

## **Особливості трансформації промисловості України шляхом змін у її просторовій організації**

Із зростанням інтенсивності міждержавних взаємодій у всіх площинах економіки та сегментах виробництва багато вітчизняних підприємств ризикують опинитися на межі банкрутства. Це пов'язано як із недостатністю конкурентних переваг окремих національних виробників на зовнішніх ринках, так і з неможливістю чинити опір іноземним товарам, які продаються в Україні.

Крім того, складнощів у розвитку підприємництва доволі часто додає й невідповідність інтересів власників підприємств та органів державної влади. Світовий досвід переконує, що з найвищими показниками ефективності працюють ті суб'єкти господарювання та їх об'єднання, які формуються як результат накладання ринкових та інституційних стимулів.

Доволі часто можна спостерігати прояви так званого хреодного ефекту у підтримці окремих галузей економіки державою. Його суть полягає у тому, що певне явище може розвиватися по неоптимальному шляху через випадкові причини, причому чим далі продовжується такий розвиток, тим важче відійти від обраної траєкторії. Явище продовжує розвиватися по первинній траєкторії, навіть якщо вона, в кінцевому результаті є тупиковою. Хреодний ефект пояснюється тим, що розвиток явища може супроводжуватися нарощенням пов'язаного виключно з ним сприятливого зовнішнього середовища [1, 59].

Прояви такого явища є досить характерними у вітчизняних реаліях щодо підтримки добувної, хімічної та металургійної галузей промисловості. Детермінація їх як пріоритетних у національній економіці є надзвичайно дискусійною, адже рівень залежності цих виробництв від імпортних енергоресурсів є таким, що не дозволяє сподіватися на їх довготермінове існування в теперішній технологічно-організаційній формі.

Окремі галузі та сегменти економіки сьогодні стають усе більш глобальними за масштабами і транснаціональними за природою. Це означає, що продовження роботи за традиційними принципами та підходами до управління й організації бізнесу є практично неможливим. На перший план виходять моделі фрагментованого та мережевого виробництва, які є відповіддю на зміну в природі конкуренції в міжнародній площині.

Можна спостерігати конкуренцію двох різновекторних процесів – з однієї сторони, потужних глобалізаційних тенденцій, з іншої – локалізації окремих галузей промисловості. Це знаходить своє віддзеркалення на змінах у конструкціях регіональної економіки, адже якщо глобалізація частково нівелює унікальність регіонів, локалізація дає змогу використати переваги та потенціал конкретної території.

Як зазначає В. Чужиков [2, 18-19], «проблематичною виглядатиме у ХХІ ст. інституціоналізація суспільства, адже з одного боку неоліберальна модель не передбачає подальшого посилення ролі інституцій у суспільстві, з другого – в концепції «рівноваги» взаємна узгодженість стратегій припадати саме на інституції. Природньо, за таких умов регіональна модель інтеграційного угруповання швидше за все носитиме дуалістичний характер, де механізми та інструменти регіональної політики стимулюватимуть внутрішню гомогенність, а вільний ринок – нерівномірність (гетерогенність)».

Таким чином, можна говорити про трансформацію підходів до вирішення проблем регіональної політики, основні етапи розвитку якої показані в Табл.1.

Таблиця 1

### **Основні етапи процесу розвитку регіональної політики (друга половина ХХ століття)**

| Коло інтересів  | Інструментарій  |
|---|---|
| з 1960-х до початку 1980-х                                    |   |
| 1. Залучення мобільних виробничих інвестицій з-за меж регіону | 1. Крупні гранти, податкові пільги та паузи, субсидії для виробничих інвесторів |

|   |  |
|---|--|
| 2. Залучення прямих іноземних інвестицій<br>3. Здійснення жорстких інфраструктурних інвестицій (лише в державний сектор)  | 2. Субсидовані інвестиції під жорсткі інфраструктурні програми<br>3. Скорочення виробничих витрат шляхом залучення дешевої робочої сили  |
| з 1980-х до середини 1990-х   |  |
| 1. Збереження та розвиток існуючого місцевого бізнесу<br>2. Триває акцент на залучення внутрішніх інвестицій, хоча й більше спрямованих на конкретні сектори економіки чи такі, що вилучаються з певних географічних зон (провідний – державний сектор)   | 1. Прямі виплати індивідуальному бізнесу. Створення бізнес-інкубаторів / робочих площ<br>2. Консультації, навчання для МСП. Технічна допомоги. Підтримка start-up фірм. «Жорсткі» та «м'які» інвестиції в інфраструктуру   |
| кінець 1990-х до теперішнього часу  |  |
| 1. Створення сприятливого клімату для всього бізнесу. «М'які» інвестиції в інфраструктуру (підготовка кадрів, удосконалення регулювання)<br>2. Розвиток РРР* (партнерство державного та приватного секторів). Орієнтування інвестицій приватного сектора на загальне благо<br>3. Пріоритетне залучення цільових внутрішніх інвестицій, посилення конкурентних переваг регіонів (лідерство державного сектора) | 1. Глобальна стратегія конкурентного розвитку та стимулювання зростання місцевих фірм<br>2. Підтримка між громадської мережевої консолідації та співробітництва. Сприяння економічній взаємозалежності промислових кластерів<br>3. Розвиток трудових ресурсів. Підтримка зусиль щодо підвищення якості життя |

\* РРР – Public Private Partnership, Програма ОЕСР та ООН

Джерело: [3]

Аналізуючи еволюційність ролі регіональної політики в національному господарстві, слід відзначити, що її місце в різні часи було неоднаковим. Якщо всередині ХХ століття регіоналізація реалізовувалася переважно через крупні інвестиції та жорстке державне регулювання, вкінці століття основними ланками механізму стала мережева консолідація та побудова сприятливого інвестиційного середовища.

Глобалізація, як це не парадоксально, посилює роль кластерів, асоційованих мереж, технологічних парків і сприяє їхньому розвитку. Виникає все більше різноманіття виробничих систем якісно нового класу та ґатунку. Перед компаніями відкриваються широкі можливості вибору місця для розміщення їх діяльності, яке здатне забезпечити найкраще бізнес-середовище для конкретних потреб. Чим більшою мірою ринки глобалізовані, тим більша існує ймовірність того, що ресурси будуть акумулюватися в найбільш привабливих регіонах, тобто буде підвищуватися ефективність діяльності кластерних формувань, зростатиме роль та результати регіональної спеціалізації. Важливим завданням сьогодні стає вміння використати переваги регіонального ділового середовища.

Ефекти від агломерації (кластеризації) можна визначити як ефекти, що виникають внаслідок концентрації економічної діяльності на певних територіях. Найбільш цікавими для розгляду є зовнішні ефекти, які виникають як результат впливу територіальної та галузевої концентрації економічної діяльності на розвиток бізнесу.

Загалом, агломераційні ефекти можна поділити на такі види:

- економія від локалізації (екстерналії MAR [4]) – екстерналії, які виникають як наслідок концентрації підприємств певної галузі на окремій території;
- економія від диверсифікації (екстерналії Джейкобса) – екстерналії, пов'язані із взаємовпливом підприємств різних галузей на території ([5]);
- економія від урбанізації – екстерналії, пов'язані з розміром міста ([6; 7]).

Зовнішні ефекти від агломерації можна пояснити концепцією підстав мікрорівня (microfoundations), що включають:

- механізми спільного використання факторів виробництва (sharing mechanisms);
- механізми пошуку працівників на ринку праці (matching mechanisms);
- механізми навчання (learning mechanisms) [8].

Роль державного втручання в роботу кластерів є виправданим, якщо існують обставини, які порушують нормальне функціонування ринкових механізмів. Основними «провалами ринку», що потребують державної корекції, є наступні:

- провали координації (компанії в своїх рішеннях можуть керуватися виключно власними інтересами, «забуваючи» про соціальний аспект роботи);
- асиметрія інформації (для того, щоб компанії приймали правильні з точки зору соціальної сфери рішення, їм необхідні відповідні знання щодо факторів, які визначатимуть адекватність їх рішень суспільним потребам);
- залежність від попереднього шляху розвитку (оскільки рішення компаній є важливими не тільки в момент їх прийняття, а й справляють значний вплив на майбутні можливості існування кластеру, порушення у механізмі прийняття рішень можуть стати закономірним через накопичення попереднього досвіду).

Експертами описані 7 основних характеристик кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї або іншої кластерної стратегії:

- географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від лише місцевих (наприклад, садівництво в Голандії) до справді глобальних (аерокосмічний кластер);
- горизонтальна: декілька галузей/секторів можуть входити в більший кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Голандії);
- вертикальна: у кластерах можуть бути присутніми суміжні етапи виробничого процесу. При цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластеру;
- латеральна: у кластер поєднуються 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 же технологією (наприклад, біотехнологічний кластер);
- фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо одного центру – підприємства, НДІ, установи або навчального закладу;
- якісна: у цій структурі вирішено не тільки питання про те, чи дійсно фірми співпрацюють, але й про те, яким чином вони це роблять [9, 574].

Існування кластерів та регіональної спеціалізації значною мірою емпірично пояснює зростання рівня інноваційності регіону та його економічне процвітання. Це підтверджують дослідження The European Cluster Observatory та інших дослідних центрів кластеризації економіки Європи, Північної Америки та деяких інших держав. Їхні дані показують, що 30-40% всіх робочих місць концентруються в регіональних кластерних формуваннях. Зрозуміло, що на економічне процвітання мають вплив й інші фактори, проте, при розробці економічної стратегії регіону можливість створення та розвитку кластеру повинно стати одним із потенційно перспективним завданням. The European Cluster Observatory показує, що кластери є важливою частиною економічної активності Європи. На основі емпіричного аналізу доводиться, що приблизно 38% всіх європейських працівників задіяні на підприємствах, які є частиною кластерів. У деяких регіонах ця частка досягає більше 50% [10, 6].

В табл.2 подана інформація щодо важливості кластерів та їх кількості в окремих країнах Європейського Союзу.

Таблиця 2

Роль кластерів в економічному розвитку окремих країн

| Країна | Кількість кластерів |                    | Роль кластерів в економіці  |
|--------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| Данія  | 13                  | регіональних та 16 | Підприємства всіх кластерів |

|                |                                    |   |
|----------------|------------------------------------|---|
|                | національних промислових кластерів | характеризуються більш високим, ніж в середньому по країні, рівнем продуктивності праці |
| Італія         | 199 індустріальних областей        | Кластери працевлаштовують до 40% зайнятих в промисловості                               |
| Японія         | 19 промислових кластерів           | Кластери об'єднують близько 3000 промислових підприємств                                |
| Голландія      | 12 національних кластерів          | В кластерах створюється більше 30% ВВП  |
| Норвегія       | 62 кластери                        | В кластерах працевлаштовується близько 22% зайнятих в промисловості                     |
| Великобританія | 154 регіональних кластерів         | Створюється від 40% (Лондон) до 15% (Південний Захід) робочих місць в регіонах          |

Джерело: складено на основі [11]

Кількість кластерних структур різко зростала в 1990-і роки зважаючи на посилення глобалізаційних тенденцій та посилення конкуренції на світових ринках.

Слід зазначити, що географічна локалізація кластера зовсім не означає, що його учасники обмежені у своїй діяльності територією, у межах якої розміщаються кластероутворюючі підприємства.

Світовий досвід надає приклади зростання конкурентоспроможності територій та промислових комплексів внаслідок реалізації кластеро-орієнтованої регіональної політики (детальніше в [12, 113-127]).

Наприклад, Дж. Дурантон та Д. Пуга [8] провели дослідження, яке довело, що просторова концентрація виробництва кінцевого товару забезпечує виробникам можливість використання великої кількості різновидів проміжного товару, продукування якого характеризується внутрішньою економією від масштабу. Такі процеси забезпечують зростання продуктивності праці та віддачі за рахунок масштабів на рівні галузі, яка стає основою спеціалізації певної територіальної одиниці.

Крім того, слід згадати і про синергійний ефект від географічної близькості розміщення певних виробництв. В даному ключі досліджують проблематику кластеризації та регіоналізації економіки П. Воробйов та А. Щербініна [13].

Вони виходили з припущення щодо існування позитивних зовнішніх ефектів (синергії) від спільного розташування виробництв різних галузей в одному і тому ж місті. При цьому для різних пар галузей ці ефекти можуть бути відмінними. При розгляді будь-якого конкретного міста в якості перспективних нових виробництв пропонується розглядати ті, які мають найбільший синергійний ефект з уже існуючими в місті виробництвами.

Розрахунок таких ефектів автори пропонують здійснювати на основі деякого зразка просторового розташування виробництв, в якому вже враховані ці позитивні ефекти. В якості даного зразка вони приймають розвинені країни – Європейський Союз та США. Маючи дані по наявності тих чи інших виробництв у містах розвинених країн світу, можна порахувати кількість випадків одночасного розташування двох певних галузей в одному і тому ж місті. Чим вона більша, тим потенційно більший синергійний ефект наявний від співіснування двох галузей. Такий висновок автори роблять виходячи з припущення, що фірми в розвинених країнах при виборі свого розташування приймають до уваги можливі позитивні зовнішні ефекти від інших галузей.

Автори відзначили пари галузей, які показали найвищу ймовірність спільного розташування. Ймовірність більше 50% характеризує наступні пари галузей:

- виробництво одягу та текстильна промисловість;
- фінансовий сектор і сектор бізнес послуг;

- фінансовий сектор і транспорт;
- будівництво та харчова промисловість;
- будівництво і транспорт;
- харчова промисловість і транспорт;
- виробництво медичного обладнання та виробництво інструментів.

Більша частина з перерахованих галузей відноситься до локальних кластерів, які присутні у великій кількості міст. За рахунок цього отримано великі ймовірності, але необхідно з обережністю підходити до інтерпретації результатів.

Так, виробництво одягу та текстильна промисловість, фінансовий сектор і сектор бізнес послуг, дійсно, можуть підсилювати один одного. Однак, навряд чи це відноситься до будівництва і харчової промисловості. У цьому випадку, слід говорити про те, що в будь-якому місті необхідно розвивати харчову галузь та будівництво незалежно один від одного як локальні кластери.

За розрахунками П. Воробйова та А. Щербініної, можливість спільного розташування в діапазоні від 40% до 50% характеризує наступні пари галузей:

- виробництво взуття і виробництво одягу;
- хімічна промисловість і біофармацевтика;
- виробництво меблів та виробництво домашнього приладдя;
- освіта і сектор бізнес послуг;
- транспорт і сектор бізнес послуг;
- хімічна промисловість і виробництво пластмас;
- будівництво і фінансовий сектор;
- харчова промисловість і фінансовий сектор;
- харчова промисловість і металургія;
- виробництво взуття і виробів з шкіри;
- важке машинобудування та енергетика;
- енергетика і виробництво інструментів;
- виробництво виробів зі шкіри та ювелірна промисловість;
- виробництво спортивного інвентарю та ювелірна промисловість;
- виробництво пластмас і електроприладів;
- металургія і виробництво деталей для автомобілебудування.

Отже, правильний вибір розміщення виробництв на одній території може стати поштовхом до їхнього синхронного розвитку та покращення економічних характеристик регіону, в якому вони розташовані.

Безумовно, не всі підприємства зможуть ефективно працювати у формі мережевої або кластерної структури. Оскільки співпраця підприємств може характеризуватися різними особливостями, необхідно сформулювати критерії, яким повинен відповідати обраний тип співпраці.

Якщо розглядати ці критерії в площині можливості їх досягнення шляхом формування інтеграційного об'єднання, керівництву промислового підприємства варто розглядати декілька організаційних варіантів такої трансформації і обирати той, який найбільш ймовірно сприятиме досягненню поставлених орієнтирів.

Наприклад, можна розглядати такі варіанти трансформації – використання аутсорсингових послуг в сфері розробки складових кінцевої продукції, створення мережі, до складу якої ввійдуть споживачі продукції або/і постачальниками комплектуючих, або ж входження в уже існуючу інтеграційну структуру шляхом злиття (детальніше в [14]).

З метою аналітичного обґрунтування вибору шляху співпраці підприємствам пропонується оцінити відповідність можливості задоволення певних критеріїв бажаному рівню при переході на конкретний тип співпраці за 5 бальною шкалою. Якщо тип співпраці потенційно буде повністю задовольняти вимоги підприємства за певним параметром, то для цього виставляється 5 балів. У протилежному випадку – 1 бал (зразок критеріїв поданий у Табл.3). Чим більше балів отримує окремий тип трансформації, тим він вважається більш привабливим для підприємства.

Таблиця 3

Оцінка відповідності задоволення критерію бажаному рівню при переході на певний тип співпраці

| Критерії, які є важливими для підприємства   | Ступінь відповідності задоволення критерію бажаному рівню при переході на певний вид співпраці |        |   |
|--|--|--------|---|
|  | Аутсорсинг   | Мережа | Входження в існуючу інтегровану структуру |
| Прийнятність рівня ризику втрати існуючих позицій підприємства на ринку при переході до певного виду співпраці                                       |  |        |   |
| Реальність виконання місії підприємства і досягнення його цілей завдяки переходу до певного виду співпраці   |  |        |   |
| Можливість проведення власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з автономним використанням їх результатів                         |  |        |   |
| Збереження кадрового складу підприємства в повному обсязі  |  |        |   |
| Можливість швидкого повернення основних параметрів підприємства до поточного рівня у випадку неефективності співпраці («поверненість» трансформації) |  |        |   |
| Необхідність і вартість вкладень у покращення стану наявних виробничих фондів  |  |        |   |
| Складність організації з точки зору можливих обмежень зі сторони законодавства   |  |        |   |
| Прийнятність ступеня централізації та тісноти зв'язку між учасниками співпраці   |  |        |   |
| Інші критерії  |  |        |   |
| <b>Разом</b>   |  |        |   |

Джерело: власна розробка автора

Розглянемо детальніше варіант трансформації підприємства – «формування мережі». Оскільки аналіз можливості формування мережі є елементом превентивного управління, необхідно детально дослідити потенційних учасників мережі та провести оцінювання можливості їх включення до об'єднання, пам'ятаючи, що мережа передбачає утворення якісно нового організаційного утворення на основі консолідації інтересів всіх учасників із зовнішніми та внутрішніми обмеженнями.

Формування інтеграційної структури необхідно розпочинати з аналізу підприємств, які є привабливими для організації з точки зору можливості активізації їх потенціалу з вигодою для всіх учасників майбутнього об'єднання та із врахуванням критеріїв взаємної сумісності.

Принцип сумісності визначає умови, при яких відокремлені підприємства можуть формуватися в єдину систему з певним рівнем автономності. Пропонується проводити початковий аналіз та визначення рівня сумісності потенційних учасників в 3 етапи:

- 1) побудова матриці сумісності потенційних партнерів за показником взаємної реалізації продукції;
- 2) побудова матриці сумісності потенційних партнерів за тривалістю відносин;
- 3) визначення типу реакції потенційних партнерів на ріст витрат виробництва, зростання інтенсивності конкуренції та фінансові проблеми.

Матриця сумісності потенційних партнерів за коефіцієнтом взаємної реалізації продукції будується за результатами аналізу часток реалізації продукції  $i$ -го підприємства  $j$ -му, та  $j$ -го підприємства  $i$ -му ( $i=(1;n)$ ,  $j=(1;n)$ ) в загальному обсязі ( $r_{ij}$ ). Крім того визначається сума взаємних бальних оцінок кожного підприємства ( $R_i = \sum_{i=1}^n r_i$  та  $R_j = \sum_{j=1}^n r_j$ ). На основі оцінкової

шкали (табл. 4) можна розрахувати показники сумісності партнерів за коефіцієнтом взаємної реалізації продукції.

Таблиця 4

Оцінкова шкала для визначення коефіцієнту взаємної реалізації продукції потенційними партнерами мережі

| Діапазон значень часток реалізації продукції і-го підприємства j-му в загальному обсязі, % | Бальна оцінка |
|--|---------------|
| (75-100]   | 1             |
| (50-75]  | 0,75          |
| (25-50]  | 0,50          |
| (0-25]   | 0,25          |
| 0  | 0             |

Джерело: власна розробка автора

Матриця сумісності потенційних партнерів за тривалістю відносин може бути побудована за результатами бальних оцінок ( $t_{ij}$ ) згідно відповідної шкали (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінкова шкала для визначення оцінки тривалості відносин потенційних партнерів мережі

| Діапазон значень тривалості співпраці, роки | Бальна оцінка |
|---|---------------|
| більше 5                                    | 1             |
| (4-5]                                       | 0,75          |
| (3-4]                                       | 0,50          |
| (2-3]                                       | 0,25          |
| менше 2                                     | 0             |

Джерело: власна розробка автора

Сума бальних оцінок ( $T_i = \sum_{i=1}^n t_i$ ) з матриці показує, які підприємства найбільш тісно співпрацюють, тобто вже мають налагоджені контакти та в основному їх влаштовують особливості взаємин.

Для підприємств, які отримали найбільшу кількість балів в результаті визначення коефіцієнту взаємної реалізації продукції потенційними партнерами мережі та оцінки тривалості відносин, необхідно запропонувати вибрати варіанти реакції на ріст витрат виробництва, зростання конкуренції та фінансові проблеми, на основі яких визначено переважний тип реакції на зовнішні зміни (табл. 6).

Таблиця 6

**Визначення типу реакції потенційних партнерів на ріст витрат виробництва, зростання конкуренції та фінансові проблеми**

| Характеристика можливих реакцій підприємства на зміни зовнішнього середовища |
|--|
| Реакція підприємства на ріст витрат виробництва:                             |
| 1) зупинка випуску нерентабельної продукції                                  |
| 2) консервація виробничих потужностей  |
| 3) економія сировини і енергії   |
| 4) скорочення чисельності працівників  |
| 5) скорочення фонду оплати праці   |
| 6) введення економічних технологій   |
| 7) заміна постачальників   |

|  |
|--|
| 8) інші дії  |
| Реакція підприємства на ріст конкуренції:                              |
| 9) підвищення якості частини продукції                                 |
| 10) підвищення якості всієї продукції                                  |
| 11) модифікація частини продукції                                      |
| 12) модифікація всієї продукції  |
| 13) освоєння нової продукції   |
| 14) освоєння нових регіонів збуту                                      |
| 15) самостійний експорт  |
| 16) створення спільного підприємства з іноземними партнерами           |
| Реакція підприємства на фінансові проблеми:                            |
| 17) збільшення частки бартерних операцій                               |
| 18) оптимізація податкових платежів                                    |
| 19) здача в оренду майна   |
| 20) підтримка балансу між кредиторською та дебіторською заборгованістю |
| 21) непрофільні фінансові операція                                     |
| 22) інші методи  |

Джерело: доповнено автором на основі [15]

Якщо тип реакції, тобто варіанти вибору реакції підприємства на окремі зміни, переважно співпадає, можна говорити про їх сумісність, що дозволяє підприємствам сформувати мережу.

Отже, трансформація підходів до просторового розміщення підприємств зумовлена, передусім, настанням епохи мережевої економіки, у якій об'єднання інтелектуальних, технологічних, трудових, фінансових та інших ресурсів, стала потужним двигуном соціально-економічного розвитку держав. При цьому різко змінилися базові принципи державного управління. Як зазначає С. Соколенко [16, 36], «...провідною сферою державного регулювання усе більше стають макроекономічні перетворення, а загальнонаціональною тенденцією – децентралізація керування і зсув основних важелів регулювання на мікрорівень з переходом всіх організацій до усе більшої економічної самостійності на базі розвитку різних форм власності».

Стає очевидно, що в ринкових умовах ефективна держава характеризується непрямим втручанням в діяльність підприємницьких структур, тобто через створення умов для розвитку економічних суб'єктів мікрорівня можливо досягнути набагато кращих результатів, ніж шляхом цільового фінансування або преференціювання.

### Література

1. Васильева Е.Н. Асимметричность институциональной и технологической структур экономики: проблемы взаимосвязи и взаимовлияния / Е.Н. Васильева // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики), Том 2, №1, 2011, с.56-69
2. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: Монографія / В.І.Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008.-272 с.
3. OECD Reviews of Regional Innovation. Competitive Regional Clusters. National Policy Approaches, OECD, 2007.- 354 p.
4. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall – London, 8<sup>th</sup> edition, Macmillan and Co. Original edition 1920, 527 p.
5. Jacobs J. The economies of cities / J. Jacobs. – New York, Random House, 1969, 421 p.
6. Rosenthal S. S. Geography, industrial organization and agglomeration / S. S. Rosenthal, W. C. Strange // Review of Economics and Statistics, 2003, 85(2), p. 377-393
7. Neffke F. Productive places. The influence of technological change and relatedness on agglomeration externalities / F. Neffke. – Faculty of Geosciences, Utrecht University, Netherlands, 2009, 126 p.
8. Duranton G. Micro-foundations of urban agglomeration economies / G. Duranton, D. Puga. – In V. Henderson and J. Thisse, eds. Handbook of Urban and Regional Economics, Vol.4, 2004, 51 p.

9. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
10. Innovation Clusters in Europe: a Statistical Analysis and Overview of Current Policy support. DG Enterprise and Industry Report [Electronic Resource] — Available at: [http://www.central2013.eu/fileadmin/user\\_upload/Downloads/Tools\\_Resources/Cluster.pdf](http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf) (6.06.2014 р.)
11. OECD Reviews of Regional Innovation. Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches, 2007.- 350 pp.
12. Маркович І.Б. Трансформація промисловості в системі глобальних викликів: організаційно-мережеві зміни та конкуренто-інноваційні виміри: Монографія / І.Б.Маркович. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 256 с.
13. Воробьев П., Щербинина А. Моногорода: выбор отраслей для диверсификации // Центр региональных экономических исследований, Экономический факультет, Уральский государственный университет. Екатеринбург [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://oldinvest.midural.ru/win/download/210/Моногорода-Аналитические доклады ЦРЭИ-УрГУ.pdf> (6.06.2014 р.)
14. Маркович І.Б. Трансформація промисловості в умовах глобалізації: дис.....канд.екон.н.: 08.00.03 / Маркович Ірина Богданівна. – Р., 2011.– 184 с
15. Авксеньев Ю.А. Украина. Год 1999 - время предпринимательства / Ю.А.Авксеньев, А.В.Кужель Под ред. О.А.Слюсаренко. - К: СОПС Украины НАН Украины, 1999. - С.14-16
16. Соколенко С.І Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. –848 с.