабнуть) і відповідні бар'єри в їх організації. Тому для подальшої діяльності майбутній фасилітатор (організатор кластерної ініціативи) повинен визначити найсильніші (на думку майбутніх учасників) перешкоди, використовуючи аналіз ієрархій проблем.

Аналіз існуючого досвіду реалізації кластерів в Україні довів, що вони мають суттєвий недолік у відсутності сучасних технологій фінансового забезпечення їх діяльності, особливо це стосується транскордонного співробітництва, яке потребує нових рішень в умовах глобалізації. Отже, розглянуто проблему визначення моделі застосування фінансових послуг у забезпеченні становлення кластерних ініціатив – це виконання інфраструктурних функцій чи створення мегакластера фінансових послуг.

На прикладі аграрного кластера євро регіону „Слобожанщина” у роботі подано розроблену модель його фінансового забезпечення, яка виконує інфраструктурну функцію.

Запропоновано такі можливі варіанти розв'язання проблем фінансування розвитку транскордонного співробітництва:

стимулювання розвитку транскордонного співробітництва шляхом надання державної фінансової підтримки переважно проектам, які реалізуються у межах існуючих євро регіонів;

створення комплексної системи розвитку транскордонного співробітництва, відповідно до якої здійснюватиметься фінансування проектів транскордонного співробітництва по всій території країни за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також із залученням інших коштів, зокрема тих, що виділяються у межах міжнародної технічної допомоги.

У результаті створення фінансового транскордонного кластера буде досягнуто підвищення конкурентоспроможності економіки країни, її загального рівня розвитку серед інших країн Європи, що наблизить Україну до вступу в ЄС і цим допоможе вирішити одне зі стратегічних завдань країни.

Концепція кластерів не копіює територіально-виробничі комплекси, вони не суперечать один одному, можуть існувати паралельно у країнах із значними диспаритетами за рівнем розвитку й освоєння регіонів.

За результатами проведеного аналізу було визначено, що загальну кількість аналізованих емітентів за величинами їх мультиплікаторів не можна віднести до єдиної сукупності, тобто мають місце особливості формування ринкової ціни акцій для різних груп підприємств-емітентів, акції яких котируються на фондовій біржі. Кластерний аналіз емітентів показав, що розподіл підпри-

ємств-учасників фондового ринку за величинами їх мультиплікаторів не залежить від галузевого критерію, оскільки структура сформованих кластерів не відповідає галузевій структурі аналізованої сукупності підприємств-емітентів.

Відмова від галузевого критерію є важливим кроком не лише для покращення організації виробничо-господарської діяльності промислових підприємств, але і для інших сфер (зокрема послуг з оцінки бізнесу).

Розглянуто математичну модель виробничо-економічної системи, що описує динамічну взаємодію ціни і об'єму продукції підприємства-учасника кластера, шляхом трьох варіантів з різними механізмами обліку ефекту післядії, що наочно демонструє різноманітність динамічних режимів моделі виробничо-економічної системи, що може кластеризуватися.

Аналіз таких моделей проведений виключно на якісно-теоретичному рівні, але використання передумов розподіленого запізнювання зводить завдання до вирішення лінійного диференціального рівняння із змінними за часом коефіцієнтами, що у свою чергу істотно розширює клас рішень при невизначеності, що зберігається, у виборі структурних параметрів моделі. На практиці вищезгадана проблема вирішується традиційними економетричними методами аналізу тимчасових рядів для цін і об'ємів проведеної продукції.

Доведено, що створення фінансового кластера має всі критерії євроінтеграційної складової державних цільових програм. Проаналізувавши нормативно-правове забезпечення діяльності транскордонних кластерів України, необхідно відзначити покращення взаємовідносин з регіонами ЄС, що надає можливість для розвитку регіонів на західному кордоні та наближає Україну до інтеграції в ЄС та достатню базу нормативно-правових актів, які мають на меті покращення транскордонного співробітництва з Росією. Але, більшість з них носять декларативний характер, потребують актуалізації та необхідної підтримки з боку влади у межах дії підкомісій з економічного співробітництва урядів транскордонних держав.

Найоптимістичніші прогнози нарощування економічної взаємодії України і Росії можуть стати реалістичними. Але відбудеться це тільки тоді, коли будуть враховані інтереси споживачів – громадян двох країн. Політизування економічного співробітництва негативно позначається на торговельно-економічних контактах.

Розроблені рекомендації з реалізації кластерної політики на ринку банківських послуг України передбачають діагностику конкурентоспроможності та виявлення кластерних утворень; створення концепції активації кластера; розробку методів кластеризації; формування системи грантів для фінансування кластерних ініціатив; утворення координаційного органу з проблем кластерної

політики; розробку системи заходів, спрямованих на інформування і розповсюдження кращої практики реалізації кластерних ініціатив; впровадження системи заходів сприяння розширенню міжнародних кластерних ініціатив суб'єктів України; розробку заходів з інформаційного та методичного забезпечення кластерної політики, зокрема, з вивчення, узагальнення і розповсюдження вітчизняного і міжнародного теоретичного і практичного досвіду у галузі кластеризації.

На основі методу аналізу ієрархій виконано аналіз кореспондентських відносин, встановлених між банківськими установами Харківського і Белгородського регіонів, і виділено 5 рівнів інформаційної моделі формування банківських кластерів та безпосередньо змодельовано три кластери, один з яких можна розглядати як транскордонний кластер, що діє на ринку банківських послуг євро регіону „Слобожанщина”, діяльність якого у межах транскордонної співпраці Харківського і Белгородського регіону повинна сприяти появі синергетичного ефекту результативності його функціонування.

При розробці програм розвитку транскордонних кластерів виділено декілька проблем: викривлене розуміння кластерів, ментальність кадрів і особливості української економіки, відсутність необхідної статистичної бази.

Визначаючи закономірність побудови моделі кластеризації національної економіки, формування субкластерів, перспективним напрямом для використання фінансових послуг у транскордонному співробітництві є кластеризація страхових компаній з метою підвищення їх конкурентоспроможності на європейських страхових ринках з урахуванням міжнародних стандартів та вимог. Розглянуто можливість залучення страхової компанії як агента фінансового кластера. Питання об'єднання страхової компанії, банку, ВНЗ та інших фінансових установ залежить від кластерної ініціативи потенційних учасників.

Інший підхід передбачає розгляд страхових компаній, банківських, фінансових та інших установ як інституцій, що допомагають пришвидшити обмін грошовими потоками та слугують інфраструктурною основою ринкових відносин.

Ключовою проблемою виділено зневіру учасників взаємодії до фінансових установ, партнерів та інших учасників, а також відсутність ініціативи при розв'язанні спільних проблем транскордонної співпраці. Для подолання цих перешкод при побудові транскордонного кластера на визначеній території необхідно залучити до співробітництва загальноновизнаного лідера – публічну особу з високою діловою репутацією, яка стане обличчям кластера та підвищить рівень довіри між його учасниками.

Розглянуто методи виявлення кластерних ініціатив, згруповано в дві групи: якісні та кількісні параметри, які необхідно розраховувати для всебічного аналізу та зменшення похибки дослідження, тому що кожна галузь, регіон має свою особливість.

Запропоновано концептуальну модель формування кластера в системі АПК за умов ефективного і гармонійного співвідношення сильних фермерських господарств, різноманітних форм аграрно-виробничого кооперування і об'єднання, із домінуванням спеціалізованих, багатoproфільних великих сільськогосподарських підприємств.

Реалізація будь-якого алгоритму потребує наявності виконавця – суб'єкта кластерної ініціативи, що виконуватиме роль фасилітатора взаємодії елементів на початковому та ключових етапах розвитку. Необхідність залучення додаткового елемента взаємодії обумовлена, насамперед, наявністю бар'єрів на шляху формування кластерів. Тому авторами сформульовано основні вимоги до суб'єкта, що виконує функції фасилітатора.

Також розроблено проект концепції формування фінансового мегакластера єврорегіону, який відповідає проекту концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів та включає науково-теоретичні положення та методико-практичні рекомендації для впровадження новітніх фінансових послуг у забезпеченні становлення кластерних ініціатив транскордонного співробітництва та створення мегакластера.

Транскордонне співробітництво є особливою ознакою нової державної регіональної політики, яке має на меті зміцнення добросусідських відносин та створення умов для координації дій у сфері інтеграції економік суміжних держав шляхом формування транскордонних кластерних ініціатив, які є інноваційним елементом динамічного розвитку прикордонних територій України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамчук Н. Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н. Г. Адамчук. – М. : МГИМО, РОССПЭН, 2004. – 591 с.
2. Азаренкова Г. М. Сучасні комерційні банки: персонал, розвиток, організація / Г. М. Азаренкова. – Харків : ИНЖЕК, 2003. – 132 с.
3. Александров А. А. Страхование / А. А. Александров. – М. : Приор, 1998. – 186 с.
4. Амбросов А. Е. Системный анализ в экономике : [конспект лекций] / А. Е. Амбросов, В. И. Лямец – Харьков : ХИУ, 2006. – 249 с.
5. Амоша О. І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О. І. Амоша // Економіка промисловості. – 2006. – №5. – С. 15–21.
6. Амоша О. І. Перспективи формування транскордонних євро регіональних інноваційних систем і нано технологічних кластерів / О. І. Амоша, В. І. Ляшенко // Соціально-економічні проблеми сучасної України. – 2008. – Вип.3. – С. 159–176.
7. Аналіз діяльності комерційного банку / [за ред. Ф. Ф. Бутинця та ін.]. – Житомир : Рута, 2001. – 328 с.
8. Аузан В. От Госплана до наших дней / В. Аузан, Т. Гурова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.expert.ru/printissues/expert/2002/20/20expolicy>
9. Ачкасова С. А. Використання ІТ-рішень для стрес-тестування діяльності страхових компаній в умовах євроінтеграції / С. А. Ачкасова // Збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції [Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки], (Тернопіль, 28–29 травня 2009 р.). – Тернопіль, 2009. – С. 209–210.
10. Ачкасова С. А. Кластеризація страхових компаній України як процес налагодження структурованих зв'язків на ринку фінансових послуг / С. А. Ачкасова // Управління розвитком ринків фінансових послуг : Монографія. – Харків, 2009. – С. 17 – 25.
11. Ачкасова С. А. Визначення факторів - ризиків для стрес-тестування страхових компаній України в умовах членства в СОТ // Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції [Управління фінансами в умовах вступу до СОТ], (м.Харків, 15 жовтня 2009 р.). – Харків : ХНЕУ, 2009. – С. 19–21.
12. Ачкасова С. А. Процесний підхід до організації стрес-тестування діяльності страхової компанії / С. А. Ачкасова // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів [Глобалізаційно-інтеграційні процеси соціально-економічного розвитку країни], (м.Харків, 2-3 квітня 2009 р.) / Міністерство освіти та науки України, Харківський національний економічний університет. – Харків, 2009. – С. 7–8.

13. Бабенко В. Канали розподілу страхових послуг у промислово розвинутих країнах / В. Бабенко // Економіка України. – 1997. – № 7. – С.82 – 87.
14. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
15. Балацкий Е. В. Рыночное ценообразование и производственные циклы / Е. В. Балацкий // Экономика и математические методы. – 2005. – Т. 41.– № 1. – С.37–44.
16. Балян А. В. Міжрегіональне транскордонне співробітництво України та Угорщини в умовах розширення Європейського Союзу : автореф. дис. д-ра екон. наук : спец. 08.10.01 / А. В. Балян; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Львів, 2006. – 36 с.
17. Банківський менеджмент : [навч. посібн.] / [за ред. О.А. Кириченко]. – К: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
18. Барановський О. Банківська система України: сьогодні і завтра / О.Барановський // Дзеркало тижня. – 2003. –№ 14(439).
19. Баринов С. И. Теории сетевой экономики / С. И. Баринов. – Новосибирск: ИЭОППСОРАН. – 2002. – 168 с.
20. Белгородский филиал Страхового Дома ВСК занял 2 место по сбору премий среди 73 страховых компаний области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/news/09/11/17/20405>
21. Беленький П. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула // Регіональна політика: методологія, методи, практика: [монографія] / [за ред. Академіка НАНУ М. І. Долішнього]. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 729 с.
22. Білик Р. Р. Впровадження кластерних моделей у природно-ресурсному секторі регіону / Р. Р. Білик // Матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції [Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція]. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2006.– Ч. II. – С.204–207.
23. Біттнер О. Транскордонному співробітництву міцніти / О. Біттнер // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 86. – С. 4.
24. Богданова Е. А. Стратегия формирования агропромышленного кластера региона [Электронный ресурс] / Е. А. Богданова // Экономика региона и управление. – 2007. – №18. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1806>.
25. Богма О. С. Синергетичний ефект як одна з найважливіших складових процесу створення кластерів / О.С.Богма // Держава та регіони. – Серія [„Економіка та підприємництво”]. – 2007.– №1. – С. 43-45.
26. Броншпак Г. К. Математические аспекты обоснования эффективности экономического кластера / Г. К. Броншпак, П. Т. Бубенко, С. И. Чернышов // Materialy V Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji [Europejska nauka XXI rowieka – 2009]. – Warszawa: Nauka i studia. – С. 9–43.
27. В России появилась Концепция создания Международного финансового центра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apiter.ru/news/5260>.

28. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р.Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 86–91.
29. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р.Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82–88.
30. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: [учеб.] / С.В.Валдайцев. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М. : ТК Велби; Проспект, 2004. – 360 с.
31. Васильковская С.В. В центре внимания – банки / С.В.Васильковская // Белгородское бизнес-обозрение. – 2007. – № 18. – С. 3.
32. Венчурна діяльність [Електронний ресурс] / [Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки]. – Режим доступу : <http://www.innovations.com.ua>.
33. Внукова Н. М. Перспективи розвитку фінансових послуг в кластерних ініціативах транскордонного співробітництва єврорегіонів / Н. М. Внукова // Матеріали Всеукраїнської наук.прак. конференції [„Проблеми розвитку ринку фінансових послуг в Україні“], (м.Харків, 15–16 листопада 2007 р.). – Харків : ХТУБА, 2007. – С. 8–17.
34. Внукова Н. М. Стратегія формування фінансового кластера у транскордонному єврорегіональному розвитку / Н. М. Внукова // Вчені записки XIV : матеріали 13-х Ліберманівських читань [„Економіка України на сучасному етапі“]. – Харків, 2009. – Серія [„Наука і практика управління“]. – Випуск № 26. – С. 101 – 109.
35. Внукова Н. М. Транскордонне співробітництво – в інтересах України / Н. М. Внукова // Україна Бізнес Ревю. – 2010. – № 5. – С. 8.
36. Внукова Н. М. Транскордонні кластери: закордонний та вітчизняний досвід [Електронний ресурс] / Н. М. Внукова. – Режим доступу : <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/transkordonnd196-klasteri1.pdf>
37. Внукова Н. М. Фінансовий кластер як складова інтеграції України до ЄС / Н. М. Внукова, Д. В. Гунько : у кн. Фінанси підприємств: Проблеми теорії та практики: Монографія. – Харків : АдВА, 2009. – С. 149–170.
38. Внукова Н. М. Фінансові кластерні ініціативи прикордонних регіонів України / Н. М. Внукова, П. В. Проноза // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції [„Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики“], (м.Харків, 21–23 травня 2009 р.). – Харків : ІНЖЕК, 2009. – С. 48 – 51.
39. Внукова Н. М. Фінансові інструменти кластерного розвитку єврорегіону „Слобожанщина” / Н. М. Внукова // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доп. X всеукр. наук.-прак. конф.. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 130–137.
40. Внукова Н. Н. Адаптационные механизмы производственно-экономической системы / Н. Н. Внукова, А. В. Воронин, А. В. Бондаренко // Экономика: проблемы теории та практики: Збірник наукових праць.– Випуск 253: В 7 т. – Т.ІІІ.– Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 765–774.

41. Внукова Н. Н. Модель построения финансового кластера при участии агента страховой компании / Н. Н. Внукова, К. В. Ерина. – Харьков : ХЦНТЭИ, 2009. – № 12–09. – 4 с.

42. Внукова Н. М. Фінансові послуги в кластерних ініціативах транскордонного співробітництва / Н. М. Внукова // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції [„Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні”]. – К. : КНТЕУ, 2007. – С. 54–56.

43. Внукова Н. Услуги банков как обеспечение кластерных инициатив трансграничного сотрудничества / Н. Внукова // Банкир. – 2007. – № 1. – С. 56.

44. Внукова Н. М. Кластерні ініціативи транскордонного співробітництва у забезпеченні конкурентоспроможності євро регіонів / Н. М. Внукова // Перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки. – К. : ОРАТТА, 2007. – С. 26–28.

45. Внукова Н. М. Туристичний кластер євро регіона „Слобожанщина” / Н. М. Внукова // Краєзнавство Географія Туризм, 2009. – № 16. – С. 4–5.

46. Внукова Н. Н. Развитие инновационных кластерных финансовых инициатив евро регионов Украины / Н. Н. Внукова, В. Н. Коваленко // Сборник научных трудов по материалам IV Междунар. науч.–практ. конф. [„Развитие инновационных кластеров в современных условиях реструктуризации экономики”] (г. Севастополь, 31 мая – 3 июня 2009 г.). – Севастополь, 2009. – С. 101–111.

47. Возможности и механизмы формирования трансграничных высокотехнологических кластеров / [В. И. Ляшенко, В. Н. Марченко, Р. В. Кузьменко, Т. Ф. Бережная] // Развитие инновационных кластеров в современных условиях реструктуризации экономики: Материалы IV Международной научно-практической конференции. – Севастополь : ТПП, 2009. – С. 201–208.

48. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава : АСМИ, 2005. – 282 с.

49. Вуколов Э. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA и EXCEL : [учебное пособие] / Э. А. Вуколов. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : Форум, 2008. – 464 с.

50. Галиць О. Особливості здійснення транскордонних переказів в Європейському Союзі / О. Галиць // Вісник НБУ. – 2004. – №2. – С. 24–27.

51. Гальперин В. М. Микроэкономика [В 2 Т] / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 1. – 349 с.

52. Ганганов В. М. Моделі раціонального розміщення сільськогосподарського виробництва / В. М. Ганганов // Науково-теоретичний фаховий журнал „Вісник аграрної науки Причорномор'я” Миколаївського державного аграрного університету. – Миколаїв, 2008. – 233 с.

53. Гармидаров П. П. Комплексне рейтингове оцінювання фінансово-кредитної діяльності банку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / П. П. Гармидаров; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2006. – 20 с.

54. Глосарій термінів Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa.dovidka.com.ua>.
55. Голиков А. П. Еврорегион „Слобожанщина” как отражение исторической общности сопредельных областей Украины и России / А. П. Голиков, П. А. Черномаз [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.megapolis.kharkov.ua>.
56. Голикова В. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными? / [В. Голикова К. Гончар, Б. Кузнецов та ін.]. – Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 120 с.
57. Головне управління статистики Харківської області: офіційна сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua>.
58. Гончарова Н. В. Формирование трансграничного банковского кластера / Н. В. Гончарова // Управління розвитком, 2009. – № 13. – С. 52–53.
59. Гридченко Т. Г. Современные тенденции развития банковской конкуренции и реализации банками конкурентных преимуществ / Т. Г. Гридченко // Региональная экономика. – 2007. – № 3. – С. 149–155.
60. Гриньова В. М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України / В. М. Гриньова, О. М. Колодізев // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 95–100.
61. Грушевский Д. В. Бизнес-кластер Saale-unstrut, Жак Али и постсоветская ментальность / Д. В. Грушевский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.clusters-net.ru/d/16031/d/-saale-unstrut.doc>.
62. Грушевский Д. В. Кластерные технологии в парадигме устойчивого развития / Д. В. Грушевский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://clusters-net.ru/d/16031/d/file9789.doc>.
63. Грэгори А. Стратегическая оценка компаний / А. Грэгори. – М. : Квинто-Консалтинг, 2003. – 200 с.
64. Гуньо Д. В. Організація мережевих форм взаємодії фінансових установ / Д. В. Гуньо // Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг, 2009. – № 1. – С. 178–186.
65. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
66. Демецки В. Опыт реформирования банковского сектора Польши для Украины в условиях глобализации / В. Демецки, Н. Внукова // Научное обеспечение процессов реформирования экономических отношений в условиях глобализации: Материалы Международной научно-практической конференции. – Сімферополь : КИБ, 2007. – С. 11–12.
67. Денисенко М. П. Гроші та кредит у банківській справі : [навчальний посібник] / М. П. Денисенко. – К. : Алерта, 2004. – 478 с.
68. Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.innovations.com.ua>.

69. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. № 1819 // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 8. – С. 23–24.
70. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / [за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
71. Державне управління: плани і проекти економічного розвитку : [монографія]. – К. : 2006. – 624 с.
72. Деч Г. Руководство к практическому применению преобразования Лапласа / Г. Деч. – М. : Физматгаз, 1958. – 208 с.
73. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления : [учебное пособие для вузов] / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс; [пер. с англ. под ред. проф. Е. А. Климова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 464 с.
74. Длугопольский О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як фактор ефективних структурних реформ (на прикладі Тернопольської області) / О. Длугопольский // Економічний Часопис-XXI. – 2003. – № 2. – С. 1–8.
75. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 17 с.
76. Дранев Я. Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий / Я. Н. Дранев // Практика экономического развития территорий : опыт ЕС и России. – М. : Сканрус, 2007. – С. 83–95.
77. Другов О. О. Фінансова система інвестиційного забезпечення регіонального розвитку економіки / [П. Ю. Беленький, О. О. Другов та ін., за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. П. Ю. Беленького]. – К. : УБСНБУ, 2007. – 151 с.
78. Дубовик А. О. Кластерний аналіз емітентів цінних паперів за характеристиками їх ринкових мультиплікаторів / А. О. Дубовик // Управління розвитком. – 2009. – № 13. – С. 33–34.
79. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
80. Європейська рамкова конвенція про траскордонне співробітництво між територіальними общинами або владами, що стосується міжтериторіального співробітництва : Протокол № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coe.kiev.ua/docs/cets/cets169.htm>.
81. Європейська Хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.
82. Єврорегіон Померанія, Щецин : Європейська хартія прикордонних та транскордонних регіонів в редакції від 01-12-1995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pomerania.org.pl.
83. Євтух О. Розвиток банківської системи в умовах нової економіки / О. Євтух // Вісник НБУ. – 2003. – № 7. – С. 64–68.

84. Жданова О. И. Кластер как инструмент промышленной политики региона / О. И. Жданова // Региональная экономика : теория и практика. – 2008. – № 9 (66). – С. 25–30.

85. Жданова О. И. Кластер как современная форма управления промышленными предприятиями / О. И. Жданова // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 4.

86. Жданова О. И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 05.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством ” / О. И. Жданова. – Москва, 2008. – 29 с.

87. Жданова О. И. Кластерные системы как механизм формирования инновационного предпринимательства в России / О. И. Жданова, А. В. Барышева // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права : сборник научных статей аспирантов. – М. : МИЭМП, 2008. – С. 35–39.

88. Жданова О. И. Кластеры в промышленной политике субъектов РФ / О. И. Жданова // Федерализм. – 2008 – № 3. – С. 221–228.

89. Жданова О. И. Потенциал кластеризации как фактор конкурентоспособности // Трансформация факторов экономического развития и конкурентоспособность : [монография] / О. И. Жданова / [под ред. А. В. Барышевой]. – М. : МАКС Пресс, 2007. – С. 9–26.

90. Закс Л. Статистическое оценивание / Л. Закс ; [пер. с нем. В. Н. Варыгна, под ред. Ю. П. Адлера, В. Г. Горского]. – М. : Статистика, 1976. – 598 с.

91. Заруба О. Д. Финансовый менеджмент у банках : [навч. посібн.] / О. Д. Заруба. – К. : Знання, КОО, 1997. – 172 с.

92. Звітність фінансових установ за 2008 рік // Україна-business. – 2008. – № 28–29.

93. Звітність фінансових установ за 2009 рік // Україна-business. – 2009. – № 11, 14, 15, 17, 19, 20, 22, 23, 25, 26.

94. Зигрій О. В. Організаційно-економічні засади формування інтегрованого бурякоцукрового виробництва на інноваційній основі / О. В. Зигрій // Економічна думка. – 2007. – № 7. – С. 14–17.

95. Зражевский В. В. Основные направления совершенствования системы управления активами и пассивами и минимизации рисков / В. В. Зражевский // Развитие современных аналитических и управленческих технологий в условиях перехода коммерческих банков на МСФО. – М. : МАКС Пресс, 2002. – С. 122–124.

96. Идрисов А. Стратегия развития региона [Электронный ресурс] / А. Идрисов. – Режим доступа : <http://www.dinform.ru/newanalit>.

97. Информация официального вебсайта Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.arb.ru.

98. Иванов Ю. Б. Оцінка стійкості регіональних кластерних структур в аспекті їх регіонального функціонування [Електронний ресурс] / Ю. Б. Иванов,

А. Д. Олійник. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2009_640/15.pdf.

99. Іванов Ю. Б. Теоретичні підходи до розробки класифікацій кластерних структур [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іванов, О. В. Анненкова. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2009_640/14.pdf.

100. Інструкція про порядок регулювання діяльності комерційних банків України: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.

101. Інтеграції України до Європейського Союзу : Національна програма схвалена Указом Президента від 14.09.2000 р. № 1072/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001100-00>.

102. Інформація вебсайту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bms-consulting.com>.

103. Інформація вебсайту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.delrus.ec.europa.eu>.

104. Інформація електронної сторінки КУА „Кінто” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kinto.com.

105. Інформація офіційного вебсайту асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aub.com.ua.

106. Інформація офіційного вебсайту ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unesco.ru>.

107. Інформація офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

108. Інформація офіційного сайту Першої фондової торгівельної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com>.

109. Інформація офіційного сайту регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.lviv.ua>.

110. Інформація сайту „Вільна енциклопедія Вікіпедія” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Кластер>.

111. Казарян Н. В. Конкурентоспособность как фактор устойчивого развития межотраслевых комплексов (на примере лесопромышленного комплекса): автореф. на соиск. ученой степени канд. эконом наук : специальность 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)” / Н. В. Казарян. – М. : ГОУ ВПО „Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова”, 2009. – 20 с.

112. Калиниченко Ю. Страхування XXI століття, або про тенденції розвитку страхового ринку України / Ю. Калиниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2675/62723>.

113. Карев Д. В. Проблемы эффективности еврорегиона „Неман” в контексте расширения Европейского Союза / Д. В. Карев // Материалы междунар.

науч.-практ. конф. [Расширение Европейского Союза: в поиске новой политики] (Минск, 27 – 28 ноября 2002 г.). – Мн., 2003. – С. 24–26.

114. Карнаух С. Ю. Сущность корреспондентских отношений и их оптимизация. Оптимизация корреспондентских отношений коммерческого банка : [учебное пособие] / С. Ю. Карнаух. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 124 с.

115. Карчева Г. Системний аналіз ефективності діяльності банків України / Г. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 12–13.

116. Кетелс К. Кластерный подход как технология управления экономическим развитием в республике Бурятия / К. Кетелс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kazpravda.z>.

117. Кирий Р. П. Стратегії конкуренції банків на ринку фінансових послуг : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидат економічних наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси та кредит / Р. П. Кирий. – К. : 2009. – 20 с.

118. Ковальова Ю. М. Кластер як нова форма організації та розвитку економіки / Ю. М. Ковальова : Тези виступу на конференції [Становлення сучасної науки – 2007] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

119. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств / М. Р. Ковбасюк. – К. : Видавничий дім „Скарби”, 2001. – 336 с.

120. Кожанова Є. П. Економічний аналіз / Є. П. Кожанова, І. П. Отенко. – Х.арків : ІНЖЕК, 2003. – 208 с.

121. Кожемяко І. Невичерпні резерви прикордонного співробітництва / І. Кожемяко // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 234. – С. 7.

122. Колодинский С. Б. Рационализация кластерных структур инновационного развития региона / С. Б. Колодинский : Материалы IX Международной научно-практической конференции [Актуальные вопросы инновационной деятельности], (Симфеополь, 2004). – С. 68–71.

123. Комкова О. А. Аномальна релаксація в структурно-невпорядкованих діелектричних матеріалах у приладових системах : дис. канд. наук: 01.04.01 / О. А. Комкова. – 2007.

124. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30 – С. 381–481.

125. Конференції Міністерства регіонального розвитку та будівництва [“Досвід Словенії”], (м.Київ, 17 вересня 2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.miregionbud.gov.ua>.

126. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.scrf.gov.ru.

127. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scrf.gov.ru>.

128. Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации : утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2001 г. № 196-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scrf.gov.ru/documents/29.html>.

129. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации и план по ее реализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.ru>.

130. Концепція Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів : Рішення колегії Міністерства регіонального розвитку та будівництва № 46 від 17.09.09 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN50039.html.

131. Краснов М. Л. Интегральные уравнения / М. Л. Краснов. – М. : Наука, 1975. – 303 с.

132. Крисанов Д. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 69–75.

133. Крпельницька С. О. Фінансово-економічні засади формування та функціонування нових виробничих систем (кластерів) : дис. кандидата економічних наук : спец. 08.04.01 / С. О. Крпельницька. – Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. – Тернопіль, 2006. – 300 с.

134. Куйбіда В. С. Територіальне планування в Україні: європейські засади та національний досвід / В. С. Куйбіда, Ю. М. Білоконь. – К. : Логос, 2009. – 108 с.

135. Леонтьев А. В. Управление инновационным развитием на основе научных системных интеграторов и кластерных взаимодействий : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : Специальность 08.00.05 [Экономика и управление народным хозяйством] / А. В. Леонтьев. – М. : МГИЭТ (технический университет), 2009. – 20 с.

136. Леонтьев В. В. Общеэкономические проблемы межотраслевого анализа. Избранные произведения в трех томах / В. В. Леонтьев. – М. : Экономика, 2007. – Т. 1. – 408 с.

137. Лямец В. И. Системный анализ. Вводный курс / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – [2-е изд., перераб. и допол.] – Харьков : ХНУРЭ, 2004. – 448 с.

138. Макогон Ю. В. Формы и направления межрегионального трансграничного сотрудничества: монография [2-е изд., исп. и доп.] / Ю. В. Макогон, В. И. Лященко. – Донецк : ООО „Юго-Восток, Лтд”, 2003. – С. 176–177.

139. Малий М. Будівельний кластер – об'єднання з новим змістом / М. Малий // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 39–40.

140. Марков Л. С. Исследование наукоемких компаний Новосибирска. Кластерный поход / Л. С. Марков, М. А. Ягольницер [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.sibai.ru/content/view/506/620/>.

141. Мельник О. Козирна карта прикордоння / О. Мельник // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 45. – С. 17.

142. Методика визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 16 березня 2005 року № 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
143. Методичні рекомендації щодо загальних підходів до застосування страховиками стрес-тестів: Розпорядження Держфінпослуг України від 05.12.06 № 6496 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dfp.gov.ua.
144. Методология вебметрического ранжирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.webometrics.info.
145. Мирганян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой / А. А. Мирганян // Вестник КРСУ, 2002. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.krsu.edu.kg/vesnik№3/a15.html>.
146. Мисковець О. В. Методи проведення кластерних досліджень як чинник розвитку економіки регіону / О. В. Мисковець // Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція: Матеріали ХУ міжнародної науково-практичної конференції. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2006.- Ч.ІІ. – С. 279–282.
147. Міжнародні стандарти оцінки / [пер. з англ. С. О. Пузенко]. – [8-е вид.]. – К. : АртЕк, 2008. – 432 с.
148. Мікула Н. А. Єврорегіони: досвід та перспективи / Н. А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
149. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : [монографія] / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
150. Московкин В. М. Инструменты трансграничной кооперации / В. М. Московкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.crossborder.org.ua.
151. Мумінова-Савіна Г. Відкриття банківських рахунків / Г. Мумінова-Савіна, С. Криворучко // Вісник НБУ. – 2003. – № 11 – С. 39–41.
152. Мусабаева А. Кыргызстан в поисках рецепта конкурентоспособности / А. Мусабаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ipp.kg>.
153. Нагребецька І. Європейська регіональна політика: кордони, які об'єднують / І. Нагребецька // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 115. – С. 6.
154. Науковці і експерти України задля подолання кризи об'єднуються навколо ідеї кластеризації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sevastopol.osp-ua.info/idxnews-31810.html>.
155. Нова державна регіональна політика в Україні / [під заг. ред. доктора наук з питань державного управління, професора В. С. Куйбіди]. – К. : Крамар, 2009. – 232 с.
156. О сотрудничестве в области туризма : Соглашение между Правительством Российской Федерации и Кабинетом Министров Украины от 16 июля 1999 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.crossborder.org.ua/img/zag/soglas_tur.pdf.

157. Организационные структуры технологических коммуникаций трансферта инноваций в наукоемком бизнесе / [В. Шушунов, М. Габайдуллин, Ю. Гортишов и др.] // Проблемы и опыт. – 2001. – № 3. – С. 24–32.
158. Органічне агровиробництво – стабільний розвиток Поділля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : adm.km.ua.
159. Орлатий М. К. Обґрунтування напрямів та шляхів вирішення актуальних проблем соціально-економічного розвитку територій в Україні / М. К. Орлатий, В. М. Вакуленко, С. В. Загороднюк // Звіт про виконання НДР. – Національна академія державного управління при президентіві України. – 2008. – С. 7.
160. Основні показники діяльності банків України // Вісник НБУ. – 2008. – № 2. – С. 49–51.
161. Оценка бизнеса [Електронний ресурс] // Материалы семинара [Академия бизнеса „Эрнст энд Янг“]. – Режим доступа : <http://www.4tivo.com>
162. Оценка индустриальной развитости стран мира / [А. И. Амоша, С. С. Аптекарь, М. М. Аль-Хазалех, Д. Ю. Черевацкий]. – Донецк : [б.и.], 2006. – 31 с.
163. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / [А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров и др.] – М. : ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.
164. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / [В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова]. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.
165. Павлюк О. М. Роль транскордонного співробітництва в процесі створення позитивного іміджу України [Електронний ресурс] / О. М. Павлюк, О. О. Гайдукова, Л. Л. Комариця. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48203.doc.htm.
166. Панченко Л. Чем болеют наши кластеры? / Л. Панченко // Невское время. – 2000. – № 95 (2218). – С. 9–19.
167. Патрикац Л. Банківська система України в умовах глобалізації / Л. Патрикац, Н. Бойчук // Вісник НБУ. – 2006. – № 12. – С. 16–17.
168. Первый российский культурологический конгресс: сборник тезисов докладов участников, (С.-Петербург, 25–29 августа 2006 г.) [Электронный ресурс]. – СПб. : Эйдос, 2006. – 432 с. – Режим доступа : http://www.smolgu.smolensk.ru/Izvestija%20SmolGU_3_2008.pdf.
169. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура / Т. Н. Персикова. – М. : Логос, 2002. – 224 с.
170. Перспективы развития рынка финансовых услуг Еврорегиона „Слобожанщина” : Резолюция проведения круглого стола, (г. Харьков, 24 апреля 2009 года). – 2 с.
171. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика в России [Электронный ресурс] / И. В. Пилипенко. – Режим доступа : http://www.hse.ru/data/805/766/1235/PilipenkoIV_Competitiveness.doc
172. Питерс Т. В поисках эффективного управления. Опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уотермен ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 420 с.

173. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / Т. В. Питерс. – М. : Статистика, 1980. – 150 с.
174. Полуденная М. В. Некоторые особенности приграничного сотрудничества в рамках еврорегионов [Электронный ресурс] / М. В. Полуденная. – Режим доступа : www.mstu.cdu.ru.
175. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Вільямс, 2005. – 608 с.
176. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
177. Посібник з кластерного розвитку. – К. : Консорціум GFA, 2006. – 38 с.
178. Прайс В. Концептуальні підходи до формування кластерів на Хмельниччині / В. Прайс // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 24–26.
179. Президент вважає необхідним поглиблення транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] // Прес-служба Президента України Віктора Ющенка. – Режим доступа : <http://prezident.gov.ua>.
180. Притула Н. І. Алгоритм моделювання ієрархічної структури проблем системи : Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 23706 / Н. М. Внукова, Н. І. Притула. – Київ, 2008.
181. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 21.01.2001 №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua.
182. Про бухгалтерський облік операцій з цінними паперами в банках України : Інструкція затверджена постановою Правління НБУ від 12.09.2003 року за № 355 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
183. Про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією : Договір, Міжнародний документ від 14.01.1998 р. за № 643–006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=643_006.
184. Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року: постанова Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dpa.dn.ua/sta/5149-STA05.html>.
185. Про затвердження Національного стандарту № 3 „Оцінка цілісних майнових комплексів” № 3597 від 28.12.2006 р. : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1655-2006-%EF>.
186. Про затвердження стратегії інтеграції України до Європейського Союзу : Указ Президента України від 05.07.2003 р. № 615/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=615%2F98>.
187. Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з суміжними прикордонними областями Російської Федерації : Указ Президента України від 03.06.1994 р. № 112/94 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=112%2F94>

188. Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з суміжними областями Республіки Білорусь і адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова : Указ Президента України від 03.06.1994р. № 271/94 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=271%2F94>.

189. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679 –XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.

190. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=1057-15>.

191. Про організацію і діяльність Російсько-Української Асоціації економічного і науково-технічного співробітництва „Російсько-Український Союз” : Угода між керівниками прикордонних областей Російської Федерації та України від 27.05.1994 р. за № 643_183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=643_183.

192. Про порядок організації та здійснення валюто - обмінних операцій на території України: Інструкція затверджена постановою Правління НБУ від 12.12.2002 року за № 502 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>

193. Про співробітництво в галузі охорони навколишнього середовища : Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації від 26 липня 1995 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crossborder.org.ua/img/zag/07.pdf>.

194. Про співробітництво в галузі переробки ртутьвмісних відходів : Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації від 28 травня 1997 року за № 643–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=643_104.

195. Про співробітництво в сфері охорони промислової власності : Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації від 30.06.1993 р. за № 643-053 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=643_053.

196. Про співробітництво прикордонних областей України та Російської Федерації : Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації від 28.04.95 р. № 311 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc643_702.

197. Про страхування : Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

198. Про схвалення Стратегічних напрямів та завдань щодо залучення міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2009 – 2012 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2009 р. № 1156-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua/index>.

199. Про транскордонне співробітництво : Закон України від 24.06.2004 р. № 1861-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>.

200. Програма інтеграції України до Європейського Союзу : Програма Президента України від 14.09.2000 р. станом на 27 березня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

201. Развитие эффективной рыночной экономики в регионах на основе производственных промышленных кластеров (мировой и национальный опыт) : Материалы Второй Всеукраинской конференции. – Севастополь : ТПП, 2007. – 118 с.

202. Регіональний розвиток та просторове планування територій: українські реалії та досвід країн Ради Європи. – К. : [б.в.]. – 2009. – 178 с.

203. Ринкова трансформація господарства регіону (кластерний підхід) : [навч. посіб.] / [Г. М. Заболотний, О. М. Дідик, В. І. Захарченко, А. М. Ступницький]. – Вінниця : Видавничий відділ ВДАУ, 2006. – 395 с.

204. Річна звітність емітентів [Електронний ресурс] .– Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

205. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноєвропейськими сусідами / [І. Бураковський, В. Мовчан, О. Вітер та ін., за ред. І. Бураковського] // Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень „ЄвроРегіоУкраїна”. – К. : К.І.С., 2004. – 360 с.

206. Руководство по оценке бизнеса [Пер. с англ. Л.И. Лопатников] / [Фишмен Дж., Пратт Ш., Гриффит К. и др.]. – М. :Квинто-консалтинг, 2000. – 388 с.

207. Рутгайзер В. М. Оценка стоимости бизнеса: [Учебное пособие]. – М. : Маросейка, 2007. – 448 с.

208. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; [пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе]. – М. : Радио и связь, 2004. – 278 с.

209. Сапріянчук О. П. Співробітництво України з Російською Федерацією / О. О. Гайдукова, О. П. Сапріянчук // Тези виступу на конференції [Ключевые проблемы современной науки – 2010] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63071.doc.htm

210. Сахаров А. А. Тенденции, наблюдаемые сегодня в сфере международных финансовых рынков, требуют от Российской Федерации определить свою позицию в отношении будущего финансовой системы страны [Електронний ресурс] / А. А. Сахаров // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. – Режим доступа : <http://bankir.ru/publication/market/1734917>

211. Сбойлова Л. Е. Региональная инвестиционная стратегия управления развитием малого предпринимательства (на примере Калининградской области) : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестициями, региональная экономика)

/ Л. Е. Сбойлова. – Калининград: Российский государственный университет имени Иммануила Канта, 2006. – 20 с.

212. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування інноваційних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.slv.com.ua/darom/invest /invest/012.htm>

213. Сільвестрі А. Досвід Великої Британії з розвитку high-tech кластерів [Електронний ресурс] / А. Сільвестрі // Інновації в Києві. – 2005. – № 1. – Режим доступа : <http://www.innovation.com.ua>.

214. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник Національного банку України. – 2005.– № 11. – С. 34–37.

215. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.

216. Соколенко С. І. Як створити в Україні механізм підвищення конкурентоспроможності економіки / С. І. Соколенко // Матеріали п'ятого Пленуму Спілки економістів України та міжнародної науково-практичної конференції ["Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит"] / [під загальною редакцією В. В. Оскольського]. – Київ, 2006 – С. 41–58.

217. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. Укр.контекст. / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 646 с.

218. Соколовська І. П. Кластерна стратегія розвитку бізнесу: світовий досвід та практика в Україні / І. П. Соколовська // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції ["Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні"]. – К. : КНТЕУ, 2007. – С. 241–242.

219. Спицын В. В. Проблемы оценки эффективности инновационно-инвестиционного развития региона [Электронный ресурс] / В. В. Спицын // Региональная экономика и управление. – Киров: Международный центр научно-исследовательских проектов, 2008. – № 2(14). – Режим доступа : region.mcsip.ru.

220. Степнов М. Н. Статистические методы обработки результатов механических испытаний: [справочник] / М. Н. Степнов. – М. : Машиностроение, 1985. – 232 с.

221. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком / Д. М. Стеченко. – К. : Вища освіта, 2000. – 223 с.

222. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года : Постановление правительства Белгородской области от 27 октября 2008 года № 269-пп [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scrf.gov.ru>.

223. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года: Постановление правительства Самарской области от 9 октября 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scrf.gov.ru>.

224. Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу: Указ Президента України від 11 червня 1998 року № 615/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.

225. Стратегія партнерства з Україною на 2008–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org>.

226. Страховий конкордат. Принцип нагляду за транскордонними страховими операціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/049.htm

227. Страхування: [підручник] / [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.

228. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як дзеркало регіональної політики в Україні [Електронний ресурс] / І. Студенніков // Економічний Часопис-XXI. – 2005. – № 1. – Режим доступу : <http://www.soskin.info>.

229. Сытник В. В. Повышение эффективности инновационной и инвестиционной деятельности предприятий Западного Донбасса / В. В. Сытник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nauka.dp.ua/article/Economy/4_Sitnik.htm

230. Тематический обзор: Российские страховые посредники [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.insur.ru/o_broker.htm.

231. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров [Электронный ресурс] / [А. А. Мигранян, К. А. Биялиев, А. Г. Голов и др., под ред. А. А. Мигранян] // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. – 2009. – № 3. – Режим доступа : <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>

232. Територія розвитку – вся країна // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 143. – С. 5.

233. Технологическая база управления / [В. А. Ткаченко, Б. И. Холод, А. Г. Бойко, В. И. Лямец]. – Киев; Днепропетровск : Соборная Украина; МАБЭТ, 1998. – 190 с.

234. Тиркало Р. Фінансовий аналіз комерційного банку / Р. Тиркало, З. Щибиволок. – Харків : Слобожанщина, 2000. – 236 с.

235. Тігіпко С. Л. Напрями розвитку банківської системи України: проблеми вибору і впровадження / С. Л. Тігіпко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 6. – С. 5–7.

236. Ткачук І. Г. Кластер народних художніх промислів „Сузір'я”: методика, коментар, поради / І. Г. Ткачук, С. О. Кропельницька, А. Д. Петруняк. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2009. – 272 с.

237. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів: Збірник науково-аналітичних матеріалів, нормативно-правових актів та методичних рекомендацій з питань транскордонного співробітництва та розвитку транскордонних кластерів / [В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук, В. В. Толкованов, Н. М. Внукова та ін.]. – К. : Крамар, 2009. – 242 с.

238. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів: Збірник науково-аналітичних матеріалів, нормативно-правових актів та методич-

них рекомендацій з питань транскордонного співробітництва та розвитку транскордонних кластерів / [В. С. Куйбіда, А.Ф. Ткачук, Н.М. Внукова та ін.]. – Київ : Крамар, 2009. – 242 с.

239. Транскордонні кластерні ініціативи та розвиток транскордонних кластерів в Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.invest.vn.ua/index.php?action=1&k=202>.

240. Трикоми Ф. Дифференциальные уравнения / Ф. Трикоми. – М. : Изд-во иностр. лит., 1962. – 352 с.

241. У Львові проаналізували інноваційні аспекти транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] // Західна інформаційна корпорація. – 2006. – Режим доступу : <http://zik.com.ua>.

242. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>

243. Управління розвитком ринків фінансових послуг: [монографія] / [під ред. Н. М. Внукової]. – Харків: АдВА, 2009. – 196 с.

244. Урядовий кур'єр. – 2007. – № 176. – С. 14.

245. Уэст Т. Л. Пособие по оценке бизнеса / Т. Л. Уэст, Д. Д. Дджонс. – М. : Квинто-Консалтинг, 2003. – 764 с.

246. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua/index.php?iid=3&operation=9>

247. Финансовая устойчивость страховой компании: практика управления активами, риски и контроль : [методическое пособие]. – М. : Регламент, 2009. – 220 с.

248. Фінанси підприємств: Проблеми теорії та практики : [монографія] / [Внукова Н. М. , Успенко В. І., Ягольницький О. А., та ін.]. – Х. : Адва, 2009. – 176 с.

249. Фридман М. Рынок как средство развития общества / М. Фридман [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://inliberty.ru/library/classic/343/>

250. Характеристика статистичних методів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statsoft.ru/home/portal/glossary/glossarytwo/M%5CmultipleR.htm>

251. Ходачек А. С. Трансгранична співпраця макрорегіону північний Захід [Електронний ресурс] / А. С. Ходачек. – Режим доступу : www.hse.ru/data/549/776/1238/Hodachek.doc

252. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.– С. 12–22.

253. Чекалина Т. Н. Развитие и пространственная дифференциация трансграничного сотрудничества в Балтийском регионе : автореф. дис. на соиск. ученой степени канд. эконом. наук : специальность 25.00.24 – Экономическая, социальная и политическая география / Т. Н. Чекалина. – Калининград: ФГОУ ВПО „Российский государственный университет имени Иммануила Канта”, 2007. – 20 с.

254. Четирбок М. Кластерна політика як метод активізації інноваційних процесів в регіонах / М. Четирбок // Збірник матеріалів республіканської науково-

практичної конференції (Гродно, 19–20 жовтня 2005 р.). – Мн : ДУ „БелІСА”, 2005. – 100 с.

255. Чечелюк П. Кластер не пресмыкательство перед Западом, а новая инициатива в строительном бизнесе [Электронный ресурс] / П. Чечелюк // Зеркало недели. – 2003. – № 36. – Режим доступа : www.zn.ua/2000/2675/42190

256. Чиркин А. Н. Оценка бизнеса. Вопросы теории / А. Н. Чиркин. – К. : Милениум, 2002. – 85 с.

257. Чиркова Е. В. Как оценить бизнес по аналогии : Методологическое пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов при оценке бизнеса и ценных бумаг / Е. В. Чиркова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 190 с.

258. Чужиков В. Кластеры як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісник УАДУ. – 2001. – № 4. – С. 160–167.

259. Шавров В. Ф. Новые формы межгосударственного сотрудничества в Европе / В. Ф. Шавров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rami.ru/publications/gorchakov/index.html.

260. Шелудько Н. М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України / Н. М. Шелудько // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2. – С. 85–93.

261. Шматов О. Методика визначення рейтингу комерційних банків в Україні / О. Шматов // Вісник НБУ. – 2003. – № 5. – С. 39–41.

262. Шреплер Х. Международные экономические организации: [справочник] / Х. Шпелер; [пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева]. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

263. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Д. М. Бишоп, Ф. Ч. Эванс; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.

264. Ягольницький О. А. Формування фінансових кластерних ініціатив у транскордонному співробітництві / О. А. Ягольницький // Управління розвитком. – Харків : ХНЕУ, 2009. – № 13. – С. 78 – 80.

265. Якуба Е. А. Социология / Е. А. Якуба.– Х. : Константа, 1995. – 195 с.

266. Якуба М. М. Кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону // Матеріали міжнародної конференції ["Можливості міжнародної співпраці у формуванні лісових кластерів та дерев'яного домобудування"]. – Ужгород : [б.в.], 2009. – С. 1-8.

267. Ясинский Ю. Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе дыхание? / Ю. Ясинский, А. Тихонов // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. – С.35–56.

268. Akerlof G. A. Behavioral economics and macroeconomic behavior / G. A. Akerlof // American Economic Review. – 2002. – № 92. – P. 411–433.

269. Business clusters in the UK – a first assessment [Electronic source]. – Mode of access : www.dps.tesoro.it/cd.../docs/...Cluster.../1.Business_clusters_UK.pdf

270. Ketels C. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies / C. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell. – [First edition]. – Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, May 2006.– 38 p.

271. Ketels C. H. European Clusters [Electronic source] / Christian H. Ketels. – Mode of access : <http://www.competitiveness.org>.

272. Mochnaczewski P. Cele i zadania współpracy transgranicznej i międzyregionalnej ze szczególnym uwzględnieniem wschodnich sąsiadów Polski / [P. Mochnaczewski, M. Bałtowski; red. M. Bałtowski]. – W : Regiony, euroregiony, rozwój regionalny, 1996. – Seria [„Euroregion Bug”]. – T. 4 [„Norbertinum, Lublin”].– 88 s.

273. Porter M. E. The Global Competitiveness Report 2002–2003 / Michael E. Porter, Klaus Schwab // World Economic Forum. – New York : Oxford University Press, 2002.

274. Practical Guide to Cross-border Cooperation. – [Third Edition]. – Phare, AEBR, EC. – 2000. – 216 p.

275. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / S. A. Rosenfeld // European Planning Studies. – 1997. – № 1, 5. – P. 3–23.

276. Sölvell Ö. The Cluster Initiative Greenbook / C. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell. – Stockholm : Ivory Tower AB, 2003. – 108 p.

277. Stiglitz J. E. The contributions of the economics of information to twentieth century economics / J. E. Stiglitz // Quaterly journal of economics. – 2000. – № 115. – P. 1441–1478.

278. The Cluster Policies Whitebook / [T. Andersson, S. Schwaag-Serger, J. Sörvik, E. W. Hansson]. – Malmö : IKED, 2004 – 124 p.

279. Wider Europe–Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament [Electronic source]. – Brussels : [w.p], 2003. – Mode of access : http://europa.eu.com/external_relations/we/doc/com03_104_en.pdf

ДОДАТКИ

Рівні підтримки реалізації кластерних ініціатив

Три групи інструментів	Приклади інструментів розвитку кластерів
1	2
Підвищення конкурентоспроможності банків кластера на зовнішніх ринках	
Конкурентоспроможність банківського сектору	<p>Сприяння в придбанні колективної ринкової інформації для групи банківських закладів.</p> <p>Сертифікації за міжнародними стандартами.</p> <p>Вдосконалення сфери послуг і операцій, що надаються.</p> <p>Підвищення якості послуг і операцій.</p> <p>Розробка нових продуктів і послуг</p>
Розвиток співробітництва всередині кластера	
Розвиток зв'язку і взаємодія (внутрішні і зовнішні зв'язки)	<ul style="list-style-type: none"> •Розвиток зв'язків на рівні системи кореспондентських відносин. •Розвиток зв'язків на рівні НДР, комерціалізації і структурних програм. •Розвиток міжнародних зв'язків кластера. •Сприяння в координації зусиль учасників з розвитку кластера. •Створення спеціалізованої кластерної асоціації
Підвищення якості бізнес-оточення для розвитку кластера	
Людські ресурси	<p>Підвищення адекватності і якості структурних програм (для кластера) в середніх і вищих професійних навчальних закладах (наприклад, через створення галузевих стандартів).</p> <p>Створення спеціалізованих програм підвищення кваліфікації.</p> <p>Організація студентської практики на підприємствах кластера.</p> <p>Формування і реалізація програм залучення трудових ресурсів</p>
НІОКР і комерціалізація	<p>Розвиток доступу з боку банків кластера до результатів НІОКР і експертизи (наприклад, консультаційні послуги).</p> <p>Сприяння створенню відділів і програм передачі технологій в структурах університетів, науково-дослідних інститутів.</p> <p>Реалізація сумісних НІОКР.</p> <p>Сприяння в комерціалізації НІОКР.</p> <p>Захист інтелектуальної власності</p>
Інфраструктура	<p>Підвищення ефективності та розвиток університетів, науково-дослідних інститутів і техніко-дослідницьких організацій.</p> <p>Підвищення адекватності і розвиток транспортної інфраструктури.</p> <p>Розвиток інженерної інфраструктури.</p> <p>Розвиток телекомунікаційної інфраструктури (включаючи розвиток широкосмугового доступу, сприяння диверсифікації послуг і видів зв'язку)</p>
Якість життя	<p>Сприяння розвитку ринку доступного житла.</p> <p>Розвиток системи охорони здоров'я.</p> <p>Розвиток інфраструктури розваг і дозвілля.</p> <p>Особиста безпека</p>

Продовження додатка А
Продовження табл. А.1

1	2
Фінансові ресурси	<p>Доступ до ризикового капіталу. Доступ до фінансових ресурсів для малих і середніх компаній. Доступ до венчурного капіталу. Розвиток системи банків і інвестиційних фондів. Розвиток системи конкурсних грантів. Розвиток лізингу і факторингу</p>
Діловий клімат	<p>Темпи зростання економіки регіону. Створення і реалізація програм залучення компаній. Спрощення процедури реєстрації компаній. Зниження адміністративних бар'єрів. Формування і реалізація програм преференцій і пільг для компаній-учасників кластера</p>

Вплив принципів кластерного підходу на ключові параметри регіональної політики

Вид політики	Традиційний підхід	Новий підхід	Характеристика кластерної програми
Регіональна політика	Перерозподіл відведучих регіонів, що відстають	Створення конкурентоспроможних регіонів за допомогою об'єднання місцевих „гравців” і активів	Основна мета – підвищення конкурентоспроможності регіону. Широкий підхід до цілей сектору, зокрема і інноваційним. Наголошується на взаємодію „гравців”
Науково-технічна політика	Фінансування окремих, односекторних проектів	Фінансування сумісних досліджень, що включає зв'язки з промисловістю і комерціалізацією	Наголошується на високі технології. Використання і зміцнення територіальних дій на інвестиції в дослідження. Просування сумісних досліджень і інструментів для підтримки комерціалізації. Робота як з великими, так і з невеликими компаніями; можлива підтримка дочірніх і нових проектів
Промислова політика	Субсидії провідних компаніям	Підтримка поширених потреб груп компаній, освоєння технологій (особливо відносно малого бізнесу)	Програми частіше всього вибирають один з наступних підходів. Робота з компаніями, що відповідають за національне зростання. Підтримка галузей, що переживають перехід і втрату зайнятості. Допомога невеликим компаніям у подоланні бар'єрів зростання і освоєння технологій. Створення конкурентних переваг для залучення інвестицій і створення експортних брендів

Перелік банків – потенційних учасників транскордонного кластера

Н _і	Банк
1	Факторіал-Банк (Харків)
2	Укрсиббанк (Харків)
3	Меркурій (Харків)
4	Промінвестбанк (Харків)
5	Легбанк (Харків)
6	Райффайзен Банк Аваль (Харків)
7	Альфа-Банк (Харків)
8	Отп Банк (Харків)
9	Unicredit Bank (Харків)
10	Агробанк (Харків)
11	Діамантбанк (Харків)
12	Прокредит Банк (Харків)
13	Південний (Харків)
14	Родовід Банк (Харків)
15	ВТБ Банк (Харків)
16	Правекс-Банк (Харків)
17	Укрексімбанк (Харків)
18	Аркада (Харків)
19	Кредобанк (Харків)
20	Пумб (Харків)
21	Укргазбанк (Харків)
22	Синтез (Харків)
23	VAB банк (Харків)
24	Тас-Комерцбанк (Харків)
25	Укрпромбанк (Харків)
26	Фінанси та Кредит (Харків)
27	Експресс-Банк (Харків)
28	Кредитпромбанк
29	Форум (Харків)
30	Укрсоцбанк (Харків)
31	Укринбанк (Харків)
32	Регион-Банк (Харків)
33	Приватбанк (Харків)
34	Реал-Банк (Харків)
35	Грант (Харків)
36	Мегабанк (Харків)
37	Зембанк (Харків)
38	Базис (Харків)
39	Сбербанк (Харків)
40	Надра (Харків)
41	Европейский (Харків)
42	Інноваційно-Промисловий Банк (Харків)
43	Золоті Ворота (Харків)
44	Таврика (Харків)

45	Експобанк (Харків)
46	Банк „Демарк” (Харків)
47	Міжнародний Іпотечний Банк (Харків)
48	Авангард (Белгород)
49	Альфа-Банк (Белгород)
50	Банк Москвы (Белгород)
51	Барклайс Банк (Єкспобанк) (Белгород)
52	Белгородпромстройбанк (Белгород)
53	Белгородсоцбанк (Белгород)
54	Белдорбанк (Белгород)
55	Восточный Экспересс (Белгород)
56	ВТБ (Белгород)
57	ВТБ 24 (Белгород)
58	Вэлтон Банк (Белгород)
59	Газэнергопромбанк (Белгород)
60	Европейский Трастовий Банк (Белгород)
61	Інвестторгбанк (Белгород)
62	Кит Финанс (Белгород)
63	Кредит-Москва (Белгород)
64	Курскпромбанк (Белгород)
65	Липецккомбанк (Белгород)
66	Локо-Банк (Белгород)
67	Мой Банк (Белгород)
68	Московский Залоговий Банк (Белгород)
69	Московский Індустріальний Банк (Белгород)
70	Москомприватбанк(Белгород)
71	Номос-Банк (Белгород)
72	Оргрєсбанк (Белгород)
73	Осколбанк (Белгород)
74	ОТП Банк (Белгород)
75	Пробизнесбанк (Белгород)
76	Промсвєзьбанк (Белгород)
77	Райффайзенбанк (Белгород)
78	Ренессанс Кредит (Белгород)
79	Росбанк (Белгород)
80	Росевробанк (Белгород)
81	Россельхозбанк (Белгород)
82	Русский Стандарт (Белгород)
83	Русфинанс Банк (Белгород)
84	Русь-Банк (Белгород)
85	Сахадаймондбанк (Белгород)
86	Сбербанк (Белгород)
87	Северінвестбанк (Белгород)
88	Траст (Белгород)
89	Убрир (Белгород)
90	Уралсиб (Белгород)
91	Форус Банк (Белгород)
92	ХКФ Банк (Белгород)
93	Юго-Восток (Белгород)
94	Юнікредит Банк (Белгород)

Розрахунок складових ієрархії фінансового кластера

<i>h_i</i>	$A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i)$	1-а ітерація	2-а ітерація	3-я ітерація
1	2	3	4	5
1	56	*	*	*
2	56, 76, 86	*	*	*
3	49, 56, 86, 76	49	*	*
4	56, 86	*	*	*
5	-	-	-	-
6	49, 69, 86	49, 69	*	*
7	49, 74, 76, 77	49	*	*
8	74	*	*	*
9	86, 94	94	*	*
10	92	*	*	*
11	68, 76	68	*	*
12	63, 76	63	*	*
13	56, 76, 86	*	*	*
14	56, 76	*	*	*
15	56, 57	57	*	*
16	86	*	*	*
17	56, 76	*	*	*
18	-	-	-	-
19	-	-	-	-
20	86, 94	94	*	*
21	56, 59, 60, 76, 77	59, 60	59	*
22	53, 76	53	*	*
23	56, 69, 76	69	*	*
24	56, 76, 86	*	*	*
25	56, 76, 86	*	*	*
26	76	*	*	*
27	86	*	*	*
28	56, 76, 86	*	*	*
29	56, 76	*	*	*
30	56, 86	*	*	*
31	86	*	*	*
32	56, 86	*	*	*
33	56, 69, 74	69	*	*
34	49, 86	49	*	*
35	49, 52	49, 52	52	*
36	49, 56, 76, 86	49	*	*
37	86	*	*	*
38	56	*	*	*
39	60, 76, 86	60	*	*
40	86	*	*	*
41	86	*	*	*
42	49, 76	49	*	*
43	86	*	*	*

Продовження додатка Д
Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
44	77	*	*	*
45	-	-	-	-
46	76, 86	*	*	*
47	-	-	-	-
48	-	-	-	-
49	3, 6, 7, 34, 35, 36, 42	3, 6, 7, 34, 36, 42	3, 6, 7, 34, 36, 42	3, 6, 7, 34, 36, 42
50	-	-	-	-
51	-	-	-	-
52	35	*	*	*
53	22	*	*	*
54	-	-	-	-
55	-	-	-	-
56	1, 2, 3, 4, 13, 14, 15, 17, 21, 23, 24, 25, 28, 29, 30, 32, 33, 36, 38	1, 2, 3, 4, 13, 14, 17, 23, 24, 25, 28, 29, 30, 32, 33, 36, 38	1, 2, 3, 4, 13, 14, 17, 23, 24, 25, 28, 29, 30, 32, 33, 36, 38	1, 2, 3, 4, 13, 14, 17, 23, 24, 25, 28, 29, 30, 32, 33, 36, 38
57	15	*	*	*
58	-	-	-	-
59	21	*	*	*
60	21, 39	39	*	*
61	-	-	-	-
62	-	-	-	-
63	12	*	*	*
64	-	-	-	-
65	-	-	-	-
66	-	-	-	-
67	-	-	-	-
68	11	*	*	*
69	6, 23, 33	6, 23, 33	6, 23, 33	6, 23, 33
70	-	-	-	-
71	-	-	-	-
72	-	-	-	-
73	-	-	-	-
74	7, 8, 33	7, 8, 33	7, 8, 33	7, 8, 33
75	-	-	-	-
76	2, 7, 11, 12, 13, 14, 17, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 36, 39, 42, 46	2, 7, 13, 14, 17, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 36, 39, 42, 46	2, 7, 13, 14, 17, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 36, +, 42, 46	2, 7, 13, 14, 17, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 36, +, 42, 46
77	7, 21, 44	7, 44	7, 44	7, 44
78	-	-	-	-
79	-	-	-	-
80	-	-	-	-
81	-	-	-	-
82	-	-	-	-

Продовження додатка Д
Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
83	-	-	-	-
84	-	-	-	-
85	-	-	-	-
86	2, 3, 4, 6, 9, 13, 16, 20, 24, 25, 27, 28, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 40, 41, 43, 46	2, 3, 4, 6, 9, 13, 16, 20, 24, 25, 27, 28, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 40, 41, 43, 46	2, 3, 4, 6, 9, 13, 16, 20, 24, 25, 27, 28, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 40, 41, 43, 46	2, 3, 4, 6, 9, 13, 16, 20, 24, 25, 27, 28, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 40, 41, 43, 46
87	-	-	-	-
88	-	-	-	-
89	-	-	-	-
90	-	-	-	-
91	-	-	-	-
92	10	*	*	*
93	-	-	-	-
94	9, 20, 30	9, 20, 30	9, 20, 30	9, 20, 30

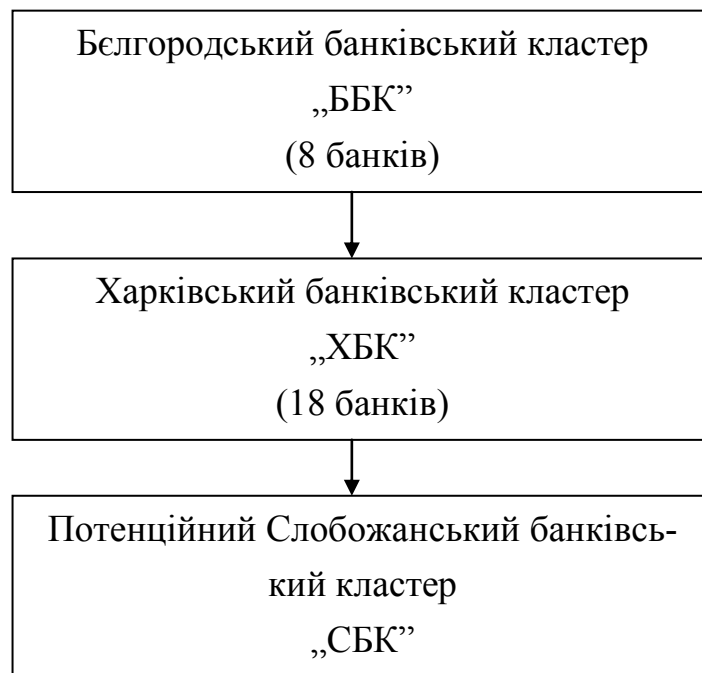


Рис. Е.1. Структура транскордонного банківського кластера

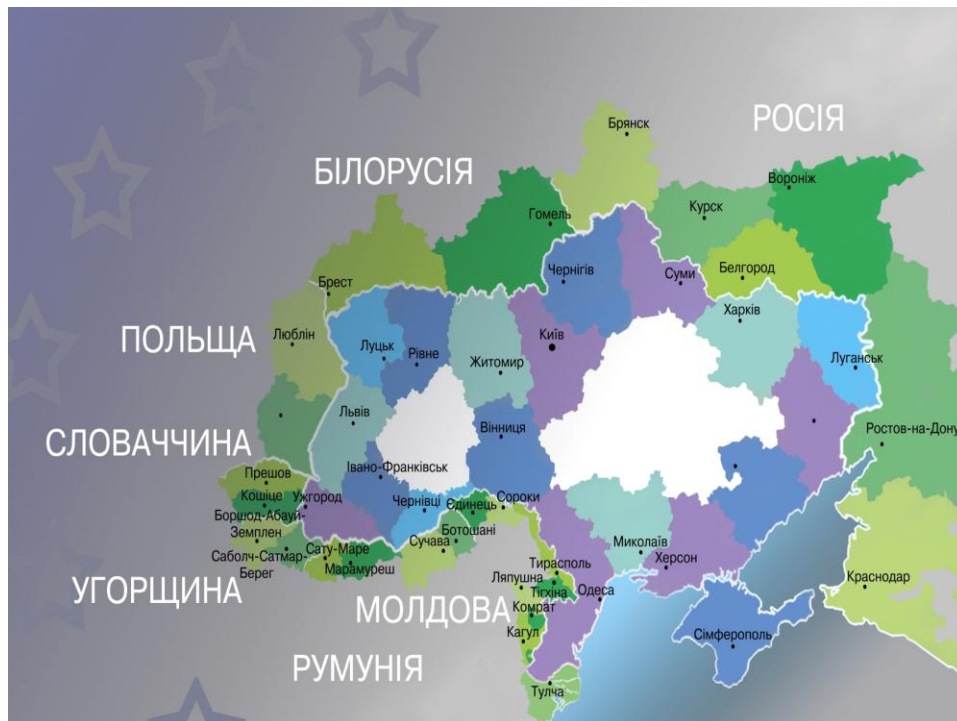


Рис. Е.2. Географічне розташування прикордонних регіонів

Кластерна політика та кластерні ініціативи в країнах ЄС*

Країна	Відповідний орган влади	Кластерна політика або ініціатива	Головні цілі	Головні сфери діяльності	Фінансова підтримка
1	2	3	4	5	6
Австрія	Федеральний уряд Виконавці: Lander уряди	Стратегічна програма для Верхньої Австрії 2000 + Стратегічна програма Voralberg 2005 + Окремі регіональні інноваційні системи в Lander	Підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Покращення інноваційних можливостей МСП. Сприяння розвитку співробітництва між кластерами різних регіонів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Кластерний менеджмент (регіональні агентства). ▪ Науково-технічні програми та програми трансферу технологій. ▪ Освітні та тренінгові програми. ▪ Стимулювання розвитку інноваційного потенціалу 	Державні субсидії. Фонд майбутнього Австрії: € 27, 7 млн на 5 років
Бельгія	Фламандський регіон	VIS – Фламандська кооперативна мережа для інновацій (2002–2012) має окрему репрезентацію в ЄС	Підтримка колективних досліджень та інновацій. Сприяння розвитку мега-кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стратегічне консультування та дослідження. ▪ Програма науково-технічної співпраці. ▪ Освітні та тренінгові програми. ▪ Платформа для інноваційного обміну 	Державні структурні фонди (€ 450 тис. (по 50 % двічі на рік)). Гранти і кредити на інноваційні проекти. Процес вибору проекту: тендер
	Валлонський регіон	Договір майбутньої Валлонії (економічні кластери) Програма PrommethSe (технологічні кластери)	Сприяння регіональному промислому розвитку Підтримка розвитку технологій на основі знань	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cluster animation. ▪ Тренінгові програми. ▪ Платформа для інноваційного обміну 	Державні субсидії (€ 150 тис. на рік) Процес вибору проекту: тендер

* Підготовлено за матеріалами дослідження Соколенко С. І. [216]

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Греція	Міністерство розвитку	Національна ініціатива малих та середніх підприємств	Підвищення конкурентоспроможності МСП через формування кластерних організацій	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Кластерний менеджмент. ▪ Сприяння створенню мереж і партнерств. ▪ Спільні виробничі системи. ▪ Спільні дослідження ринку 	Державна субсидія. Процес вибору проекту: тендер
Данія	Міністерство економіки та бізнесу ДАДТІ – Danish Agency for Development of Trade and Industry Виконавці: регіональні виконкоми	Кластери компетенції (програми загально – національного розвитку). Програми регіонального розвитку	Підтримка кластерів і перехід до суспільства знань. Прискорення розвитку наукоємних кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сприяння створенню мереж і партнерств. ▪ Інвестиції в інфраструктуру. ▪ Маркетинг і брендинг. ▪ Венчурні фонди. ▪ Заходи для залучення іноземних фірм. ▪ Освітні та тренінгові програми 	Регіональні субсидії Процес вибору пріоритетних проектів: тендер
Естонія	Міністерство економічних відносин та зв'язку	Програма розвитку Центрів Компетенції (з 2003 року)	Створення науково-промислових Центрів Компетенції	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Критерії не встановлені, а визначаються в процесі роботи 	Державні субсидії: 50–60 % - приватні внески, 40–50 % – державні кошти
		Технологічна програма	Науково-технологічний розвиток	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Виявлення ключових технологій (біомед, інформаційні та комунікаційні технології, метало-, дерево- та харчова індустрії) 	Інші механізми
Ісландія	Міністерство промисловості і торгівлі. Інститут регіонального розвитку	Національний план регіонального розвитку (2004–2007)	Підтримка кластерів. Інноваційна політика сфокусована на кластери, які є головним інноваційним інструментом	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Кластерний менеджмент. ▪ Спільні виробничі системи. ▪ Програми фінансової і консалтингової підтримки 	Державні субсидії

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Ірландія	„Enterprise ire-land” і Агентство промислового розвитку (АПР) Виконавці: регіональні уряди	Промислова політика Підвищення якості інноваційної політики	Націленість на сектори з потенціалом зростання. Залучення іноземних фірм	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стратегічне консультування і дослідження. ▪ Освітні та тренінгові програми. ▪ інвестиції в інфраструктуру. ▪ Раціоналізація виробничих систем. ▪ Міжнародний маркетинг. ▪ Доступ до фінансів 	Державні субсидії і Податкові знижки
Іспанія	Департаменти промисловості Уряду Галіції Уряду Країни Басків	Кластерна політика Галіції, Країни Басків. Підтримка розвитку локальних промислових систем	Підвищення конкурентоспроможності регіонів. Сприяння утворенню кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Формування ланцюгів доданої вартості. ▪ Кластерний менеджмент. ▪ Програми науково-технічної співпраці. ▪ Освітні та тренінгові програми. ▪ Спільні дослідження ринку 	Регіональні фонди. Податкові знижки - Frios 70 % на потреби регіону
Латвія	Національний уряд LIDA (Latvian Investment and Development Agency)	„Підтримка реструктуризації промислових кластерів” за програмою ЄС PHARE (2000-2001)	Підвищення промислової конкурентоспроможності. Встановлення діалогу між державою та промисловістю	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Виявлення та корекція недоліків ринку. ▪ Платформа для інформаційного обміну 	Державні субсидії
Литва	Міністерство економічних відносин	Національна стратегія економіки знань „Аналіз передумов для кластерної політики в Литві та Директива розвитку” (2002)	Виявлення передумов для створення кластерів. Підвищення рівня інформованості про переваги кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Виявлення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку. ▪ Програми створення мереж бізнесу 	PHARE 2002

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Італія	Національний уряд. Виконавці: регіональні уряди Camera di Commercio di Torino	Третя Італія, NEC (North, Eastern, Central Regions) CNR (Національна Рада Досліджень). ENEA (Національне Агентство енергій оточуючого середовища). CNEL (Національна Рада Економіки і Праці) Південна Італія (LDAs) найменш розвинені райони	Підтримка розвитку промислових округів – дістріктів (IDs) і локальних систем виробництва (LSPs). Сприяння розвитку технологічних округів FIAT дослідницький центр в Туріні (FRC)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стратегічне консультування. ▪ Інтернаціоналізація IDs. ▪ Формування LLS (локальних систем праці) та LLMA (ареал локальних ринків праці – 784). ▪ Венчурні фонди. ▪ Академічні Spin-offs. ▪ Створення спеціалізованих сервісних центрів кластерів. ▪ Формування стратегічних альянсів у межах кластерів 	Фінансові посередники Податкові пільги. FDi – прямі іноземні інвестиції
Люксембург	Міністерство економіки	Технологічна політика: ініціатива групування фірм в технологічні кластери (2000)	Підвищення конкурентоспроможності фірм через розвиток інноваційних технологій	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Виявлення ключових технологій. ▪ Кластерний менеджмент (Люксембурзьке агентство інновацій та досліджень). ▪ Програми сприяння інноваціям. ▪ Сприяння створенню міжнародних мереж і партнерств. ▪ Платформа для інформаційного обміну 	Державні субсидії
Словаччина	Міністерство економічних відносин	План дій у рамках Європейської хартії для малих підприємств (2000)	Посилення технологічних можливостей МСП. Визначення передумов для кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сприяння створенню мереж, партнерств, кластерів. ▪ Освітні і тренінгові програми 	PHARE LEED OECD

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Нідерланди	Міністерство економічних відносин	Спеціальна кластерна політика (розвиток конгломератів взаємозв'язаних галузей)	Підвищення конкурентоспроможності кластерів. Покращення інноваційних можливостей фірм, які входять в кластер	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Міністерство економічних відносин діє як брокер між пов'язаними сторонами та координує підтримку різних міністерств щодо надання бюджетних коштів, призначених на дослідження та наукові розробки 	Відсутність прямої державної бюджетної підтримки кластеризації
Німеччина	Федеральне міністерство освіти, науки, досліджень і технологій (BMBF) Уряди земель	<p>BioRegio (1995 – 2001) триває через Bio Profile.</p> <p>EXIST – Створення підприємств на основі університетів (1998–2001).</p> <p>Проект REKON (Північна Рейн-Вестфалія)</p>	<p>Підвищення конкурентоспроможності сектора біотехнологій, фармацевтики і синтетичної хімії.</p> <p>Розвиток культури підприємництва в вищих закладах освіти.</p> <p>Створення інноваційних підприємств</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Програми наукових досліджень. ■ Інвестиції в інфраструктуру. ■ Венчурний капітал для створення проектів. ■ Створення мереж між фірмами та вищими закладами освіти. ■ Формування кластерів. ■ Розвиток Spin-offs і Start-ups 	Державні субсидії (€25 млн на регіон до 2001 року; Державні субсидії (€15,34 млн на рік). Процес вибору проекту тендер
Норвегія	Міністерство локального уряду і праці Innovasjon Norge	Програма розвитку графств REGINN SND (Stafens Narmgs - og Distriktsutviklings fond) Фонд розвитку	Підвищення конкурентоспроможності на основі кластерів. Розвиток інноваційних можливостей регіонів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сприяння створенню мереж, партнерств. ▪ Венчурні фонди. ▪ Інвестиції в „м'яку” інфраструктуру. ▪ Стратегічне консультування. ▪ Програми R&D співпраці 	\$73,5 млн в 2002 р. Регіональні субсидії. Гарантії по кредитах (ризикові позики)

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Польща	Міністерство економіки. Міністерство праці і соціальної політики Польський фонд стимулювання і розвитку МСП. Агенство регіонального розвитку	Програма створення мереж та кластерів для МСП за програмою ЄС PHARE	Сприяння розвитку кластерів. Підвищення інноваційності підприємств	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Тренінги для брокерів з управління мережами. ▪ Консалтингово-інформаційна підтримка. ▪ Освітні і тренінгові програми 	Державні фонди PHARE-STRUDER програма. Кредити. Прямі іноземні інвестиції. Добровільні внески. Міжнародна технічна допомога
Португалія	Національний уряд	PROINOV програма розвитку кластерів з метою зростання конкурентоспроможності на відповідних світових ринках	Підтримка кластерів. Пошук ринкових ніш. Підвищення якості продукції, розвиток інноваційності	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сприяння створенню партнерств, мереж, кластерів. ▪ Венчурні фонди. ▪ Міжнародний маркетинг. ▪ Формування соціальної інфраструктури 	ERDF (Європейський Фонд (Регіонального Розвитку)). Державні субсидії
Словенія	Міністерство економічних відносин. ІТЕО (Інститут менеджменту і консалтингу)	„Стратегія підвищення конкурентоспроможності промисловості” 1996 р. Національна програма кластеризації (1999–2003) в промисловій політиці	Підвищення обізнаності про переваги кластерів. Активізація державної кластерної політики	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Співробітництво між підприємствами. ▪ Оновлення виробничих та постачальницьких ланцюгів. ▪ Програми науково-технічної співпраці. ▪ Маркетинг і брендинг. ▪ Створення та інвестування в ІТ-інфраструктуру 	Державні субсидії
Україна	Державний Комітет України з регуляторної політики та підприємництва				

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Сполучене Королівство Шотландія	<p>Національний уряд – Department of Trade and Industry (DTI). Виконавці: агентства регіонального розвитку (RDA)</p> <p>SE (Скоттіш Екзе-к'ютив)</p>	<p>Політика інновацій та розвитку кластерів (2000)</p> <p>FEDS.</p> <p>Рамкові умови регіонального розвитку і локальні економічні стратеги</p> <p>Заходи по інтегрованому розвитку (SEN) Скоттіш Ентерпрайз</p>	<p>Прискорення регіонального економічного зростання.</p> <p>Підтримка кластерів</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Створення при міністерстві торгівлі та промисловості Групи з управління кластерною політикою для виявлення перепон для розвитку кластерів та надання рекомендацій щодо кластерної політики. ▪ Кластерний менеджмент (місцеві державні агентства). ▪ Cluster mapping. ▪ Програми інновацій Інвестиції в інфраструктуру. ▪ Платформа для інформаційного обміну ▪ Дослідження ринку. ▪ Кластерний менеджмент. ▪ Розвиток конкурентоспроможних зон. ▪ Чотири пілотних галузі 	<p>Регіональні субсидії</p> <p>\$102,4 млн у 2002 р.</p>
Угорщина	<p>Міністерство економічних справ ISBD (Інститут розвитку малого бізнесу) HFED (Угорський фонд розвитку підприємств)</p>	<p>TERET – Консультативна Рада розвитку регіонів</p> <p>Програми розвитку регіонів „Ділова ініціатива Паннонії”</p>	<p>Підтримка розвитку кластерів.</p> <p>Розвиток технологічних і підприємницьких інновацій</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪Формування локальних центрів і бюро розвитку підприємств. ▪Розвиток промислових парків. ▪Створення транскордонних кластерів 	<p>Державні субсидії інвестиції місцевої влади.</p> <p>Прямі іноземні інвестиції.</p> <p>PHARE CBS INTERREG IIC Позики</p>

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Фінляндія	Національний уряд. Регіональна Рада Міністерство Торгівлі і Промисловості (MTI) Міністерство внутрішніх справ	Закон підтримки бізнесу KERA (державний банк розвитку). Finnvera. TEKES (Finnish echnology Development Centre). FISPA (Finnish Science Park Association)	Підтримка кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сприяння створенню мереж і партнерств. ▪ Впровадження нових технологій і формування High-Tech кластерів. ▪ Створення інформаційного суспільства. ▪ Програми центрів досвіду 	\$51,4 млн в 2002 р. Регіональні субсидії. Звільнення від регіональних податків (прискорена амортизація) Tekno Venture (венчурний капітал)
Франція	Національний уряд DATAR. Виконавці: регіональні уряди	Політика локальних виробничих систем (SPL) (1997-2000) Amenagement du territoire	Підвищення рівня регіонального розвитку	<ul style="list-style-type: none"> ■ Кластерний менеджмент. ■ Сприяння створенню мереж і партнерств. ■ Спільні виробничі системи „Платформа для інформаційного обміну. ■ Маркетинг і брендинг. ■ Розвиток технополісів 	Державні субсидії (€3,6 млн). Процес вибору проекту: тендер
	CIADT (міжміністерська координація та розвиток регіонів)	Полюси конкурентоспроможності (з 2004 року) CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique) INRIA (l'Institute National de Recherche en IT)	Покращення функціонування існуючих та створення нових кластерів PF1L (Les Plates-Formes d'initiative Locale)		Державні фонди (€1,5 млрд): €300 млн – податкові пільги, €400 млн – урядові позики, €800 млн. – гранти та субсидії державних агентств досліджень та інновацій. Фінансування окремих проектів залежатиме від пріоритетів та наявності коштів. Процес вибору проекту: тендер

Продовження додатка Ж
Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6
Чеська Республіка	Національний уряд	Програма COOPERATION в політиці підтримки МСП (2001–2004)	Створення та розвиток кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ■Виявлення ключових сфер діяльності „Освіта і тренінг”. ■ Розвиток закупок, продаж, маркетингу та освіти 	Державні фонди – Чеський Моравський банк поручительства та розвитку (максимум €50 тис. в рік на кластер)
Швеція	Національний уряд. Міністерство промислової зайнятості і зв'язку NUTEK (Управління національного розвитку). Правління графств	Заходи по інтегрованому розвитку. Угоди про регіональне зростання V1NNOVA (The Swedish State Agency for Innovation Systems)	Підтримка кластерів	<ul style="list-style-type: none"> ■Сприяння створенню мереж і партнерств. ■Інвестиції в R&D та інформаційний обмін. ■Розвиток людських ресурсів і довічне навчання. ■Створення інноваційно-інформаційного суспільства 	\$ 54,3 млн в 2002 р. Регіональні субсидії Субсидії зайнятості VINNOVA – річний бюджет 600 млн SEK (протягом 10 років)

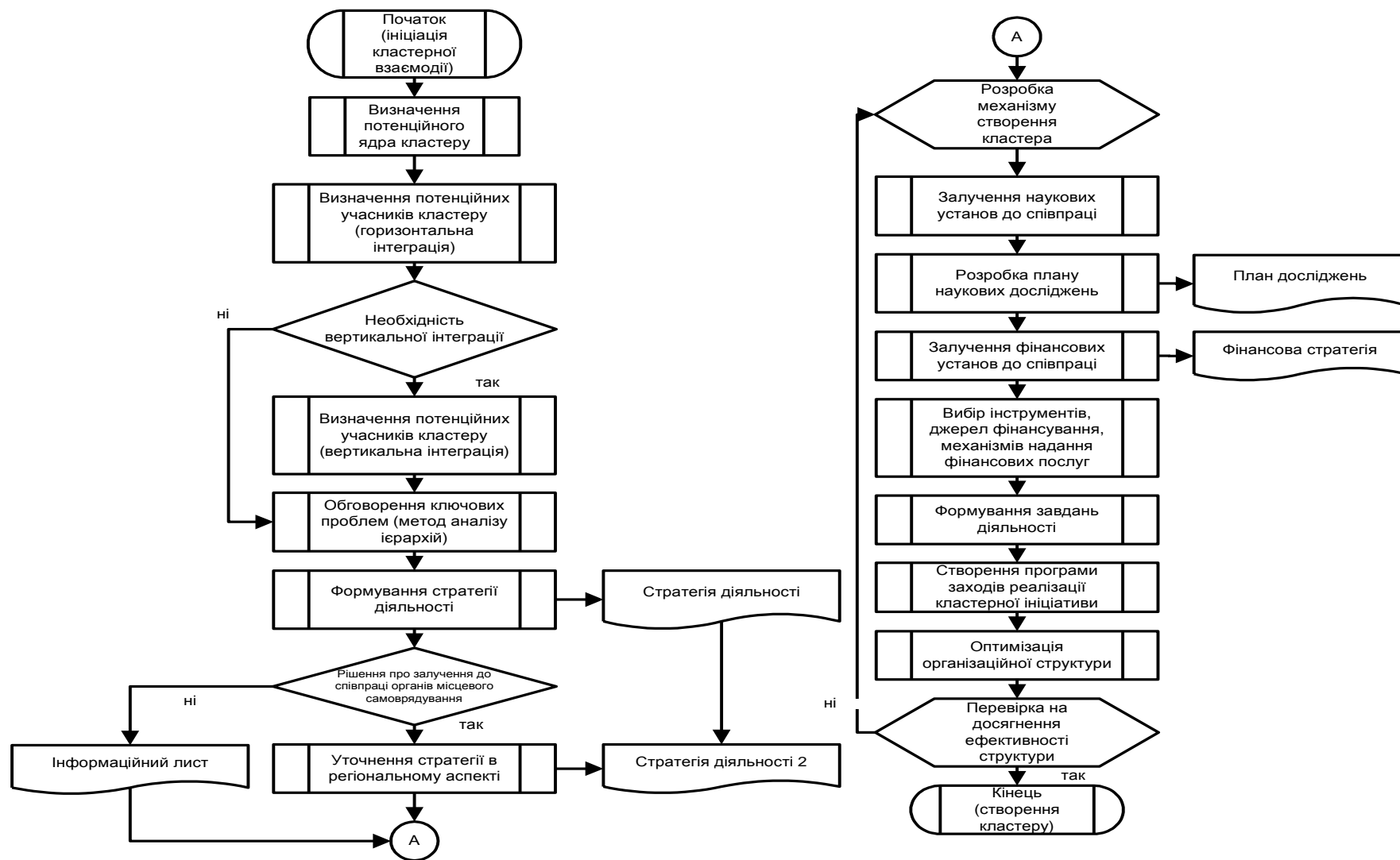


Рис. 3.1. Алгоритм створення кластера

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ХАРАКТЕРИСТИКА І СТАН ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕГАКЛАСТЕРА	7
1.1. ПЕРЕВАГИ ТА БАР'ЄРИ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ	7
1.2. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ ІНІЦІАТИВИ	22
1.3. АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕГАКЛАСТЕРА	30
РОЗДІЛ 2 СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО КЛАСТЕРА У ТРАНСКОРДОННОМУ РОЗВИТКУ ЄВРОРЕГІОНУ	39
РОЗДІЛ 3 ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОРЕГІОНІВ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	56
РОЗДІЛ 4 ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ	71
4.1. ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ	71
4.2. ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ВІДХОДУ ВІД ГАЛУЗЕВОГО КРИТЕРІЮ	75
4.3. МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ	90
РОЗДІЛ 5 НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ТА ІНШЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ З УКРАЇНСЬКОГО ТА РОСІЙСЬКОГО БОКІВ	103
РОЗДІЛ 6 ОБСЛУГОВУЮЧА РОЛЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРА	116
6.1. ФОРМУВАННЯ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ РОЛІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРІВ	116
6.2. СТРАХОВІ ПОСЛУГИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ	136
6.2.1. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	136
6.2.2. ПРОЕКТУВАННЯ СТВОРЕННЯ ФІНАНСОВОГО КЛАСТЕРА ЗА УЧАСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	148
РОЗДІЛ 7 ПРОЕКТ КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕГАКЛАСТЕРА ЄВРОРЕГІОНУ	161
ВИСНОВКИ	169
ЛІТЕРАТУРА	174
ДОДАТКИ	194

