НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Фінансово-економічний факультет

Кафедра менеджменту, маркетингу та публічного управління

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма
«Міжнародний менеджмент»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему: «Формування мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі»

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Студента VI курсу групи 19.07/2 _____ Дадашева Джафара

Науковий керівник _____ к.е.н., доц. Трушкіна Н.В..

Робота допущена до захисту _____ д.е.н., професор Лазоренко Л.В.

Київ 2025

Звіт подібності

метадані

Заголовок
Магістерська робота

Науковий керівник / Експерт
Автор **Лазоренко Л.В.**

підрозділ
National Academy of Statistics, Accounting and Audit

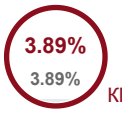
Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

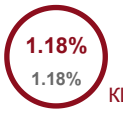
Заміна букв	ß	0
Інтервали	A⟶	0
Мікропробіли	·	1
Білі знаки	ß	243
Парафрази (SmartMarks)	a	36

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1



КЦ

25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2

15717
Кількість слів

131366
Кількість символів

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Освітній ступінь – **магістр**
Галузь знань - **07 «Управління та адміністрування»**
Спеціальність - **073 «Менеджмент»**
Освітньо-професійна програма **– Міжнародний менеджмент**

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Завідувач кафедри
менеджменту, маркетингу та публічного управління
д. е. н., професор Лазоренко Л.В.
_____

"____" _____2024 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Дадашева Джафара

1.Тема роботи: Формування мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі керівник проєкту (роботи): кандидат економічних наук, доцент Трушкіна Наталія Валеріївна затверджені наказом НАСОА від "21".10.2024 року № 399

2. Строк подання студентом роботи 07.01.2025 року

3. Вихідні дані до роботи: наукові публікації вітчизняних учених з менеджменту структур, періодичні видання, статистичні дані, нормативно-правові акти.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
– визначити поняття менеджменту структур;
– проаналізувати різні види структур управління;
– надати комплексну характеристику основних показників діяльності підприємств деревообробної галузі
– дослідити сучасні тенденції розвитку менеджменту структур в бізнес середовищі;
– визначити шляхи вдосконалення системи менеджменту структур бізнес середовища.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):
таблиці за темою дослідження.

6. Дата видачі завдання:

Керівник _____ Н.В. Трушкіна
(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____ Дадашев Д.
(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи
1.	Визначення мети і завдань кваліфікаційної роботи магістра	21.10.2024
2.	Оформлення плану кваліфікаційної роботи магістра	2.11.2024
3.	Підготовка першого розділу кваліфікаційної роботи магістра	18.11.2024
4.	Підготовка другого розділу кваліфікаційної роботи магістра	29.11.2024
5.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи магістра	26.12.2024
6.	Оформлення вступу і висновків	5.01.2025
7.	Проведення попереднього захисту кваліфікаційної роботи магістра	6.01.2025
8.	Подання кваліфікаційної роботи магістра на кафедру для перевірки тексту на рівень оригінальності та отримання зовнішньої рецензії	7.01.2025
9.	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи магістра	8.01.2025-19.01.2025
10.	- оформлення доповіді захисту кваліфікаційної роботи магістра	
11.	- оформлення роздаткового матеріалу до захисту кваліфікаційної роботи магістра	
12.	Захист кваліфікаційної роботи магістра	20.01.2025-30.01.2025

РЕФЕРАТ

Дадашев Джафар. Формування мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі

В останні десятиріччя особливої актуальності набувають проблеми забезпечення сталого розвитку національних економік країн світу шляхом застосування мережевих форм взаємодії, міжнародної кооперації, механізму кластеризації та формування кластерної інфраструктури. Про це свідчить передова практика США, Канади, Японії, Нідерландів, Фінляндії, Німеччини, Італії, Франції, Чехії, Литви, Польщі, Угорщини, Латвії, Естонії, Румунії тощо. Подальший розвиток теоретичних положень, обґрунтування науково-методичних підходів і розроблення практичних рекомендацій щодо формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища.

У першому розділі досліджено теоретичні засади формування мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі.

У другому розділі досліджено сучасний стан і тенденції розвитку мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі.

У третьому розділі розроблено рекомендації щодо формування мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі.

Ключові слова: національна економіка, мережева економіка, кластерний підхід, кластеризація економіки, кластерна політика, кластерна структура, кластерна інфраструктура, мережева структура, форма мережевої взаємодії, глобалізація, трансформація, інституційне середовище, інформаційний простір, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, синергетичний ефект.

ЗМІСТ

ВСТУП…… 3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ…… 6
1.1. Сутність мережевої економіки в умовах глобалізації …… 6
1.2. Сутність поняття «мережева структура»……. 13
1.3. Сутнісна характеристика кластерів як різновиду мережевих структур…….. 21
Висновки до розділу 1…….. 33
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ І ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ…….. 35
2.1. Світові тенденції розвитку мережевих структур в умовах глобалізації.…… 35
2.2. Особливості функціонування логістичних хабів як різновиду мережевих структур у глобальному середовищі ……... 43
2.3. Аналіз експортної діяльності міжнародних компаній деревообробної галузі …….. 50
Висновки до розділу 2…….. 54
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ…… 57
3.1. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур та алгоритм його реалізації ……. 57
3.2. Кластерна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю міжнародних компаній деревообробної промисловості …….. 63
3.3. Комплексний підхід до оцінювання ефективності діяльності мережевих структур ……. 73
Висновки до розділу 3…….. 85
ВИСНОВКИ…….. 87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…….. 89
ДОДАТКИ…….. 103

ВСТУП

Актуальність теми. В останні десятиріччя особливої актуальності набувають проблеми забезпечення сталого розвитку національних економік країн світу шляхом застосування мережевих форм взаємодії, міжнародної кооперації, механізму кластеризації та формування кластерної інфраструктури. Про це свідчить передова практика США, Канади, Японії, Нідерландів, Фінляндії, Німеччини, Італії, Франції, Чехії, Литви, Польщі, Угорщини, Латвії, Естонії, Румунії тощо.

На даний час у зарубіжних країнах діють різні види кластерних структур, а саме транскордонні, транспортно-логістичні, аграрні, енергетичні, ІТ, туристичні, інноваційні. За експертними оцінками, у Європейському Союзі функціонує понад 3000 спеціалізованих кластерів як інноваційних бізнес-екосистем, що забезпечують створення 54 млн робочих місць. Згідно з розрахунками фахівців, мережа вже створених кластерів забезпечує понад 50% валового національного продукту і підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. Економічні активності, які стосуються європейських кластерів, покривають до 39% робочих місць і до 55% фондів оплати праці ЄС.

За даними European Cluster Excellence Scoreboard, у ряді окремих секторів і регіонів ЄС 33,3% фірм-учасниць кластерів продемонстрували зростання зайнятості на 10%, тоді як за межами кластерів таких результатів досягли лише 18,2% компаній.

Отже, у більшості країн світу ефективно впроваджується мережевий підхід до управління розвитком економічних систем різного рівня у контексті реалізації стратегій смарт-спеціалізації.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є подальший розвиток теоретичних положень, обґрунтування науково-методичних підходів і

розроблення практичних рекомендацій щодо формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

уточнити сутність понять «мережева економіка», «мережева структура», «кластерна структура»;

дослідити світові тенденції розвитку мережевих структур в умовах глобалізації;

визначити особливості функціонування логістичних хабів як різновиду мережевих структур у глобальному середовищі;

проаналізувати експортну діяльність міжнародних компаній деревообробної галузі;

розробити організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур та алгоритм його реалізації;

запропонувати кластерну структуру управління зовнішньоекономічною діяльністю міжнародних компаній деревообробної промисловості;

запропонувати комплексний підхід до оцінювання ефективності мережевих структур.

Об'єкт дослідження – процес формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища.

Предмет дослідження – теоретичні, науково-методичні та прикладні засади формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять положення інституційної теорії, зокрема парадигми еволюційного розвитку; теорій систем, інформаційного суспільства, мережевого суспільства, мережевої економіки, кластеризації; концепцій транзакцій, стратегічного, логістичного та маркетингового менеджменту, управління взаємовідносинами зі споживачами, управління розвитком підприємства.

Теорія мережевої економіки ґрунтується на таких економічних теоріях, як: 1) еволюційна теорія, яка визначає роль і значення координації в економічному розвитку; 2) економіка знань, за якою перевагою економічних акторів є посилення їх компетенцій як для традиційних напрямів виробництва, так і для науково-дослідних організацій; 3) концепція синергізму та синергетичний ефект, яка передбачає, що мережі організовуються на основі спільних ресурсів, інформаційної інфраструктури, інвестиційної діяльності.

У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи: аналізу й синтезу, індукції та дедукції, теоретичного аналізу, експертного опитування, системного підходу, порівняння, класифікації, структурно-логічного узагальнення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у подальшому розвитку теоретичних положень, обґрунтуванню науково-методичних підходів і розробленню практичних рекомендацій щодо формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища.

Практичне значення одержаних результатів. Практична цінність представлених досліджень полягає в тому, що висновки та пропозиції можуть бути використані у діяльності міжнародних компаній.

Апробація результатів дослідження. Основні результати роботи були представлені на наукових конференціях.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 8 рисунків, 10 таблиць і 2 додатки. Перелік використаних джерел налічує 127 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

1.1. Сутність мережевої економіки в умовах глобалізації

В останні десятиріччя активізація глобалізаційних процесів і цифровізація сучасного світового суспільства сприяють інтенсивному поширенню мережевої економіки як принципово нової економічної системи [1-5]. У даній системі партнерські взаємовідносини між суб'єктами господарювання та різними категоріями стейкхолдерів мають відбуватися на основі прямих довгострокових зв'язків з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [6]. Тому виявлення глобальних можливостей і перспектив мережевої економіки у сучасних умовах розвитку цифрового середовища є одним із важливих завдань наукового пошуку.

З огляду на це, необхідність теоретико-методологічного обґрунтування розвитку мережевої економіки та розроблення належних механізмів її реалізації у практичній площині обумовлюють проведення подальших досліджень у цьому напрямі. І у першу чергу це стосується уточнення понятійно-категоріального апарату.

Окремі аспекти становлення мережевої економіки, обґрунтування концептуальних засад її розвитку та мережевого підходу до управління економічними системами різного рівня входять до кола наукових інтересів багатьох провідних зарубіжних учених (B. Andersen [7], D. Barney [8], D. Bell [9], R. Boschma [10], T. Broekel [10], M. Castells [11-12], E. Davis [20], M. Delgado [13], M. Enright [14], H. Etzkowitz [15], K. Kelly [16], C. Ketels [17], R. Laubacher [21], L. Leydesdorff [18], F. Machlup [19], J. Madsen [20], T. Malone [21], V. Mayer-Schönberger [22], O. Memedovic [17], K. Page [24], D. Piazolo [23], J. Podolny [24],

M. Porter [13; 25; 26], Th. Ramge [22], P. Romer [27], C. Shapiro [28], N. Stehr [29], S. Stem [13], D. Tapscott [30], J. Temple [31], H. Varian [28], F. Webster [32], Ch. Zhou [15]).

Видатні українські вчені-економісти та фахівці-практики (О. Амоша, В. Білоцерківець, К. Богуславська, Ю. Борисенко, Ю. Бринь, Т. Бусарєва, М. Войнаренко, Р. Войтович, Т. Галецька, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Н. Грущинська, М. Данилович-Кропивницька, Т. Дзядук, О. Домбровський, В. Дубницький, Г. Євтушенко, В. Загорський, А. Залужний, А. Ігнатюк, П. Іжевський, О. Кіріченко, Л. Кіт, Т. Ковальчук, О. Комеліна, О. Котенко, І. Кравчук, В. Куриляк, В. Ляшенко, Т. Маматова, А. Маслов, В. Матюшок, М. Микитюк, Л. Нечипорук, В. Новицький, О. Паливода, С. Парінов, О. Пахаренко, Є. Песоцька, Н. Подлужна, П. Подчасова, Я. Пушак, Т. Савельєва, А. Самойленко, В. Світлична, К. Січкаренко, П. Скотний, Л. Смоляр, О. Сохацька, Н. Топішко, С. Тульчинська, Р. Цвилєв, Г. Чекаловська, Д. Череватський, А. Чухно, М. Шашина та інші) в останні десятиріччя приділяють значну увагу теоретико-методологічному обґрунтуванню необхідності застосування мережевого підходу як специфічної форми господарської діяльності.

Незважаючи на широке коло наукових досліджень з обраної теми, багатоаспектність і дискусійність окремих питань потребують проведення подальших розробок. І особливо вирішення даної проблеми актуалізується на сучасному етапі трансформаційних перетворень глобальної та національних економік у результаті зміни централізованих, ієрархічно структурованих транснаціональних корпорацій і переходу від четвертого до п’ятого циклу згідно з теорією хвиль М. Кондратьєва.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять положення інституційної теорії, зокрема парадигми еволюційного та просторового розвитку; теорій економічних систем, хвиль М. Кондратьєва, інформаційного

суспільства, мережевого суспільства, кластеризації, глобалізації, трансакційних витрат; концепцій постіндустріального суспільства, економіки знань, мережевої економіки, інноваційного розвитку, стратегічного менеджменту.

Вважається, що уперше у науковий обіг поняття «мережеве суспільство», яке є соціальною структурою, заснованою на мережі експлуатації інформаційних і комунікаційних технологій, введено у 1991 р. голландським ученим Яном Ван Дайком (J. Van Djik) [33]. Науковець визначав мережеве суспільство як суспільство, в якому відбувається поєднання громадських і медіа-мереж, форм його простих способів організації і найбільш важливих структур на усіх рівнях розвитку. При цьому мережеве суспільство рухається далі, ніж інформаційне суспільство. Мережеву економіку можна розглядати з декількох точок зору: перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної; як цифрову та інформаційну інфраструктуру; в аспекті прав інтелектуальної власності.

Пізніше термін «мережеве суспільство» почав розвивати М. Кастельс (M. Castells), виділяючи мережеву складову економіки [11]. Вчений стверджував, що нова соціальна структура у вигляді мережевого суспільства стає характерною для більшості держав, які засновані на новій економіці. Це економіка капіталістична, але у новому вигляді, де знання й інформація стають ключовими джерелами продуктивності та конкурентоспроможності; де зростає роль інформації, яку необхідно швидко обробляти й ефективно використовувати. Крім того, важливою рисою нової економіки є її глобальне поширення. М. Кастельс [12] вважав, що економіка нового типу є «плодом» розвитку індустріальної економіки, для якої характерною рисою є пріоритет інформації і знання.

З перехідної точки зору Т. Мелоун і Р. Лаубахер (Th. W. Malone, R. Laubacher) [21] показали, що інформаційна революція змінила характер підприємницької діяльності. Оскільки інформація може використовуватися

відразу і без особливих витрат у глобальному масштабі, вартість централізованого прийняття рішень значно зменшується. Мережева економіка є провідником постіндустріального суспільства і, у той же час її можна вважати каталізатором технологічного розвитку країни.

Варто зазначити, що з середини 90-х років XX ст. з'являються різноманітні дослідження науковців (М. Енрайт (M. Enright) [14] та ін.), у яких регіональний простір пов'язується з мережевою економікою.

К. Келлі (K. Kelly) [16] інтерпретує неоекономіку як мережеву економіку. При цьому він акцентує увагу: 1) на глобалізаційному контексті змін у технологічній структурі економіки; 2) широкому розповсюдженні благ і швидкому зростанні їх ролі в економічному житті; 3) все більш глибокої і всеохоплюючої взаємодії складових частин нової економіки як мережевої структури.

Таким чином, мережева економіка виникла на стику традиційної економіки та інформаційно-комунікаційних технологій. Необхідно відзначити, що до 2000 р. мережева економіка іменувалася переважно «Інтернет-економікою» або «цифровою економікою», а з 2001 р. у міжнародному дослідницькому середовищі все ширше став використовуватися термін «мережева економіка» (іноді – «електронна економіка») [34].

На зміну ієрархічній структурі, обмеженій національними та бюрократичними кордонами, приходить нова, у якій кожен актор (суб'єкт економічної діяльності) має приблизно однаковий допуск до основних ресурсів та інших учасників об'єднання. У перспективі такі зміни можуть бути основою для нового принципу організації та форм соціально-економічних стосунків у суспільстві відповідно ланцюжка мережева організація – мережева економіка – інформаційне суспільство [35].

У науковій літературі [36-54] сформувалися різні концептуальні підходи до визначення поняття «мережева економіка» (Додаток А, табл. А.1).

На думку О. Комеліної, В. Мироненко [55], термін «мережева економіка» використовується для позначення двох взаємопов’язаних, але водночас різних явищ: 1) економіка, у якій головною сферою взаємозв’язку є глобальна інформаційна мережа – Інтернет і цифрові платформи; 2) економіка, заснована на тривалих і стабільних зв'язках між економічними суб'єктами.

А. Ігнатюк [56] відмічає, що до базових умов розвитку мережевої економіки слід віднести: формування п'ятого та шостого технологічних укладів, де провідні позиції займають найновіші комп'ютерні та інформаційні технології; постійну довгострокову тенденцію підвищення продуктивності праці у мікроелектроніки, що обумовлено законами Х. Гроша та Г. Мура, а також комунікаційної техніки, що підтверджується законами Дж. Гілдера та Г. Хантлі; розповсюдження Інтернет-технології; зменшення трансакційних витрат на основі розвитку технологій; додаткові переваги, які отримують нові споживачі певного продукту або послуги внаслідок того, що тим самим продуктом/послугою користується велика кількість інших споживачів, тобто мережеві ефекти; створення інфраструктури економічної діяльності.

З точки зору Т. Артьомової [57] становлення інформаційного суспільства з осередком у формі мережевої економіки ознаменувало початок глобальної модифікації системи економічних відносин і законів. При цьому до основних законів мережевої економіки авторка [57] відносить закони комунікацій, повноти, експоненційного (нелінійного) економічного зростання, переломних точок у механізмах самоорганізації мережі, зростаючих віддач, зворотного ціноутворення, економічної щедрості, уваги до інфраструктури, економічної відносності, заміщення, турбулентності, благотворної неефективності.

Як стверджує дослідниця М. Шашина [51], сучасна мережева економіка може розглядатися з позицій її складових, до яких варто віднести: інформаційну економіку (специфічна інфраструктура підприємництва); економіку високих технологій (спосіб стимулювання попиту та використання потенціалу

інформаційного суспільства); економіку знань (форма створення науково-технічного потенціалу інформаційного розвитку); цифрову економіку (спосіб максимізації використання інформаційних технологій у бізнеспроцесах); діджиталізовану економіку (спосіб організації суспільно-економічних відносин в країні, взаємодії бізнесу та держави й органів місцевого самоврядування).

Р. Войтович [58] наголошує, що специфіка функціонування мережевої економіки, яка викликає виникнення і функціонування економічних структур, характеризується трьома основними рисами: інформаційна економіка (зводить процес вироблення знань до рівня розвитку та конкурентоспроможності всіх економічних структур); глобальна економіка (забезпечує процес налагодження стратегічної взаємодії між відповідними економічними структурами (фінансові ринки, структури міжнародної торгівлі тощо); «нова економіка, пронизана мережами» (призводить до появи нових форм соціальної організації, тобто мережі, які утворюються із сегментів різних підприємств у межах глобального простору).

О. Топоркова [59] зазначає, що інформаційно-мережева економіка характеризується як така, що заснована на використанні інформації як ресурсу, має мережеву логіку організації та ґрунтується на використанні інформаційних технологій.

О. Гриценко [60] трактує інформаційно-мережеву економіку як поняття, де увага концентрується на характері ресурсу (інформація) та механізмі організаційно-господарських зв’язків, які здійснюються завдяки децентралізованим протоколам і соціальній мережі.

Т. Ковальчук [45] розглядає інформаційно-мережеву економіку як таку, що базується на появі й розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій, розгалужених Інтернет-комунікацій і глобальних інформаційних надмагістралей; передбачає створення віртуальних компаній і офісів, учасники яких можуть знаходитися у різних куточках світу і вести спільний бізнес і

здійснювати електронну комерцію у глобальному вимірі. Однак на погляд Г. Нямещука [54], поняття «інформаційна економіка» і «мережева економіка» суттєво пов’язані, але не тотожні.

На думку О. Сохацької, М. Микитюк [61], мережева національна економіка стає потужним двигуном соціальноекономічного зростання та механізмом національної безпеки перед загрозою тотального корпоративного глобалізму. В основі мережевої економіки лежать мережеві організації, завдяки яким суб’єкти можуть вільно спілкуватися і співпрацювати по Інтернету.

Я. Пушак [47] визначив ключові механізми мережевої економіки, які дозволяють оптимізувати ефективність транскордонних компаній, а саме: хмарні технології, аналіз великих даних, консолідація бек-офісу, посилений взаємозв’язок, електронна комерція, автоматизація ланцюгів постачання, цифрове співробітництво.

Л. Бабій [43] запропонував модель розвитку мережевої економіки, яка включає такі параметри, як кількість і якість суб’єктів господарювання (потенційні вузли мережевих структур); розвинутість мережевої інфраструктури (господарські зв’язки між вузлами мережі); здатність до мережування та включення до глобальних мереж; підвищення продуктивності економічної системи та економічне зростання.

Отже, критичний аналіз наукових джерел свідчить, що на сьогоднішній день не існує єдиного теоретичного підходу до визначення суті й змісту мережевої економіки. Це обумовлено тим, що вчені є представниками різних економічних теорій і шкіл зі своїми науковими підходами й особливостями, а також неоднозначністю і багатоаспектністю даного поняття.

У даній роботі під мережевою економікою розглядається глобальне інформаційне середовище, у якому суб’єкти економічних відносин можуть контактувати між собою з приводу спільної діяльності з використанням цифрових технологій.

1.2. Сутність поняття «мережева структура»

В останні десятиріччя особливої актуальності набувають проблеми забезпечення сталого розвитку національних економік країн світу шляхом застосування мережевих форм взаємодії, міжнародної кооперації, механізму кластеризації та формування кластерної інфраструктури [62-69]. Про це свідчить передова практика США, Канади, Японії, Нідерландів, Фінляндії, Німеччини, Італії, Франції, Чехії, Литви, Польщі, Угорщини, Латвії, Естонії, Румунії тощо.

На даний час у зарубіжних країнах діють різні види кластерних структур, а саме транскордонні, транспортно-логістичні, аграрні, енергетичні, IT, туристичні, інноваційні. За експертними оцінками, у Європейському Союзі функціонує понад 3000 спеціалізованих кластерів як інноваційних бізнес-екосистем, що забезпечують створення 54 млн робочих місць. Згідно з розрахунками фахівців, мережа вже створених кластерів забезпечує понад 50% валового національного продукту і підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. Економічні активності, які стосуються європейських кластерів, покривають до 39% робочих місць і до 55% фондів оплати праці ЄС [70].

За даними European Cluster Excellence Scoreboard, у ряді окремих секторів і регіонів ЄС 33,3% фірм-учасниць кластерів продемонстрували зростання зайнятості на 10%, тоді як за межами кластерів таких результатів досягли лише 18,2% компаній.

Отже, у більшості країн світу ефективно впроваджується кластерний підхід до управління розвитком економічних систем різного рівня у контексті реалізації стратегій смарт-спеціалізації. Це відповідає основним положенням таких стратегічних документів, як «Маніфест кластерізації ЄС», «Європейський кластерний меморандум», «Кластерні програми в Європі та за її межами», «Європа-2020: стратегія розумного, сталого та всеосяжного зростання»,

«Європа-2020. Флагманські ініціативи інновацій Союзу: перетворення Європи в посткризовому світі», «Europe Innova Communications» [71] та інші.

З огляду на це, необхідність науково-методичного обґрунтування необхідності створення мережевих структур у різних сферах економічної діяльності та розроблення конкретних практичних рекомендацій щодо формування й реалізації державної та регіональних кластерних політик в Україні з урахуванням міжнародної практики обумовлюють проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Базовими теоретичними джерелами для даного дослідження послужили публікації вчених та організацій, що належать до наукових шкіл М. Портера (M. Porter) [72; 73; 74] – кластерний підхід до проблем підвищення конкурентоспроможності; Ф. Фукуяма (F. Fukuyama) [75] – виявлення специфіки інформаційних мереж і типових мережевих структур; М. Кастельса (M. Castells) [76] – теорія інформаційної епохи та мережевого суспільства; Г. Ецковиця (H. Etzkowitz) [77; 78] і Л. Лейдесдорфа (L. Leydesdorff) [79; 80] – модель потрійної спіралі; К. Кетелса (C. Ketels) [81; 82] – розвиток і підтримка кластерних ініціатив; Л. Орведал (L. Orvedal) [83] – визначення структури кластерних об’єднань.

Мережеві форми організації замінюють централізовані, ієрархічно структуровані транснаціональні корпорації та знаменують перехід від четвертого до п’ятого циклу згідно з теорією хвиль М. Кондратьєва.

Питання кластеризації національної економіки, формування й реалізації різних видів кластерних політик і кластерних ініціатив входять до кола наукових інтересів багатьох провідних зарубіжних учених (M. Benner, M. Bleackley, M. Delgado, G. Devlin, P. Dussauge, M. Enright, E. Feser, D. Fornahl, M. Frankowska, B. Garrette, N. Grashof, R. Hassink, A. Kowalski, M. Kruczek, W. Mitchell, S. Morgulis-Yakushev, M. Porter, M. Preveser, Ö. Sölvell, S. Stem, G. Swann, M. Szuster, Z. Zebrucki, J. Zrobek).

Видатні українські вчені-економісти та фахівці-практики (О. Амоша; Б. Андрушків; О. Бєлякова; А. Бойко; Д. Васильківський; М. Войнаренко; В. Геєць; П. Гласов; М. Гріднєв; С. Грудницька; П. Гудзь; Р. Дмуховскі; В. Дубницький; В. Загорський; В. Ільчук; М. Кизим; Є. Кудрявець; В. Куриляк; Ю. Куц; І. Лисенко; Н. Луценко; В. Ляшенко; О. Макаренко; В. Мамонова; О. Маслак; М. Мельнікова; Л. Нестиренко; В. Нижник; Л. Панкова; О. Плаксюк; Т. Потапенко; Г. Репп; Л. Ринейська; О. Самборський; Г. Самійленко; Л. Сарана; С. Соколенко; О. Фінагіна; В. Фостолович; І. Хоменко; М. Шашина; Г. Шевцова; Н. Швець та інші) в останні десятиріччя активно займаються науково-дослідною роботою з кластерної тематики.

Незважаючи на широке коло наукових досліджень з обраної теми, багатоаспектність і дискусійність окремих питань потребують проведення подальших розробок. І особливо вирішення даної проблеми актуалізується на сучасному етапі трансформаційних перетворень національної економіки на засадах кластеризації, модернізації промислового сектору, цифровізації і смарт-спеціалізації.

Розвиток мережевого підходу як специфічної форми організації підприємницької діяльності розпочався у середині 1960-х років унаслідок науково-технічної революції та зародження процесів глобалізації. Тоді посилилася інтернаціоналізація економічних процесів, інтеграція набула глобального масштабу. Суб'єкти господарювання стали активно використовувати різні форми кооперації та мережевого партнерства. Зростання потреби в осмисленні мережевої взаємодії викликало становлення теорії підприємницьких мереж, яка отримала значний розвиток у працях західних дослідників (J. Podolny, K. Page [84]; T. Broekel, R. Boschma [85]).

Термін «мережі» досить поширений у науковій літературі, хоча здебільшого він згадується у контексті організації комп’ютерних мереж або торговельних об’єднань. Однак його значення набагато ширше. На думку

К. Січкаренка [86], типова мережева структура є системою, взаємовідносини між структурними елементами якої не є домінантними щодо котрогось із цих елементів. По суті, мережева структура є формою горизонтальної інтеграції. Автор пропонує поєднати існуючі концепції мережевих організацій у декілька груп на основі їхньої спільної природи [86]:

- група концепцій, які розглядають явище мережевої організації економічної діяльності як природне продовження проникнення інформаційно-комунікативних технологій у виробничий процес, зміни якості економічних відносин між учасниками економічної діяльності;

- група концепцій, які розглядають мережеву співпрацю як наступний етап розвитку процесів інтеграції, що активно розвиваються – кооперація, аутсорсинг, вертикальна інтеграція, процеси злиття та поглинання, утворення консорціумів;

- група концепцій, які розглядають мережеву організацію як продовження процесів інтеграції соціуму; здебільшого таких поглядів дотримуються вчені-соціологи – вони вважають мережеву організацію природним продовженням процесів утворення сталих соціальних груп;

- група концепцій, які пояснюють виникнення явища мережевої організації внаслідок довготривалого процесу інтеграції та інституціоналізації економіки, виникнення нової форми організації відносин між учасниками економічного простору;

- група концепцій, які розглядають мережеві організації у контексті управлінських теорій, вбачаючи у мережевій взаємодії новий етап впровадження моделей автоматизованого управління ресурсами та інформаційними потоками.

У теорії менеджменту мережа розглядається у двох аспектах: як нова форма організації корпорації та концепція розвитку мережевого/віртуального підприємства – мережі підприємств, які формально незалежні, але поєднують свої ресурси для формування додаткових компетенцій, необхідних у рамках ланцюга створення споживчої цінності.

Т. Подчасова [87] наголошує, що «віртуальне підприємство» являє собою мережу територіально розмежованих вільно взаємодіючих агентів, які розробляють сумісний проєкт (або сукупність таких проєктів), знаходячись між собою у відносинах партнерства, кооперації, співдружності, координації. Віртуальні підприємства є відкритими організаційними структурами, які долають галузеві та відомчі бар'єри, а тому постають найбільш прогресивними й ефективними формами організації сучасних підприємств.

А. Залужний [88] стверджує про необхідність формування «мережевої комп'ютерно-опосередкованої організаційної структури» як тимчасово кооперaційної мережі, що залучає до партнерської співпраці територіально віддалених учасників з домінуванням горизонтальних кооперaційних зв'язків.

Теоретик концепції мережевого суспільства М. Кастельс [76] розглядав під мережею «колективну взаємодію, котра через волокно та ефір пов'язує в єдине ціле об'єкти живої і неживої природи, кількість яких швидко зростає».

Мережа є організаційною структурою, що характеризує взаємодію сукупності об'єктів, об'єднаних певними формами зв'язків, які базуються на взаємодії людей. Характерною властивістю мережі, на відміну від усіх інших форм організаційної структури, є те, що в ній не існує чітко виражених центрів і меж. У зв'язку з цим мережа як основна форма організації сучасного світоустрою є гнучкою системою ситуаційних зв'язків, які формуються між суб'єктами глобального простору, що дозволяє зафіксувати нову соціальну структуру, котра характеризує варіативність і мобільність розвитку сучасного світу. Тобто мережа як форма соціальної організації має суттєві переваги над традиційними ієрархічними зв'язками, оскільки вони найбільш рухливі та найбільш адаптивні [89].

Л. Смоляр, О. Котенко [90] трактують категорію «мережа» як: об'єднання організацій, засноване на кооперації та взаємне володіння акціями учасників групи – виробників, постачальників, торговельних і фінансових компаній;

сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами замість командних методів; форму, що відповідає сучасним вимогам зовнішнього середовища. Автори відзначають, що під мережевою структурою у сфері господарювання потрібно розуміти мережеву організацію, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучку спеціалізацію, квазіфірми тощо.

З точки зору О. Парубця [91], поняття «мережа» і «мережева структура» є взаємопов’язаними та взаємодоповнюючими. У першому випадку йдеться про мережеву інтеграцію підприємств транспорту між собою та іншими економічними агентами як у країні, так і за її межами. При цьому у складі мережі можуть формуватися віртуальні підприємства (наприклад, транспортні супермаркети, що здійснюють діяльність на основі застосування традиційних та інтернет-технологій надання транспортних послуг споживачам). У свою чергу, мережеві структури на транспорті є своєрідними міжорганізаційними мережами, що є головними структуроутворюючими ланками сучасного транспортно-економічного простору.

О. Керея [92] формулює мережу як модель економічних відносин, що заснована на положеннях інституційної теорії; проміжну форму, яка спрямована на поєднання гнучкості та мінімізації трансакційних витрат; базову структуру інформаційної економіки.

О. Паливода [93] вважає, що мережеві структури є найбільш адаптованими до умов глобальної конкуренції формами побудови бізнесу. Мережеві структури являють собою сукупності взаємопов'язаних компаній, що добровільно узгоджують свою господарську діяльність з метою співпраці задля отримання синергетичного ефекту.

У більшості випадків науковці розглядають мережеві структури з таких позицій, як:

- спосіб взаємодії по вертикалі і по горизонталі організацій, самостійних у правовому, але залежних в економічному плані;

- спосіб інтеграції організацій, тобто їх об'єднання через систему вертикальних і горизонтальних коопераційних угод, контрактів, координацію їх діяльності та залучення нових партнерів;

- інститут, що визначає правила взаємодії та інтеграції організацій економічних суб'єктів, які поділяють близьку систему цінностей.

У роботі Ю. Борисенко, Т. Маматової [94] мережі розглядаються як спосіб інтеграції суб'єктів місцевого розвитку із подальшим вивченням процесів розвитку мережі як інституту. Пропонується введення у науково-практичний обіг поняття «мережева система місцевого розвитку» [94], під яким розуміється система, що утворює нову структуру на основі взаємодії сукупності однорідних і неоднорідних самостійних учасників мережі, пов'язаних певними інтеграційними відносинами з метою максимально ефективного використання наявного ресурсного потенціалу, які керуються загальними довгостроковими цілями розвитку території і діють за єдиними узгодженими правилами на основі визнаної учасниками системи цінностей в умовах множинності лідерства, множинності рівнів взаємодії і використання спільних комунікаційних каналів.

М. Данилович-Кропивницькою [95] введено термін «мережування підприємницьких структур» як інституту нової економіки. Як соціальний інститут мережі виступають як одна з форм організації, регулювання та впорядкування суспільного життя й поведінки людей в економічній сфері. Як економічний інститут мережування постає у вигляді правил та обмежень економічної поведінки.

На основі проведеного-контент аналізу О. Пахаренко [96] виокремлює три підходи до пояснення суті поняття «мережева бізнес-структура»:

інституційний (відповідно до якого мережева структура розглядається як організаційна структура компанії);

колаборaційний підхід (мережева структура як система взаємозв'язків між структурними елементами);

координаційний підхід (мережева структура як форма управління рівноправними об'єктами-підприємствами для досягнення спільних бізнес-цілей).

При цьому О. Пахаренко [96] запропонував під мережевою бізнес-структурою розуміти гібридну форму взаємодії підприємницьких структур, які функціонують на засадах квазіінтеграційних форм контролю з метою досягнення синергетичного ефекту при реалізації загальних економічних інтересів.

Отже, як показує аналіз наукової літератури, існує безліч трактувань поняття «мережева структура». Але усі формулювання у той чи інший спосіб акцентують увагу на специфіці взаємозв'язків між суб'єктами господарювання та кінцевій меті їх створення.

У даній роботі мережеву структуру пропонується розглядати як ефективну модель взаємодії стейкхолдерів в умовах глобальних трансформацій. Особливостями функціонування такої структури є:

- усвідомлення того, що загальна довгострокова мета може бути досягнута кожним окремим її учасником найбільшою мірою у межах мережевої взаємодії;

- добровільний характер зв'язків між учасниками мережі;

- відповідальність партнерів за досягнення кінцевої цілі, що зобов'язує при їх повній самостійності постійно взаємодіяти один з одним;

- наявність багатьох лідерів, кожен з яких доповнює один одного своїми знаннями і компетенцією, що забезпечує гнучкість, стійкість та еластичність мережі;

- множинний характер взаємодій, де кожний учасник мережі може безпосередньо встановлювати контакти з іншими учасниками.

1.3. Сутнісна характеристика кластерів як різновиду мережевих структур

Одним з важливих завдань кожної країни є досягнення високого рівня конкурентоспроможності держави за рахунок підвищення ефективності національної економіки. На даний час економічну політику промислових регіонів України як потужної складової національної економіки засновано на концепції розвитку кластерів. Кластерна політика широко застосовується у багатьох країнах світу і є важливим інструментом економічного розвитку на основі інноваційно-інвестиційної діяльності.

Необхідність дослідження векторів розвитку економіки з позиції кластерного підходу, зумовлена наявністю низки проблем, а саме: низьким рівнем життя у місті/регіоні, що випливає з відсутності постійного економічного зростання промислового виробництва. Іншим фактором є низький рівень розвитку регіону внаслідок екологічних негараздів, відсутності можливості для громадян знайти гідне місце праці і отримувати стабільні доходи, що, в свою чергу негативно впливає на купівельну спроможність, призводить до зубожіння населення, його незадоволення і відчуття безперспективності. Для вирішення існуючих проблем необхідно забезпечити зростання промислового виробництва, яке призведе до збільшення доходів громадян і зростання надходжень до бюджету, буде стимулювати розвиток малого та середнього підприємництва.

На думку М. Долішнього, з цією метою потрібно розробити та впровадити довгострокові програми місцевого розвитку, активно залучати інвестиції в економіку регіону, створити позитивний імідж для потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів [97].

Міцним фундаментом для втілення цих заходів в реальну економіку має бути нормативно-правова база держави на різних рівнях, позитивний психологічний клімат без зайвого інтересу чиновників різного рівня державної

влади та їхньої особистої вигоди, доброзичлива налаштованість вітчизняного бізнесу до чесної конкуренції з іноземними інвесторами на користь споживача, правдиве, неупереджене та відкрите інформаційне забезпечення, як для потенційного інвестора, так і для споживача. Важливим фактором проведення тендерів та конкурсів без використання службових контактів та особистих знайомств з посадовцями, відсутність лобіювання інтересів певної групи людей тощо. Даний комплекс проблем може бути вирішений через об'єднання зацікавлених осіб і сторін в бізнес-інтегрованих структурах (кластерах) для досягнення стратегічних цілей промислового розвитку.

З метою більш детального дослідження процесу кластеризації потрібно вивчити, проаналізувати формулювання поняття кластера, сутність, існуючі концепції кластера, а також середовище, в якому створюються бізнес-інтегровані структури і вплив різних факторів цього середовища на розвиток кластера.

Вперше термін «кластер» визначено М. Портером як гроно винограду, букет, щітка, група, скупчення (наприклад, зоряне скупчення, атомний кластер), зосередження (наприклад, людей, предметів) [73, 74].

Як зазначено у [98], Й. Шумпетер у своїй науково-економічній роботі про роль підприємців та «креативні сили руйнування» в економічній діяльності, зазначив факт інноваційної діяльності кластерів. Відповідно до його теорії нововведення, кластери є рушійною силою економічного розвитку. Дякуючи їм, спрощується вирішення таких завдань як: виробництво нових товарів і послуг, технологій, матеріалів, нових ринків збуту, вдосконалення методів організації та управління, підрив монополії конкурентів.

Відомий американський вчений М. Портер, один з провідних світових вчених в галузі дослідження діяльності кластерів, характеризує їх як скупчення в певному географічному регіоні залежних один від одного промислових підприємств та установ в рамках однієї території [73]. В своїх працях науковець доводить, що бізнес-інтегровані структури включають значну кількість структур

з різною підприємницькою діяльністю, які власне і є запорукою успішної конкуренції [99]. Серед них: постачальники сировини та обладнання; комп'ютерних та новітніх технологій; сфери послуг та просування товарів; додаткових послуг; розвитку певної інфраструктури тощо. Вчений наголошує, що частина кластерів мають у своїй структурі органи влади різного рівня, а також освітні установи, наприклад університети, центри стандартизації та кваліфікації, а також установи, що надають освіту, різного роду дослідження, фахову перекваліфікацію та технічну і юридичну підтримку 63.

Кластери, згідно М. Портеру – це географічно зосереджені групи взаємодоповнюючих та взаємозалежних підприємств, постачальників сировини та продукції, підприємств, що надають основні та додаткові послуги, фірм у споріднених та супутніх галузях, організацій що мають пряму чи опосередковану дотичність до їх діяльності (освітні заклади, центри стандартизації, торгові асоціації тощо) у визначених межах, які конкурують та разом з тим, ведуть спільну діяльність [73].

Виходячи з вищенаведеного можна узагальнити різноманітність визначення вченими терміна «кластер». У науковій літературі зустрічається достатня кількість різноманітних видів кластерів залежно від ознак їх класифікації. Наведемо кілька визначень вітчизняних науковців, які, на нашу думку, найбільш повно відображають сутність кластера. Так, під цим терміном розуміється:

досить нова та перспективна для економіки форма організації економічного процесу, поділу ризиків і прибутку, підвищення конкурентоспроможності. Це одна з форм стратегічного альянсу, група взаємозалежних компаній, що географічно є сусідніми, і організацій, що діють у певній сфері та взаємодоповнюючих один одного. Кластер це локалізована на одному географічному просторі система промислово-виробничих підприємств

економічної діяльності, яка характеризується достатньо мотивованими стабільними коопераційними відносинами [63];

об’єднання, на визначеній території певного промислового регіону, груп підприємств і установ, що взаємодоповнюють одне одного та направлені у своїй діяльності на виробництво конкурентоспроможної продукції міжнародних стандартів [100];

це територіально визначене добровільне галузеве об’єднання промислових підприємств, що працює на засадах активної співпраці з вченими, науково-дослідними інститутами та установами, представниками місцевої влади, переслідуючи одну мету: випуск і реалізація конкурентоспроможної продукції власного виробництва, що веде до динамічного економічного зростання регіону [101];

форма мережі, що відбувається у межах географічної локалізації, де спорідненість фірм, підприємств та організацій гарантовано забезпечує спільні форми ідентичності та підвищує періодичність та вплив співпраці. Кластери являють собою географічні концентрації підприємств однієї або декількох взаємозалежних галузей, що конкурують, але разом з тим які кооперуються одне з іншим, що мають вигоди зі специфічних місцевих активів, спільного розташування та соціальної убудованості [102];

комплекс об’єднань, розташованих на одній території поблизу знаходження чи дислокації, взаємозалежних виробничих підприємств та установ, взаємодоповнюючих і посилюючих конкурентні переваги один одного [103];

сконцентрована у просторі критична маса працюючих підприємств спорідненої спеціалізації, які зв’язані скооперовані конкурентними зв’язками та спільними інтересами [104];

географічно локалізована сукупність інноваційно активних суб’єктів економічної діяльності з мотивованими і стійкими коопераційними відносинами,

що утворюють безперервну синергетичну систему одержання, освоєння у виробництві, промислового випуску і реалізації ринкового продукту в окремо взятому галузевому сегменті. Іншими словами, кластер – це сукупність підприємств, які відповідають трьом ознакам: географічна належність (функціонують на визначеній території); технологічна ознака (використання загальної технологічної бази); вертикальна інтеграція [105];

індустріальний комплекс, що сформувався на основі високої концентрації на певній території спеціалізованих мереж постачальників, промислових підприємств і споживачів, що пов'язані технологічними ланцюжками [105].

З вищенаведеного можна зробити висновок, що поняття «кластер» є достатньо різноплановим у трактуванні як зарубіжними, так і українськими науковцями, спільним є те, що кластер – це об'єднання усіх складових частин або учасників в єдину цілісну систему з метою виконання спільних функцій задля отримання бажаного результату.

Вивчаючи широту і різноманітність думок з приводу визначення і складу учасників кластера, більш доцільно для цілей даного дослідження, говорити про інтегровані для спільної діяльності структурах або інтегрованих кластерних структурах. Це дозволило узагальнити наявний досвід і дослідження в області класифікацій і систематизувати сукупність ознак (рис. 1.1), з використанням яких можна деталізувати характеристики кластера.

Отже, однією з форм підвищення конкурентоспроможності з використанням взаємовигідної співпраці, обміном науково-технічними досягненнями, знаннями, інформацією є створення кластерів. У табл. 1.1 наведено основні види кластерів та їх характеристики.

Виходячи з цього, під терміном кластер розуміється географічна концентрація підприємств однієї або декількох взаємопов'язаних галузей, що конкурують, але разом з тим, які кооперуються та мають вигоди із спільної діяльності.

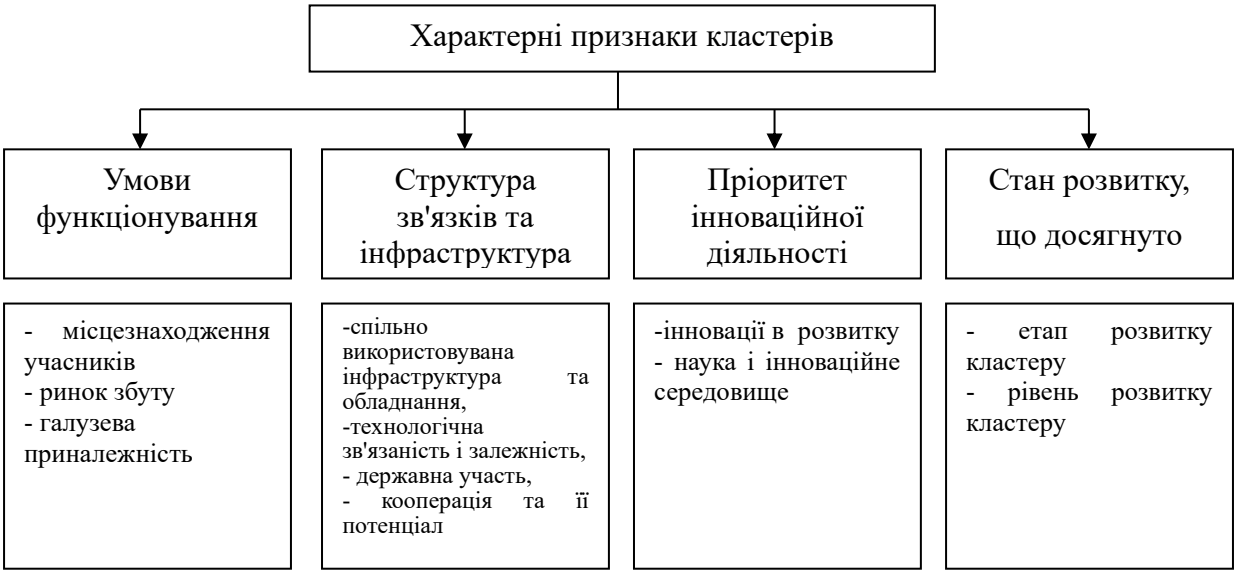


Рис. 1.1. Ознаки класифікації інтегрованих кластерних структур

Таблиця 1.1

Види кластерів та їх характеристика

Вид кластера	Характеристика
Промисловий кластер	Це набір виробництв, чиї взаємовідносини представляють собою «покупець-постачальник» та «постачальник-покупець», або загальні технології, покупці, канали розподілу або людські ресурси.
Регіональний кластер	Це промисловий кластер, в якому фірми-члени знаходяться географічно близько один від одного. Регіональні кластери можуть включати промислові райони малих та середніх фірм, концентрації фірм високої технології, пов’язаних через розвиток та використання загальних технологій, та виробничих систем, що включають великі материнські компанії та їхніх місцевих постачальників та компанії, що відокремилися від материнської компанії.
Бізнес-мережа	Може визначатися як група фірм, використовуючи їхні сумісні таланти та ресурси для співробітництва у сумісних проектах розвитку. Через доповнення один одного та спеціалізації для того, щоб здолати загальні проблеми, учасники можуть досягти колективної результативності та завоювати ринки поза їхньою межею. Мережа звичайно складається з декількох фірм, що проводять комунікацію та взаємодію, та могли б мати конкретний рівень взаємозалежності, але який не повинен функціонувати в суміжних галузях або бути географічно сконцентрованим у просторі року – 8,1% на рік, що більш ніж в 2,5 рази перевищує очікувані загальні темпи розвитку економіки цієї країни.

Іншими словами кластер – це точкове зосередження кількох взаємозалежних видів економічної діяльності з високою ефективністю, високою ймовірністю конкурентних переваг у перспективі, що створюють «золотий перетин», у інтерпретації західної літератури – діамант, існуючої фінансово-економічної системи країни та гарантують стабільні позиції на ринку конкуренції регіонального, національного і світового рівнів [106].

Кластери формуються і функціонують переважно в тих регіонах, де вже існують об'єктивні умови для їх розвитку. Існування кластерів в діяльності економіки характеризується збільшенням конкурентоспроможних бізнес-інтегрованих структур (кластерів). Ініціювати створення кластера «державною директивою» не можливо з низки причин, пов’язаних з особливостями регіонів, наявністю транспортних коридорів, суспільно-політичної ситуації.

Бізнес-інтегровані структури можна охарактеризувати як об’єднані за географічним розміщенням взаємопов’язані підприємства та пов’язані з ними установи та організації у певній галузі, які володіють і застосовують спільні технології виробництва та збуту та характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. Такі об’єднання створюються в регіонах, географічно близьких між собою, де є доступна система комунікації, логістика, наявні трудові ресурси, елементарні умови для ведення бізнесу, фінансових трансакцій та діалогу в рамках єдиної системи національної економіки [107].

Основою формування і створення бізнес-інтегрованих структур (кластерів) є наявність історичних, економічних та соціальних умов і ресурсів, що є властивими виключно для даній території в конкретний момент часу, а також компетенції окремих локальних підприємств, що підтримується національною економічною системою.

Щодо конкурентних переваг кластерів безцінною була праця американського вченого М. Портера «Конкурентна стратегія», де викладений аналіз структури галузей народного господарства та конкурентів [72]. Основою

аналізу є наступні базові ринкові вектори [72]: внутрішня міжгалузева конкуренція; загроза з боку конкурентів; наявність взаємозамінних товарів; ринкова стабільність постачальників та споживачів.

Окрім визначення кластера, М. Портер теоретично описав модель впливу географічного місцеположення промислових підприємств та компаній на боротьбу за конкурентну здатність. У роботах [72-74] показано етапи розвитку кластерних фірм, в залежності від економічної політики та зроблено прогнози їх діяльності.

М. Портер висвітлив важливе для економіки питання, чому низка країн «продукує» значно більшу кількість конкурентоспроможних фірм, ніж решта інших держав. Вчений стверджує, що досягнення та успішний економічний розвиток окремо взятих підприємств, що входять в бізнес-інтегровану структуру (кластер) загалом, визначають чотири спільних взаємно посилюючих фактори, показані графічно у вигляді ромба [72]. Даний комплекс залежить від умов та оточуючого середовище, яке може надати підприємствам реальну можливість бути конкурентними на ринку так звана модель «Diamond».

М. Портер пропонує розглядати конкурентоспроможність країн не через призму окремих підприємств та фірм на міжнародному ринку конкуренції, а через конкурентоспроможність кластерів – угрупувань, об’єднань підприємств та фірм різних галузей економіки та різного профілю [72]. При цьому, тут надзвичайно важливим та принциповим є той фактор, що кожен кластер зобов’язаний вміти виявити та ефективно застосувати на практиці як зовнішні такі внутрішні свої ресурси. Після узагальнення досліджень, вчений приходить до висновку, що великі транснаціональні компанії з стабільною конкурентоспроможністю, у більшості випадках, не розташовані хаотично у будь яких країнах світу, а зберігають тенденцію концентрації їх в одній з країн, а в деяких випадках взагалі в одному регіоні країни. Ця тенденція має досить просте пояснення. Цілком зрозуміло, що якщо одна з фірм або бізнес-

інтегрованих структур отримала визнання на міжнародному ринку, то її позитивний досвід швидко переймають та поширюють конкуренти, виробники, постачальники, споживачі найближчого оточуючого середовища. Досягнення передових компаній та бізнес-інтегрованих структур (кластерів), відповідно, мають пряме і безпосереднє відношення до росту економічних показників як регіонального, так і національного рівня. Результатом явно ефективної та взаємовигідної співпраці є формування кластерів у регіонах – співтовариство підприємств та установ, пов'язаних між собою галузей економіки, які гуртом сприяють підвищенню конкурентоспроможності один одного на ринку товарів і послуг.

Дослідження та їх узагальнення в наукових доробках М. Портера лягли в основу створення детермінанту конкурентної переваги держав і отримали назву, виходячи з чотирьох головних груп, «конкурентний ромб» («Diamond») [72-73]. Схематично «конкурентний ромб» переваги промислово-розвинутих держав Майкла Портера зображено на рис. 1.2.

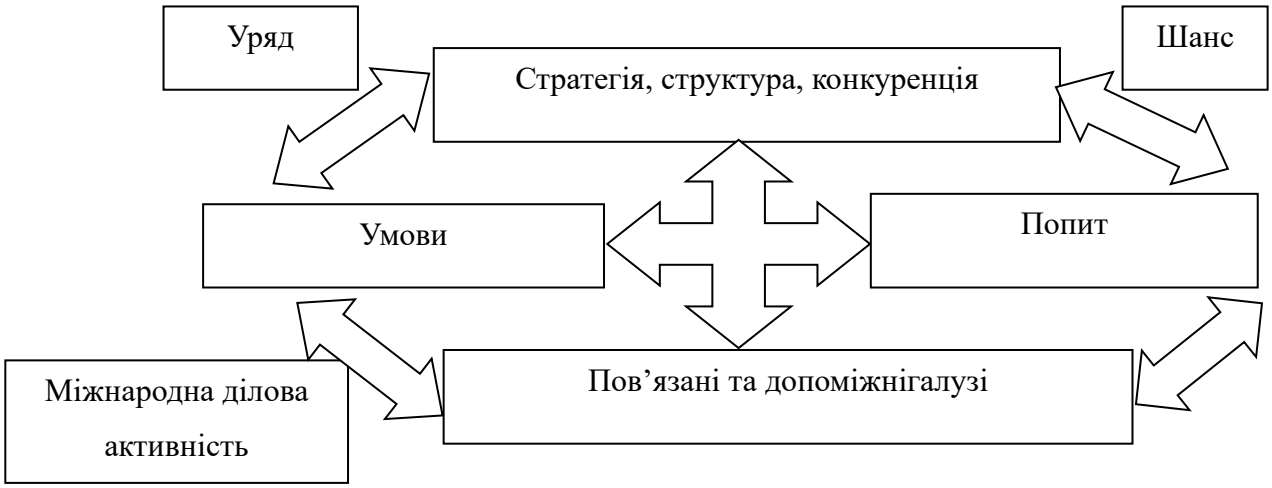


Рис. 1.2. Модель «Diamond» [73]

Розгляд даної схеми показує, що головними групами «конкурентного ромба» є: «Стратегія, структура, конкуренція»; «Умови»; «Попит»; «Пов'язані та допоміжні галузі».

У роботах [108; 109] запропоновано ввести у модель «Diamond» додатковий блок «Міжнародна ділова активність», який пропонують розглядати як вплив зовнішніх переваг, який виявляє та враховує глобальні зміни у розвитку економічних процесів, про що йдеться.

Деталізуючи ширше зміст груп можна зауважити, що це неодмінно основні змінні, серед яких: трудові ресурси та природні надра; науковий потенціал; комп'ютерно-інформаційний ресурс; фінансовий капітал; певний рівень розвитку інфраструктури; де важливими індикаторами є висока якість життя і соціального захисту громадян, які формують внутрішній попит та принципові зміни його у бік прогресивних тенденцій на міжнародному ринку, постійне збільшення об'ємів виробництва, додаткові джерела постачання сировини, джерела постачання обладнання, технологій тощо. До основних змінних факторів належать, звісно, цілі і стратегія підприємства, організаційна структура підприємства, стратегічний менеджмент підприємства, здорова внутрішньокорпортивна та ринкова конкуренція.

На думку З. Варналія [110], крім основних, є ще два додаткових фактори, що потужно впливають на розвиток подій у регіоні та країні. Один з них – це спонтанні, непрогнозовані події, які важко, а іноді неможливо контролювати, другий – державна політика.

Необхідно наголосити, що для успішного промислового розвитку та досягнення стабільної роботи бізнес-інтегрованих структур в межах країни необхідне збалансоване поєднання всіх основних та допоміжних складових. Чотири грані «діаманту» суттєво впливають на розвиток продуктивності регіонів, впровадження регіональних інновацій та новітніх технологій, а відтак – на розвиток бізнес-інтегрованих структур та привабливість регіонів країни. На противагу одиноким, ізольованим підприємствам чи галузям, кластери з своїми основними перевагами розвитку, яскраво показують глибоку сутність і дають розуміння ринкових конкурентних переваг. Однак, теорія і практика доказує, що,

як правило, ні одна країна не може стати абсолютним конкурентоспроможним лідером у всіх галузях економіки. Конкурентоспроможність у більшості розвинених країн з покоління в покоління формувалася та динамічно розвивалася в межах певних кластерів.

Кластерна політика як ефективні інструменти управління розвитком регіональної економіки, кластери як модель конкурентоспроможної та привабливої для інвесторів форми господарювання, яка гарантує постійне підвищення соціальних стандартів для населення, привертала увагу багатьох зарубіжних дослідників. Як вказує Б.В. Буркинський [111], протягом останніх трьох десятиліть фахівці у сфері вивчення географії економічного розвитку регіонів доклали значних зусиль для вивчення місцевої промислової спеціалізації, просторової агломерації економіки, а також розвитку бізнес-інтегрованих структур на регіональному рівні. Значну увагу вченими приділено ідентифікації та дослідженню процесів, пов’язаних між собою економічними, соціальними, інформаційними зв’язками і об’єднаних інституційно та географічно.

Існує потреба вивчити вплив безпосередньо бізнес-інтегрованої структури на розвиток як окремих регіонів, так національної економіки в цілому. На основі результатів таких досліджень можна робити певні висновки та визначати основні пріоритети стратегії та тактики ефективного розвитку промислових регіонів України.

При цьому необхідно зазначити, що в економіці об’єднуються промислово-виробничі підприємства у кластери не для конкуренції між собою, а для підвищення стабільного та ефективного функціонування і підвищення конкурентоспроможності виробництва кожного підприємства та бізнес-інтегрованої структури в цілому. Таким чином, учасники бізнес-інтегрованих структур (кластера) взаємодоповнюють одне одного та водночас зміцнюють свої конкурентні позиції на регіональному, національному, міжнародному рівні.

На порядку денному стоїть завдання розвитку діяльності різноманітних бізнес-інтегрованих структур, які функціонують більш стабільно, ефективно та направлені на перспективний розвиток економіки країни. В цілому, бізнес-інтегровані структури виступають у ролі стимулятора кластерної діяльності у регіонах, а також є запорукою стабільної діяльності виробничих підприємств національного рівня. У табл. 1.2 подано моделі та форми прояву кластерів.

Таким чином, необхідно зазначити, що кластер не являє собою ідеальне згрупування виробничих підприємств, де механічно продукується ріст та розвиток. В межах кластера функціонують об'єднані взаємопов'язані, проте незалежні одна від одної фірми, між котрими існують стосунки здорової конкуренції, які власне, і стимулюють розвиток. В цьому полягає відмінність кластера від таких форм об'єднання, як фінансова група чи картель.

Таблиця 1.2

Моделі та концепція кластерів

Модель	Форма прояву
Американська модель	Підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал. Як правило, продукція кластерів орієнтована на експорт.
Шотландська модель	При якій ядром спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Таку модель обирають країни Європейського Союзу.
Італійська модель	Більш гнучка і рівноправна співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Фахівці вважають, що для країн з перехідною економікою найбільше підходить саме така форма кластерної організації виробництва.

Кластери та мережеве співробітництво являють собою середовище для генерації і комерціалізації знань. Його можна прирівняти до динамічного організму національної економіки, який забезпечує процвітання ключових учасників кластера.

Висновки до розділу 1

У сучасних умовах спостерігається перехід від індустріального до інформаційного суспільства, основою якого є мережева економіка, яка сприяє створенню принципово нових економічних відносин і відповідних інституційних умов і можливостей розвитку підприємницького середовища.

За даними міжнародної консалтингової компанії McKinsey, до 2030 р. частка інтегрованої мережевої економіки може становити 25% загальносвітового обсягу економіки з глобальним доходом у 70 трлн дол. США, у тому числі ринок B2B – 17 трлн дол. (24,3% загального доходу мережевої економіки); B2B послуги – 14,3 (20,4%); ринок B2C – 6,8 (9,7%); сектор охорони здоров'я – 6,2 (8,8%); сектор публічних послуг – 5,7 (8,1%); сектор корпоративних послуг – 4,7 трлн дол. США (6,7%). Це підтверджує актуальність і необхідність побудови моделей розвитку мережевої економіки.

На підставі теоретичного узагальнення існуючих наукових розробок щодо понятійного апарату встановлено, що поняття «мережева економіка» ототожнюється з такими термінами, як економіка високих технологій; економіка знань; глобальна, нова, інформаційна, цифрова, діджиталізована, віртуальна, інформаційно-мережева, електронна, когнітивна, ноосферна, креативна, сервісна, інноваційна, інтелектуальна економіка; постіндустріальне суспільство; інформаційне суспільство; суспільство мережевого інтелекту; електронний бізнес тощо.

При цьому варто зазначити, що вчені під мережевої економікою, як правило, розуміють основу інформаційного суспільства; нову економічну систему; економіку нового типу; стан економіки; специфічну форму організації; якісно нову форму економічного порядку; нову форму управління; характеристику стану та етапу розвитку економіки й суспільства; тип економічної системи; тип постіндустріальної економіки; характеристику глобальної економіки; форму економіки знань; форму інноваційної економіки;

інноваційний чинник; частину господарства; систему нових економічних відносин; багаторівневу просторову структуру; структурований інформаційний простір; інтерактивне середовище; форму господарської діяльності; інструмент підвищення рівня розвитку економіки знань; механізм національної безпеки.

У дипломній роботі мережева економіка трактується як глобальне інформаційне середовище, у якому суб'єкти економічних відносин можуть контактувати між собою з приводу спільної діяльності з використанням цифрових технологій.

У результаті дослідження встановлено, що поняття «мережева структура» ототожнюється з такими дефініціями, як: організація, взаємодія, об'єднання, структура управління, форма управління, координація, кооперація, альянс, структурована сукупність, інтеграція, корпоративна структура, відносини, коаліція тощо.

При цьому варто зазначити, що вчені під мережевої структурою, як правило, розуміють бізнес-мережу; підприємницьку мережу; бізнес-структуру; відкриті структури; торговельну мережу; інтегровану корпоративну структуру; нову організаційну форму спільної діяльності; колективну взаємодію; групу бізнес-одиниць; самоорганізовану структуру; організаційний тип; модель економічних відносин; гнучкі управлінські структури; комплекс бізнес-одиниць (мережевих партнерів); систему контрактів між формально незалежними економічними агентами; елемент мережевої економіки; форму економічної діяльності у глобальному інформаційному середовищі тощо.

РОЗДІЛ 2
ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

2.1. Світові тенденції розвитку мережевих структур в умовах глобалізації

На даний час кластерні утворення визнано однією з найефективніших виробничих систем і форм мережевого партнерства епохи глобалізації, цифровізації та економіки знань. При цьому процеси глобалізації підсилюють роль кластерів в економіці різних країн світу і сприяють їх подальшому становленню і функціонуванню. Ці структури стали свого роду «новою хвилею», яка задає сучасний вектор розвитку глобальної екосистеми та логістичних мереж.

Варто зазначити, що глобалізація відкриває перед більшістю міжнародних компаній реальні можливості для вільного та швидкого переміщення капіталу, полегшує доступ до необхідних знань, надає можливість вибору місця виробництва залежно від зручного географічного розташування, наявності транспортної й логістичної інфраструктури, доступності сировинних ресурсів, близькості ринків збуту тощо.

Міжнародна практика свідчить, що третина компаній, які працюють у межах кластерів, мають тенденцію стабільного зростання рівня зайнятості. Дослідження в США показують, що нові бізнеси формуються і прогресують швидше саме у кластерних структурах. Інноваційні сектори також виникають швидше у тих регіонах, де функціонують розвинуті кластери. Успішний досвід Австрії, Німеччини, Канади, Китаю, США, Франції, Сінгапуру, Індії та інших

країн свідчить про перспективи автоматизації та цифровізації промисловості за рахунок створення цифрових регіональних і міжрегіональних кластерів [112].

Слід підкреслити, що регіони, які мають більшу кількість розвинутих кластерів, демонструють кращий рівень дохідності. Отже, кластери та кластеризація є потужним засобом та можливістю для структурних інституційних змін у національних і регіональних економіках країн світу, що є пріоритетом реалізації стратегій смарт-спеціалізації у сучасних умовах.

Ключовим важелем стимулювання формування та функціонування кластерних структур має стати діяльність, яку спрямовано на поглиблення мережевих взаємозв'язків між територіально сконцентрованими підприємствами та установами. Це дасть змогу забезпечити економію фінансових ресурсів, більшу можливість до запровадження і використання інноваційних технологій, а також за рахунок кооперування та взаємовигідної співпраці одержати конкурентні переваги в різних сферах економічної діяльності та досягти збалансованого сталого регіонального розвитку. Це підтверджує провідний міжнародний досвід багатьох країн світу, які використовують кластерний підхід до реалізації національної та регіональної економік. У різних країнах світу кластерні об'єднання визнано ефективним інструментом сталого розвитку.

Згідно зі звітом European Observatory for Clusters and Industrial Change про підтримку кластерів у 29 європейських країнах, що включає поглиблений аналіз 30 національних та 55 регіональних програм, спеціально розроблені політики і стратегії підтримки кластерів широко розповсюджені як в Європі, так і в усьому світі [112]. Міждержавні, регіональні, національні, громадські організації об'єднано в Європейський кластерний альянс. Це відповідає «Маніфесту кластеризації ЄС» (м. Брюссель, 2007 р.) і «Європейському кластерному меморандуму» (м. Стокгольм, 2008 р.), які на даний час визначають стратегію розвитку європейського та світового співтовариства і базуються на принципах

кластерної регіональної політики за рахунок ефективної діяльності суб'єктів господарювання відповідних регіонів.

Отже, у більшості європейських країн кластери визнано дієвим інститутом соціально-економічного розвитку на різних рівнях. Це обумовлено тим, що кластерні структури концентрують економічну діяльність; розширюють сегменти ринків збуту; активізують міжфірмову та мережеву співпрацю; сприяють зростанню конкурентних переваг за рахунок проведення спільних досліджень і розробок; генерують нові ланцюги доданої вартості на підставі перехресних зв’язків між фірмами, що зміцнює стійкості усієї мережевої системи; створюють системний синергетичний ефект.

За результатами Інтернет-опитування, проведеного в 2018 р. Європейською обсерваторією кластерів і промислових змін, визначено інструменти та напрями підтримки кластерних утворень у національних і регіональних програмах. До них віднесено такі: підтримка участі малого й середнього бізнесу; підтримка міжнародної співпраці кластерів в одному секторі; підтримка міжсекторної співпраці; фінансування зустрічей і нетворкінгу (тобто діяльність, яку спрямовано на обмін інформацією між людьми, об'єднаними спільними професійними чи особистими інтересами; побудова довгострокових довірчих відносин за принципом соціальної мережі); підтримка виходу на інші ринки; промоція еко-ефективності; створення якісно нової кластерної інфраструктури тощо.

При цьому встановлено, що коло зацікавлених сторін і річні бюджети різняться в ряді європейських країн (наприклад, фінансування у Франції складає 144 млн євро). Серед головних джерел фінансування розвитку кластерних утворень можна вказати кошти державних бюджетів, членські внески від фірм, кошти локальних органів влади, альтернативні приватні фонди (краудфандінг, венчурний капітал), трастові фонди, громадські організації.

Однак, незважаючи на широке застосування кластерного підходу в економіках зарубіжних країн, відзначається їх серйозна диференціація за принципами, формами і методами політики кластеризації, ступенем державного регулювання діяльності кластерних утворень, галузевими перевагами при організації кластерів [112] (табл. 2.1). Так, найбільший вплив на реалізацію кластерних ініціатив у країнах ЄС відіграє наднаціональна регіональна і промислова політика і диференціація країн-членів за рівнем розвитку національної інноваційної системи. В Японії історично склалася система субпідрядних відносин у корпораціях і малому й середньому бізнесі. США характеризується розвиненим ринком венчурного капіталу і високою роллю спеціалізованих інститутів співпраці. У Китаї визначальне значення мають прямі іноземні інвестиції та вільні економічні зони.

Відзначимо, що в рамках Європейського Союзу кластерна політика не є самостійною політикою у переважній більшості країн, оскільки немає документів, які її регламентують. Замість цього вона реалізується як складова частина інноваційної, промислової або регіональної політики (Додаток Б, табл. Б.1). Приблизно 70% країн відносять кластерну політику до інноваційної, 25% – до регіональної [112; 113].

Аналіз свідчить, що ряд країн світу здійснює розвиток кластерів через державні програми підтримки малого та середнього бізнесу [112] (табл. 2.2). Там, де є національні кластерні стратегії, державні органи приділяють особливу увагу умовам і організаційному процесу кластеризації; координують діяльність органів управління на регіональному та місцевому рівнях для ефективного розвитку кластерів. При цьому держава може виступати як регулятор, який визначає правила взаємодії між усіма елементами потрійної спіралі (держава – бізнес – науково-освітні інститути); гарант збереження і розвитку сприятливих інституційних умов для інвестицій, інновацій та розвитку горизонтально

орієнтованих мережевих бізнес-спільнот; підприємець, тобто власник підприємств і безпосередній учасник кластерних структур.

Таблиця 2.1

Галузева спрямованість кластерних структур у зарубіжних країнах

Країна	Основні види економічної діяльності												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Польща	+		+	+	+	+		+	+	+	+		
Угорщина	+	+	+		+			+	+	+		+	+
Естонія	+				+				+				+
Румунія	+	+	+		+		+			+	+	+	+
Словаччина	+	+		+	+					+	+		+
Чехія	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	+
Литва	+	+		+	+	+	+		+	+		+	+
Латвія	+	+					+			+	+	+	
Швейцарія	+			+			+			+			
Фінляндія	+		+		+			+	+			+	
Нідерланди			+				+	+	+	+			
Франція			+							+			
Німеччина				+			+			+			
Великобританія										+			
Данія									+	+			
Італія			+				+						
Норвегія					+		+		+				

Примітки: ІТ-сектор і кібербезпека (1); смарт-спеціалізації (2); аграрний сектор (3); хімічна промисловість (4); енергетика та еко-енергоефективність (5); металообробка (6); машинобудування та інженерія (7); будівництво (8); транспорт (як правило, авіація та морська галузь) і логістика (9); біотехнології та медицина (10); туристична сфера і рекреація (11); деревообробка (12); креативна індустрія (13).

Таким чином, у багатьох зарубіжних країнах розвиток кластерів різної галузевої приналежності цілеспрямовано стимулюється на основі спеціальної кластерної політики. Також розробкою рекомендацій щодо реалізації кластерної політики займаються Європейська комісія, Азіатський банк розвитку, Світовий банк, Організація Економічного Співробітництва та Розвитку.

У рамках національних кластерних політик застосовується широкий спектр інструментів і механізмів стимулювання кластерів (створення спеціальних консультативних і координаційних органів, забезпечення експертної й організаційної підтримки, пряме співфінансування держави

програм розвитку кластерних утворень тощо). Наприклад, Європейська комісія ініціювала створення ряду організацій, які мають надавати різноманітну підтримку кластерам (European Cluster Observatory, European Cluster Policy Group, European Cluster Alliance, Cluster Innovation Platform).

Таблиця 2.2

Ключові завдання підтримки розвитку кластерних структур у деяких країнах ЄС

Завдання	Європейські країни							
	1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Підтримка інтернаціоналізації	+		+	+	+	+	+	+
Підтримка передового досвіду членів кластеру	+		+	+		+		+
Сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій	+	+	+	+		+	+	
Зміцнення інноваційних екосистем та інноваційного потенціалу регіонів	+			+		+	+	
Промоція підприємництва, стартапів і масштабування	+		+	+				
Підвищення конкурентоспроможності національної економіки		+						
Створення нових компаній і робочих місць		+						
Підвищення інвестиційної привабливості країни та залучення іноземних компаній та інвесторів		+						
Створення сучасної інфраструктури		+						
Активізація розвитку малого й середнього підприємництва			+			+	+	+
Зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою			+	+	+	+	+	+
Сприяння злиття кластерів, щоб мати 10–15 провідних кластерів із сильною міжнародною видимістю			+				+	
Сприяння міжнародному співробітництву та інтеграції в глобальні ланцюги вартостей							+	
Удосконалення управлінських можливостей у кластерах			+					

Примітка: Польща (1); Естонія (2); Угорщина (3); Румунія (4); Словаччина (5); Чехія (6); Литва (7); Латвія (8).

У більшості розвинених країн здійснюється пряме фінансування з боку держави програм розвитку кластерів. Так, у Німеччині реалізуються програми

BioRegio, InnoRegio, «Кращі кластери»; у Франції – програма «Конкурентоспроможні полюса». Вказані програми мають високу ефективність. Наприклад, у результаті реалізації програми BioRegio кількість біотехнологічних компаній зросла у три рази, створено понад 9 тис. робочих місць. Це призвело до розриву між Німеччиною і Великобританією у сфері біотехнологій, дозволивши Німеччині стати європейським лідером у цьому секторі.

Але слід наголосити, що у країнах світу склалися різні підходи до стратегій кластеризації. Це пов’язано, по-перше, з різними рівнями соціально-економічного розвитку та бізнес-середовища, інституційною та культурною специфікою і системами державного регулювання. По-друге, зарубіжні країни застосовують різні підходи до ідентифікації кластерів. Так, Швеція, Португалія, Нідерланди, Франція, Данія та частково Великобританія спочатку здійснювали підтримку кластерів на регіональному та загальнонаціональному рівні, тоді як Бельгія та Іспанія – лише на регіональному. Інші країни (Австрія, Німеччина, Італія, Норвегія і Фінляндія) використовували заходи у сфері розвитку кластерів як інструменти реалізації регіональної та інноваційної політики.

Отже, одним із пріоритетних механізмів впровадження стратегії просторового розвитку визнано кластери. Управління процесами кластеризації економіки забезпечується за допомогою ефективно реалізованої кластерної політики. При цьому кластерна політика являє собою систему взаємопов'язаних дій державних і регіональних органів влади, місцевого самоврядування підприємницьких структур, яку спрямовано на стимулювання та підтримку ініціатив щодо створення та функціонування кластерних утворень.

Ключовою метою реалізації кластерної політики є створення умов для формування та розвитку кластерів як основи реалізації конкурентних переваг територій економічних районів, підвищення рівня конкурентоспроможності національної та регіональної економік та інвестиційної привабливості країни.

До головних принципів формування кластерної політики держави можна віднести такі:

багаторівневість формування політики (кластерна політика має розроблятися на різних рівнях управління – національному, регіональному, міжрегіональному, на рівні територіальних громад);

економічне стимулювання мережевого співробітництва у кластерах (політика уряду має бути орієнтована на непрямі методи підтримки мережевого співробітництва, а не пряме субсидування окремих видів економічної діяльності);

організаційне стимулювання мережевого співробітництва у кластерах на засадах публічно-приватного партнерства (уряд має не прямо втручатися у процеси кластеризації, а створювати організаційні умови для розвитку мережевого співробітництва та ППП у пріоритетних сферах економічної діяльності);

підтримка конкурентоспроможних кластерів (доцільно використовувати економічні стимули – пільги, кредити, гранти тощо задля підтримки конкурентоспроможних кластерів відповідно до принципу реалізації партнерських взаємовідносин в умовах конкурентного середовища).

При формуванні національної кластерної політики необхідно включати такі структурні елементи:

блок 1: сприяння інституційному забезпеченню розвитку кластерів (удосконалення діяльності керуючої компанії кластера, стратегічне планування функціонування кластерних об’єднань, стимулювання ефективної взаємодії між учасниками кластера);

блок 2: заходи з підвищення конкурентоспроможності учасників кластера (підтримка малого та середнього бізнесу);

блок 3: створення сприятливих інституційних умов розвитку кластера (формування й функціонування транспортної, енергетичної, комунальної,

житлової, інноваційної інфраструктури, розроблення й реалізація програм інноваційного розвитку тощо).

2.2. Особливості функціонування логістичних хабів як різновиду мережевих структур у глобальному середовищі

У глобальному світі обробляють, приймають і відправляють мільйони вантажів. Динаміка імпорту-експорту постійно зростає. Щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку, компаніям потрібно збільшувати пропускну здатність складів. Щоб зміцнити логістичну систему, в європейських країнах будують великі індустріальні парки. Це склади з величезною площею, що обробляють великі обсяги вантажів.

Логістичний хаб – це величезне «місто складів», де виконують увесь комплекс операцій з обробки вантажів. Деякі логіпарки здатні обробляти більше 1 млн TEU (двадцяти футовий еквівалент, одиниця для виміру місткості транспорту). Один логістичний хаб може займати територію площею більше 1 млн кв. м. Будівництво великих логістичних центрів – тенденція, що отримала популярність у багатьох країнах світу [114].

Логіпарк об’єднує вантажні потоки, - товари тут зберігають, обробляють і перерозподіляють по іншим комплексам. Ще одна характерна риса - можливість відвантажувати продукцію з різних видів транспорту (автомобільного, залізничного, морського, авіа), і завантажити товари далі. Послуги, що безпосередньо пов’язані з ефективним управлінням товарно-матеріальними запасами, - доставка, розмитнення, зберігання вантажу, - проводяться на місці.

Логістичний хаб - це ціле містечко з виробничими приміщеннями для продукції, ремонтними будівлями для вантажного транспорту, митними терміналами, фасувальними цехами, паркувальним майданчиком, офісними

приміщеннями і так далі. Інфраструктуру логопарків розробляють згідно зі специфікою бізнесу.

Найбільші логістичні компанії світу проектують логістичні центри площею до декількох мільйонів квадратних метрів. У Європі витрати на будівництво і утримання подібних об’єктів досягають 3 млрд дол. [114]. Центри розміщуються у зонах найближчих аеропортів, портів, місць концентрації виробництв, основних магістралей або їх перетину.

На перший погляд, функції складу і логістичного хабу однакові. Проте з точки зору керування ланцюгами постачання, це цілковито різні структури. До ключових характеристик логістичного хабу, які відрізняють його від складу або логістичного центру, можна віднести такі:

1) Розмір. Один із найбільших складів Amazon займає площу в 93 тисячі квадратних метрів. Логістичні хаби перевершують звичайні склади за масштабом. Для порівняння, у німецькому місті Гросберен знаходиться логіпарк “Берлін-Південь”, що займає площу 2.5 мільйони квадратних метрів.
2) Комплекс операцій. Головні операції на звичайних складах — це розвантаження/навантаження товарів, приймання, відбір, комплектація і так далі. Список операцій, що може виконувати логістичний хаб, набагато більший. Наприклад, тут можуть надавати стивідорні, митні, транспортні послуги і так далі.
3) Пропускна здатність. Масштаби операцій в логістичних хабах вражають. Деякі логіпарки здатні обробляти більше 1 мільйона TEU в день. Одна така одиниця еквівалентна 20-футовому контейнеру з довжиною 6.1 метри і шириною 2.44 метри. Зазвичай логістичні хаби працюють з мультимодальними вантажами, тому в комплексах забезпечують оптимальні умови зберігання відразу декількох категорій товарів. Наприклад, на території одного хабу можуть

зберігатись і продукти харчування, і зерно, і металеві вироби, тощо. Щоб зберігати мільйони товарів, потрібно декілька температурних зон. До того ж, незалежно від сезону і перепадів температур, всередині приміщення повинно бути комфортно працювати людям.

4) Місце розташування. Склади можуть розміщуватись в різних місцях. Це залежить від стратегії компанії. Так, вони знаходяться або ближче до виробництва, або — до кінцевому споживача. Для транспортно-логістичного хабу локація — головна перевага. Найбільші логіпарки розташовують на територіях аеропортів, морських портів. Місце розташування планують так, щоб вантаж можна було доставити і перенаправити будь-яким типом транспорту.
5) Інфраструктура. Зазвичай склад - це поодинока будівля, а логістичний хаб - це ціле місто. На території логіпарку можуть знаходитись декілька складських комплексів, зона митного зберігання, окремі комплекси для небезпечних вантажів, офіси, зони для обслуговування транспорту і так далі. Інфраструктура залежить від потреби бізнесу.
6) Кількість власників. Самостійно утримувати транспортно-логістичний хаб можуть дозволити собі тільки великі компанії, часто - за підтримки влади. Тому, найчастіше, власників логіпарків декілька. Розподіляти орендарів за зонами у рамках однієї площі доводиться навіть при різних напрямках їхньої діяльності.

Сьогодні в деяких країнах є проблема завантаженості транспортних шляхів. Великі потоки фур курсують дорогами й доставляють продукції на склади. Як показує практика головних європейських країн, будівництво транспортно-логістичного хабу – дієвий шлях варіант вирішення проблеми.

Зазвичай, логіпарки віддалені від міст. Це допомагає консолідувати транспорт в одному місці і розвантажити автомобільні магістралі. Для компаній будівництво логістичного хабу – це можливість створити єдиний кластер і об'єднати зусилля. Таким чином, кожен учасник мережі отримує однакове навантаження. Завдяки консолідації зусиль, витрати розподіляються рівномірно. Таким чином, вони зменшуються для кожного гравця.

Розглянемо приклади реалізації мультимодальних хабів у Великій Британії та Німеччині [114].

Приклад № 1. Magna Park у Великій Британії.

Логістичний хаб Magna Park заснували ще у 1987 році. Раніше на території забудови знаходився аеродром. Його використовували для воєнних цілей під час Другої Світової Війни. Пізніше, територію переобладнали в майданчик, де проводили випробування цивільних літаків.

Зараз Manga Park займає територію понад 550 акрів (близько 2.2 мільйонів квадратних метрів). Локація логістичного хабу дуже вигідна з точки зору логістики - будівля знаходиться в межі "Золотого трикутника", біля головного транспортного вузла країни.

Наразі територію логістичного хабу орендують 29 компаній. Вони займають площу 32 будівель. Це більш ніж 700 тисяч квадратних метрів. Серед орендарів - великі компанії, - DHL, Toyota, ASDA та інші.

Приклад № 2. Логістичний хаб DHL у Лейпцизі.

Новим центром транспортної логістики Європи став порт DHL в Лейпциге. DHL Express планує відкрити декілька таких логістичних комплексів до 2025 року. Таким чином, компанія має намір збільшити продуктивність мереж для доставляння міжнародних вантажів.

Сортувальною лінією в вищезазначеному логістичному хабі керує система розподілу з власним програмним забезпеченням DHL. Вона інформує про номер відправлення посилки і відстежує її місцезнаходження. Перед тим як поштове

відправлення навантажать у транспорт, воно потрапить у скануючий пристрій 4 рази.

Щорічно американська консалтингова компанія SJ Consulting Group публікує рейтинг ТОП-50 найбільших логістичних операторів світу, який базується на доходах компаній. За результатами 2018 року, загальний дохід 50 найбільших логістичних компаній склав 341 млрд дол., що на 14% більше, ніж у 2017 році [115].

Рейтинг ТОП-50 найбільших логістичних операторів світу розраховує дохід від широкого спектру послуг, що надаються компаніями у сфері логістики, включаючи експедицію вантажів, авіаперевезення, морські перевезення, вантажні та інтермодальні перевезення, а також складське господарство та спеціалізовані вантажні перевезення.

Рейтинг провідних 3PL-операторів 2018 року очолила компанія Amazon з доходом у розмірі 42,7 млрд дол. за надання логістичних послуг, що складає менше 20% від загального доходу компанії за 2018 рік [115].

До ключових факторів, що вплинули на зростання доходів 3PL-операторів, можна віднести наступні. Стійкий темп зростання доходів кількох компаній був обумовлений виключно органічними факторами. Наприклад, збільшення доходів американської компанії TQL відображає ефективність роботи відділу продажів. Серед таких компаній також виявилися:

Echo Global (+25,6%);

TQL (+22,7%);

Werner (+21,2%);

Schneider Logistics (+18,1%);

Expeditors International (+17,6%);

XPO Logistics (+14,2%);

Agility Logistics (+13,4%);

Kintetsu World Express (+13,1%).

На доходах деяких компаній позитивно позначилися злиття та поглинання: доход компанії C.H. Robinson, яка у 2017 році придбала Milgram Group, збільшився на 14,9%; прибуток Ryder після злиття з MXD Group у квітні 2018 року зріс на 23%; дохід Penske Logistics, яка придбала Epes Transport Systems у червні 2018 року, зріс на 29%.

Transplace, американський постачальник логістичних послуг, зафіксував збільшення доходів на 32,3% частково завдяки придбанню інтермодальних та брокерських операцій компанії Yusen Logistics America – глобального постачальника логістичних та транспортних послуг з офісами в 44 країнах і регіонах.

GlobalTranz зареєстрував зростання доходів на 62%, що переважно є результатом поглинання семи компаній у період з січня 2017 року по грудень 2018 року. У результаті GlobalTranz потрапив у десятку найбільших вантажних брокерських компаній США з мережею, яка налічує більше ніж 34 тис. перевізників і понад 25 тис. відправників. У минулому році GlobalTranz ще більше розширив свій бізнес, відкривши сім нових філіалів в США та Мексиці.

CJ Logistics, найбільша транспортно-логістична компанія Південної Кореї, зареєструвала зростання доходів на 44% після придбання в червні 2018 року чиказької компанії DSC Logistics. CJ Logistics також значно розширила свою присутність в Південно-Східній Азії (В'єтнам і Таїланд) та в Китаї, де придбала Rokin Logistics.

На зростанні доходів JB Hunt на 20,3% відобразилося придбання в 2017 році компанії Special Logistics Dedicated (SLD) – постачальника послуг з доставки останньої милі [115].

Зведений рейтинг найбільших логістичних операторів світу наведено у табл. 2.3 [115].

Таблиця 2.3

Показники діяльності найбільших логістичних операторів світу

Рейтинг 2018	Компанія	Країна	Дохід 2017, млн дол.	Дохід 2018, млн дол.	Темпи приросту, %
1	Amazon	США	31 881	42 745	34,1%
2	DHL	Німеччина	30 775	33 424	8,6%
3	Kuehne & Nagel	Швейцарія	22 674	25 368	11,9%
4	DB Schenker	Німеччина	17 783	19 527	9,8%
5	Nippon Express	Японія	16 382	18 205	11,1%
6	C.H. Robinson	США	13 503	15 515	14,9%
7	DSV	Данія	11 355	12 511	10,2%
8	XPO Logistics	США	10 352	11 823	14,2%
9	UPS	США	8 691	9 814	12,9%
10	JB Hunt	США	6 828	8 214	20,3%
11	Expeditors International	США	6 921	8 138	17,6%
12	Dachser	Німеччина	6 899	7 575	9,8%
13	CEVA Logistics	Швейцарія	6 994	7 356	5,2%
14	Sinotrans	Китай	6 766	6 815	0,7%

Таким чином, європейські країни активно нарощують обсяги імпорту-експорту. Тому виникає потреба в будівництві величезних логістичних хабів, що консолідують усіх учасників ланцюга постачання.

Логістичний хаб - це масштабний складський комплекс, де можна обробляти величезні обсяги вантажів (деякі логіпарки здатні приймати більше 1 млн TEU) [114]. На відміну від звичайних складів, логіпарки - це цілі міста, обладнані згідно з потребами логістики. Тут можуть знаходитися приміщення для зберігання, митні термінали, ремонтні парки для автомобілів, фасувальні цехи, тощо. Інфраструктуру розробляють з урахуванням потреб компаній.

2.3. Аналіз експортної діяльності міжнародних компаній деревообробної галузі

У країнах світу створюються кластери, у яких об'єднуються підприємства деревообробної промисловості. У світі спостерігається тенденція до зростання заготівлі круглого лісу з 3587131 тис. куб. м у 2010 р. до 3964117 тис. куб. м у 2019 р., або на 10,5 %. Експорт круглого лісу за цей період збільшився у грошовому виразі (тис. дол.) на 16,9 %, а у натуральному виразі (тис. куб. м) – на 25,5 %. Експортна ціна за 1 куб. м при цьому зменшилася на 6,9 % [116].

Імпорт круглого лісу в світі за період 2010–2019 рр. у грошовому виразі зріс на 16,7 %, а у натуральному – на 27,1 %. При цьому зменшилася імпортна ціна за 1 куб. м круглого лісу – на 8,2 %. Експортоорієнтованість світової торгівлі круглим лісом збільшилась з 3,2% у 2010 р. до 3,6 % у 2019 р., а імпортозалежність – з 3,2 % до 3,7 %.

Структура світової заготівлі круглого лісу за породами у 2010-2019 рр. виглядає таким чином. У світовій заготівлі круглого лісу у 2019 р. хвойні ліси склали 35,2 %, а листяні ліси – 64,8 %. При цьому порівняно з 2010 р. питома вага цих двох видів лісів у загальному обсязі заготівлі круглого лісу змінилася незначно. У світовій заготівлі круглого лісу діловий круглий ліс в 2019 р. становив 51,0 %, а паливна деревина – 49,0 %, що також незначно змінилося порівняно з 2010 р. [116].

Світова заготівля ділового круглого лісу за період 2010–2019 рр. збільшилася на 17,2 %. Світовий експорт ділового круглого лісу за аналізований період зріс у грошовому виразі на 16,6 %, а в натуральному – на 26,3 %, при зменшенні експортної ціни на 7,7 %.

Світовий імпорт ділового круглого лісу за період 2010–2019 рр. у грошовому виразі зріс на 16,6 %, а в натуральному – на 28,0 %, при зниженні

імпортної ціни на 8,9 %. Експортоорієнтованість і імпортозалежність світової торгівлі діловим круглим лісом, за період що аналізувався, становила 6,2-6,9 %.

У світовій заготівлі ділового круглого лісу в 2019 р. найбільшу питому вагу займали: пиловник і фанерний кряж – 56,9 % і балансова деревина – 35,2 %. При цьому порівняно з 2010 р., питома вага цих двох видів ділового круглого лісу змінилася несуттєво.

Найбільшими виробниками (заготівельниками) ділового круглого лісу в світі у 2019 р. були такі країни: США – 19,2 % (від загального світового обсягу заготівлі); Китай – 9,0 %; Бразилія – 7,1 %; Канада – 6,9 % [116].

Головними експортерами ділового круглого лісу в світі у 2019 р. були такі країни: Нова Зеландія – 16,0 % (від загального світового експорту); Чехія – 10,4%; Німеччина – 6,6 %; США – 5,9 %. Найбільшими країнами-імпортерами ділового круглого лісу в світі у 2019 р. були такі: Китай – 43,5 % (від загального світового імпорту); Австрія – 7,5 %; Швеція – 6,3 %; Німеччина – 5,2 %; і Фінляндія – 4,4 %.

Споживачами ділового круглого лісу у світі у 2019 р. були, в першу чергу, такі країни: США – 18,8 % (від загального світового споживання); Китай – 12,0 %; Бразилія – 7,0 % і Канада – 6,8 %.

Світовий експорт фанери за період, що аналізується, як у грошовому виразі, так і в натуральному виразі збільшився на 26,2 % при незмінності експортної ціни. Світовий імпорт фанери за 2010–2019 рр. у грошовому виразі збільшився на 30,5 %, а в натуральному – на 34,4 % при зниженні імпортної ціни на 2,9 %. Експортоорієнтованість і імпортозалежність світової торгівлі фанерою за період, що аналізується, становила 22,5–25,8 %. Найбільшими виробниками фанери у світі у 2019 р. були такі країни: Китай – 55,0 % (від загального світового обсягу виробництва); Індія – 8,6 %; США– 8,6 %; Індонезія – 4,1 %. Головними експортерами фанери у світі у 2019 р. були такі країни: Китай – 33,2% (від

загального обсягу світового експорту); Індонезія – 10,2 %; Бразилія – 9,4 %; Малайзія – 5,6%.

Найбільшими країнами-імпортерами фанери у світі у 2019 р. були такі: США – 15,5 % (від загального обсягу світового імпорту); Японія – 8,5 %; Німеччина – 5,0 %; Велика Британія – 4,8 % і Канада – 4,7 %. Споживачами фанери в світі в 2019 р. були такі країни: Китай – 47,3 % (від загального світового споживання); США – 12,1 %; Індія– 8,7 %; Японія – 5,0 % і Канада – 2,3 % [116].

Глобальна ринкова вартість меблів оцінювалася у 2022 р. у 557 млрд дол. США. І, як очікується, збільшуватиметься з кожним роком, досягнувши прогнозованої вартості приблизно в 650,7 млрд дол. США до 2027 року [117] (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка ринкової вартості меблів у світі

Роки	Глобальна ринкова вартість меблів, *млрд дол.*
2020	509,8
2021	527,9
2022	546,6
2023	566,0
2024	586,1
2025	606,9
2026	628,4
2027	650,7

За даними Statista [118], меблевий ринок Сполучених Штатів приніс найвищий дохід у розрахунку на країну з понад 226,8 млн дол.. Друге і третє місце займають Китай і Німеччина з 72,5 млн і 53,5 млн дол., відповідно (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Дохід світового ринку меблів у 2021 р. за країнами

Країна	Обсяг виручки, *млн дол.*
США	226,8
Китай	72,5
Німеччина	53,5
Франція	25,8
Великобританія	21,8
Японія	17,4
Канада	13,7
Бразилія	12,0
Нідерланди	10,2
Іспанія	10,1

За оцінками Statista Consumer Market Outlook [117], до 2022 року ринок їдальнь і меблів Сполучених Штатів генеруватиме найвищий дохід у розрахунку на одну країну у світі, перевищивши 46 млрд дол. США. Німеччина займає друге місце з доходом майже 8,6 млрд дол., за нею йде Китай з більш ніж 5,1 млрд дол.

У 2021 р. світова індустрія електронної комерції меблів принесла близько 27,7 млрд дол. США. Прогнозується, що до 2030 р. розмір світового ринку електронної комерції меблів сягне близько 41 млрд дол. США.

У 2021 р. у Сполучених Штатах інтернет-ринок меблів для будинку досяг загальної вартості продажу понад 55 млрд дол. США. У 2022 році продажі збільшилися до 57.8 млрд дол.

У 2021 р. Китай був провідним експортером меблів до решти світу з вартістю експорту приблизно 87 млрд доларів США. Польща, яка посідає друге місце, цього року експортувала меблів на суму близько 15,8 млрд дол. США [119] (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Провідні країни-експортери меблів у 2021 році

Країна	Обсяг виручки, *млн дол.*
Китай	86876,3
Польща	15745,4
Німеччина	14647,4
Італія	13255,1
В’єтнам	12959,6
Мексика	8653,9
США	6507,4
Чехія	4532,1
Канада	4399,4
Нідерланди	4148,5

Отже, як показує аналіз, деревообробна галузь є перспективною для формування й розвитку мережевих структур.

Висновки до розділу 2

У результаті дослідження встановлено, що формування кластерної політики та реалізація кластерних ініціатив стають сьогодні одними із пріоритетних напрямів стратегічного розвитку більшості європейських країн. Україна не є винятком. Все активніше використовується кластерний підхід до програм і проєктів сталого розвитку національних економік країн світу.

У зв'язку з виявленими особливостями та накопиченим закордонним досвідом розвитку кластерних структур розроблено рекомендації щодо проведення кластерної політики у країнах світу з урахуванням можливих ризиків і наявних нині бар'єрів під час реалізації спільних проєктів. Суть рекомендацій полягає у забезпеченні кластеризації сучасним інструментарієм управління, підтримці з боку держави конкурентоспроможних регіональних ініціатив, виділенні достатньої кількості субсидованих коштів для реалізації кластерних

проєктів на підставі моніторингу та оцінювання результативність діяльності учасників кластерів.

При цьому варто зазначити, що кластерна політика, як і будь-який процес, потребує постійного вдосконалення з урахуванням сучасних вимог. У зв'язку з цим доцільно:

- включити кластерну політику до переліку національних і регіональних пріоритетів соціально-економічного розвитку та створити належну якісну законодавчу й нормативно-правову базу;

- застосовувати концепцію ощадливих інновацій для успішного організаційного розвитку кластерних утворень, оскільки у цій концепції акцентується увага на внутрішніх ресурсах підприємств-учасників кластерів як на основному джерелі конкурентних переваг;

- посилювати міжнародне співробітництво задля стимулювання активної участі кластера у зміні свого інституційного середовища, сприяння поширенню прогресивних ідей і технологій;

- створювати інформаційне середовище кластера з метою стимулювання спільних науково-дослідних проєктів, у тому числі за участю провідних закладів вищої освіти та науково-дослідних установ, сприяння підвищенню ефективності комунікацій і взаємодії у кластері.

Встановлено, що переважна більшість країн світу має значний потенціал для розвитку експорту деревини та виробів з неї, який може бути реалізований за умови комплексного підходу до розвитку галузі та підтримки з боку держави та бізнесу. Для розвитку промисловості та забезпечення експортного потенціалу важливо розвивати інфраструктуру, покращувати якість продукції та залучати іноземні інвестиції.

Для досягнення цих цілей можна вжити таких заходів:

1) розвиток виробництва та підвищення якості продукції (для цього необхідно впроваджувати нові технології, підвищувати кваліфікацію працівників і забезпечити виробництво необхідними засобами);

2) підтримка компаній, які займаються виробництвом деревини та виробів з неї (для цього можуть бути вжиті такі заходи, як зниження податків та інших обов'язкових зборів, надання пільг на використання відновлюваних джерел енергії та підтримка виходу на нові ринки);

3) формування відповідного інфраструктурного забезпечення (для забезпечення ефективного транспортування та зберігання деревини та виробів з деревини необхідно розвивати логістичну інфраструктуру, зокрема будівництво нових портів, автомобільних доріг та залізничних ліній);

4) підтримка наукових досліджень і розробок у сфері деревообробки та використання деревини (нові технології та інноваційні рішення можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств і забезпечити розвиток галузі в майбутньому);

5) розвиток екологічної свідомості (українські підприємства мають дотримуватись стандартів екологічної безпеки та забезпечувати стале відновлення лісових ресурсів. Для цього необхідно сприяти розвитку екологічної свідомості суспільства та бізнесу).

РОЗДІЛ 3
РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

3.1. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур та алгоритм його реалізації

На даний час вихід з глибокої економічної кризи потребує реалізації кардинальних реформ і принципово нових підходів до формування механізмів управління національною економікою країн світу. Сьогодні відбувається зміна моделей управління промислово-інтегрованими системами на структурно нові форми [120], які мають орієнтуватися на подальшу трансформацію економічних процесів як на регіональному, так і на національному рівні. За їх допомогою можуть вирішуватися завдання збільшення промислового виробництва та формування антикризової політики держави. Цей процес характеризується як кількісними, так і якісними змінами діяльності кожного окремого промислового підприємства та регіональної економіки загалом.

Отже, сучасні умови господарювання вимагають змін методів, інструментів, принципів функціонування та шляхів досягнення цілей підприємств. У зв’язку з цим поняття «організаційно-економічний механізм» потребує подальших наукових досліджень задля уточнення суті й удосконалення змісту. Це й обумовило вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Критичний аналіз наукових публікацій свідчить, що існує багато різних формулювань поняття «механізм» та його різновидів. Етимологія категорії «механізм управління» тісно пов’язана з поняттям «механізм». Механізм – це взаємопов’язана сукупність соціально-економічних відносин, принципів, методів, форм, підходів до регіонального управління [121]. До складових

механізму належать: засоби й інструменти; суб'єкти, система і засоби; методи, важелі й інструменти; структура і комплекс форм і методів; способи.

Механізм як економічна категорія – це: сукупність цілеспрямованих впливів; взаємозв'язок і взаємодія сукупності чинників; комплекс заходів і послідовність їх реалізації; сукупність закономірних зв'язків і відносин. Аналіз наукових праць в економічній галузі знань свідчить, що механізм управління здебільшого розглядається як: сукупність; система; практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи управління впливають на виробництво з метою досягнення поставлених завдань; певне знаряддя для здійснення цілеспрямованих перетворень.

У сучасній економічній теорії термін «механізм» найчастіше поєднується з поняттями «управління», «господарський», «фінансовий», «інституційний», «організаційний», «економічний» тощо.

Господарський механізм підприємства являє собою систему основних форм, методів і важелів використання економічних законів, реалізації власності, всебічного розвитку людини, узгодження його інтересів з інтересами колективу і суспільства [122].

На думку А. Чухна [123], шляхом зміни та вдосконалення господарського механізму можна вирішувати різні соціально-економічні проблеми і забезпечити підвищення ефективності господарювання, тому не випадково господарський механізм є однією з провідних тем в економічній теорії.

М. Горин [124] вважає, що господарський механізм має включати організаційно-правові, економічні та соціальні аспекти. При цьому, на думку автора, структуру господарського механізму необхідно орієнтувати на ринкові умови господарювання, щоб він відповідав цілям розвитку виробництва. Сучасний господарський механізм підприємств має забезпечити дієві стимули для його розвитку, стимулювати підприємство працювати на споживача, упроваджувати інновації, скорочувати витрати тощо.

О. Данькевич [125] стверджує, що господарський механізм являє собою складну систему, якій властиві нестійкі внутрішні та зовнішні зв'язки. Центральним елементом господарського механізму є економічний механізм. Господарський механізм впливає на конкурентоспроможність підприємства, ефективність його функціонування і розвиток.

У науковій літературі зустрічаються терміни «механізм управління», «господарський механізм», «організаційний механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» та ін. Використання відповідної категорії залежить від того, яку наукову школу представляє дослідник.

Основу концепції економічного механізму, яку започаткував лауреат Нобелівської премії з економіки 2007 р. Л. Гурвіц (Leo Hurwicz), становить розуміння даного поняття як форми взаємодії економічних агентів і держави у процесі продукування благ для задоволення потреб суспільства. Визначення суті та змісту економічного механізму представниками різних наукових шкіл систематизовано за такими класифікаційними ознаками: складова господарського механізму; сукупність економічних ресурсів; спосіб взаємодії господарських процесів; партнерство.

Більшість дослідників не розділяють поняття організаційного та економічного механізмів. Одні автори розуміють його як систему інструментів регулювання виробництва, другі – як систему управління економікою, треті – як спосіб господарювання. Сьогодні сформувалося два основних підходи до визначення змісту економічного механізму [126, с. 217]:

функціональний (переважає в зарубіжній економічній літературі; згідно з цим підходом економічний механізм розглядається як функція);

структурний (характерний для вітчизняної літератури при розгляді економічного механізму через призму його структурного змісту; економічний

механізм визначається як сукупність його складових, взаємопов’язаних форм, методів і явищ).

Аналіз спеціальної літератури свідчить про різноманітність поглядів учених на визначення змісту терміна «організаційно-економічний механізм». Під організаційно-економічним механізмом дослідники розуміють:

складову економічного та частину господарського механізму, яка відображає сукупність організаційних, фінансових й економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів;

синонім до економічного і господарського механізмів;

єдність державного регулювання та ринкової саморегуляції;

організаційно-економічні відносини, що формуються у процесі оптимізації суспільної праці, обміну діяльності та управління;

інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їх організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки;

систему формування цілей і стимулів, що дозволяють перетворювати матеріальні й духовні потреби суспільства на засоби виробництва.

Ключовими принципами формування організаційно-економічного механізму визнано доцільність, своєчасність, плановість, комплексність, неперервність, взаємодію, гнучкість, динамізм і розвиток.

У даній роботі удосконалено організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур (рис. 3.1), який дозволить максимально врахувати специфіку діяльності цих утворень і сприятиме більш адекватному оцінюванню рівня й ефективності їх розвитку. Відповідно до схеми організаційно-економічного механізму забезпечення функціонування мережевих структур розроблено алгоритм його реалізації для визначення ефективності їх діяльності (рис. 3.2).

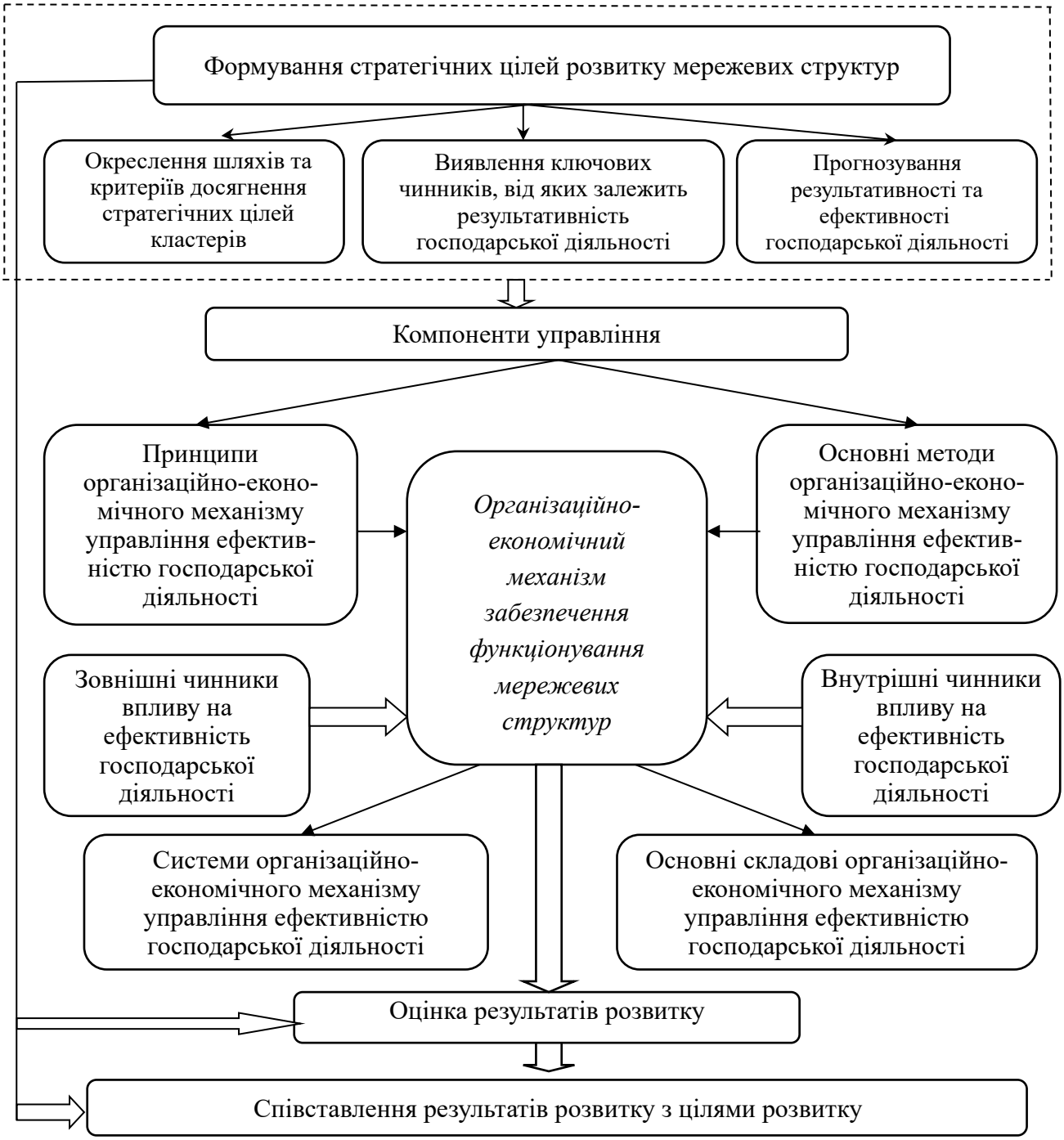


Рис. 3.1. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур

Використання запропонованого алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку мережевих структур створює

сприятливі умови для збільшення ресурсного потенціалу цих утворень і дозволяє у повному обсязі реалізувати їх стратегічні цілі та завдання.



Рис. 3.2. Алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку мережевих структур

Виходячи з вищевикладеного можна зазначити, що у результаті дослідження розроблено організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур у країнах світу. Виявлено, що головною особливістю даного механізму є встановлення системної мотивованої взаємодії між усіма учасниками об’єднання в рамках національної економіки, спрямованої на реалізацію спільної мети функціонування, яка полягає у підвищенні ефективності управління розвитком країни та рівня їх конкурентоспроможності.

Доведено, що розроблення та впровадження у практику запропонованого алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення функціонування мережевих структур дозволить створити належні умови для зростання обсягів та підвищення якості надання комплексу транспортних послуг, активізації інноваційного розвитку, а також реалізувати якісно нову модель збалансованого сталого розвитку, яка відповідатиме сучасним вимогам господарювання.

Реалізація розроблених рекомендацій щодо вдосконалення механізму забезпечення розвитку мережевих структур сприятиме одержанню синергетичного ефекту, складовими якого є:

економічний ефект – підвищення рівня інвестиційної привабливості територій; збільшення надходжень до бюджетів за рахунок формування якісно нової моделі мережевої економіки; збільшення обсягів вантажоперевезень і вантажообігу різних видів транспорту; скорочення витрат на організацію логістичної діяльності внаслідок зменшення транспортної складової у вартості послуг та часу на виконання митних процедур при оформленні вантажів; забезпечення сприятливих інституційних умов функціонування ринку транспортних послуг;

соціальний – створення нових робочих місць і зростання рівня зайнятості;

екологічний – зменшення обсягу викидів парникових газів від транспорту за рахунок оптимізації транспортних потоків; зростання рівня екологічної безпеки.

3.2. Кластерна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю міжнародних компаній деревообробної промисловості

Таким чином, експорт меблів та деревини є перспективним напрямком для українських підприємств, але потребує серйозної підготовки та планування.

Варто звернути увагу на ринкову конкуренцію та технологічні вимоги покупців, а також на законодавство та правила експорту в країни-партнери. Загалом для успішного експорту меблів та деревини з України необхідним є розроблення стратегії, використання маркетингових інструментів, підвищення якості продукції, пошук нових місць збуту та державна підтримка [116].

1) Пропонуємо розробити й реалізувати кластерну структуру управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств деревообробної промисловості з урахуванням специфіки їх функціонування (рис. 3.3).

2) Варто активізувати транскордонну взаємодію країн Вишеградської четвірки у сфері експортної логістики.

Слід наголосити, що особливої актуальності питання співробітництва країнами Вишеградської четвірки у сфері експортної логістики набувають на даний час у період збройної агресії росії проти України, коли виникли значні проблеми організації зовнішньоекономічної логістичної діяльності через блокування морських портів.

Американською торговельною палатою в Україні проведено опитування у період з 9 по 21 червня 2022 р., до якого було залучено 127 представників компаній-членів (це найбільші українські та міжнародні інвестори; серед них 70% керівники компаній і 30% топменеджери). У ході опитування встановлено, що найбільшими викликами для компаній під час війни визнано логістику й транспорт (55% респондентів); експортно-імпортні операції (36%); скорочення попиту (28%); недостатній обсяг постачань (19%).

Тому з метою відновлення економіки України доцільно сформувати відповідну логістичну інфраструктуру та гнучку логістичну систему, яка б мала змогу швидкого реагування на зовнішні загрози та адаптації до них.

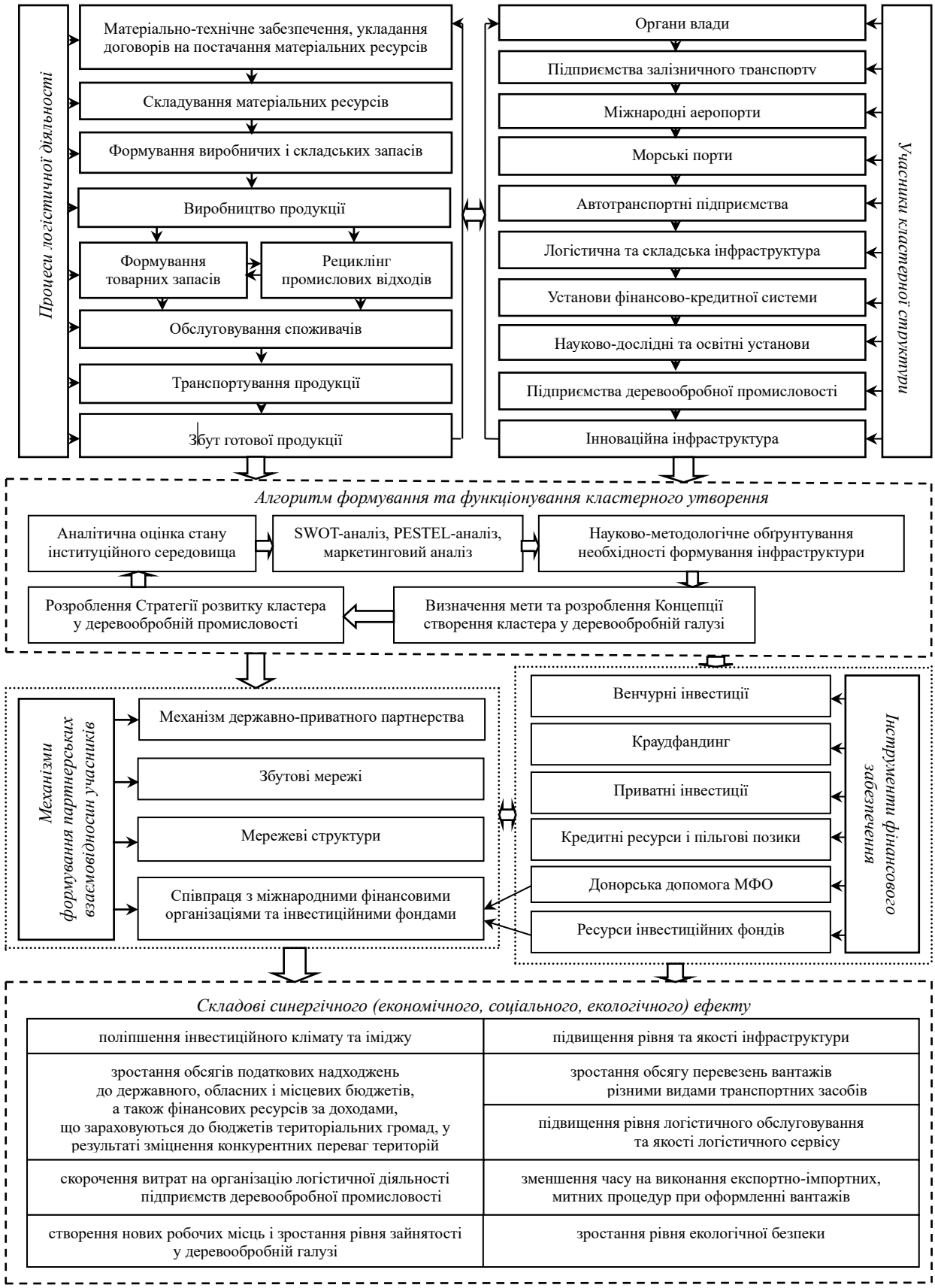


Рис. 3.3. Кластерна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств деревообробної промисловості

Для цього необхідно: спрямовувати спільні зусилля представників урядової, підприємницької, наукової, освітньої, громадської, міжнародної спільноти задля подолання викликів, які виникають в умовах війни; переорієнтовувати існуючу інфраструктуру (термінали, складські комплекси, логістичні центри, мережеві структури); змінювати напрямки усіх експортних потоків від південних портів до західних сухопутних портів. У результаті проведеного дослідження доведено, що задля зміцнення транскордонного партнерства України та Польщі у сфері транспортної логістики варто сформувати на підставі спільних ініціатив та угод транскордонний транспортно-логістичний кластер.

3) Необхідно трансформувати діючу систему управління зовнішньоекономічною діяльністю деревопереробних підприємств з використанням цифрових технологій, яка має базуватися на якісно нових принципах функціонування (рис. 3.4).

Серед них можна назвати такі:

- застосування комплексного підходу до управління зовнішньоекономічною діяльності в єдиному комплексі, суть якого полягає у здійсненні сукупності взаємопов'язаних, послідовних процесів (постачання та закупівля матеріальних ресурсів, контрактна робота з постачальниками, виробництво сільськогосподарської продукції, її складування у логістичних центрах, рециклінг відходів, обслуговування споживачів, транспортування й збут сільськогосподарської продукції) та різних логістичних послуг;

- реалізація всього переліку функцій управління (прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз та регулювання) комплексом послідовно здійснених процесів зовнішньоекономічної діяльності;

- партнерські взаємовідносини учасників збутових мереж мають здійснюватися на добровільних засадах взаємодії, синергії унаслідок інтеграції зусиль, цілей і ресурсів стейкхолдерів, на основі взаємозалежності у плані

відповідальності, розподілу повноважень і ризиків зовнішньоекономічної діяльності;

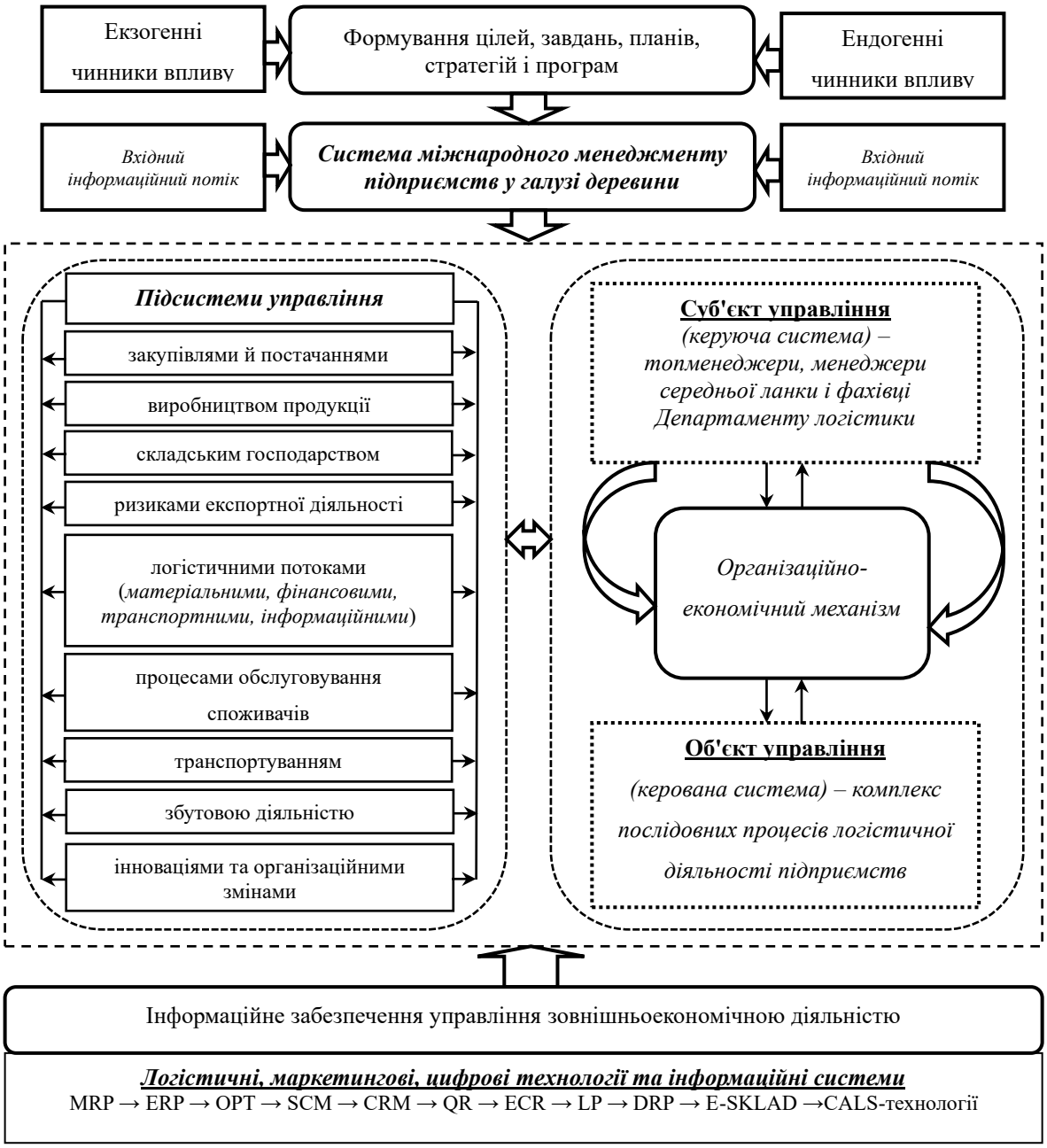


Рис. 3.4. Структурно-логічна схема трансформації системи управління зовнішньоекономічною діяльністю міжнародних компаній у галузі виробництва деревини в умовах цифровізації

- реалізація процесів зовнішньоекономічної діяльності має базуватися на застосуванні цифрових технологій, спеціального програмного забезпечення, автоматизованих систем управління, логістичних концепцій, економіко-математичних методів.

Отже, для ефективної роботи деревообробних підприємств у нестабільному інституційному середовищі варто створити належні умови, які б дозволили суб'єктам господарювання одержувати максимальні вигоди від організації експортної діяльності з урахуванням специфіки розвитку глобальної та цифрової економіки.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що Україна має значний потенціал для розвитку експорту деревини та виробів з неї, який може бути реалізований за умови комплексного підходу до розвитку галузі та підтримки з боку держави та бізнесу. Для розвитку промисловості та забезпечення експортного потенціалу важливо розвивати інфраструктуру, покращувати якість продукції та залучати іноземні інвестиції.

Для досягнення цих цілей можна вжити таких заходів:

1) розвиток виробництва та підвищення якості продукції (для цього необхідно впроваджувати нові технології, підвищувати кваліфікацію працівників і забезпечити виробництво необхідними засобами);

2) підтримка компаній, які займаються виробництвом деревини та виробів з неї (для цього можуть бути вжиті такі заходи, як зниження податків та інших обов'язкових зборів, надання пільг на використання відновлюваних джерел енергії та підтримка виходу на нові ринки);

3) формування відповідного інфраструктурного забезпечення (для забезпечення ефективного транспортування та зберігання деревини та виробів з деревини необхідно розвивати логістичну інфраструктуру, зокрема будівництво нових портів, автомобільних доріг та залізничних ліній);

4) підтримка наукових досліджень і розробок у сфері деревообробки та використання деревини (нові технології та інноваційні рішення можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств і забезпечити розвиток галузі в майбутньому);

5) розвиток екологічної свідомості (українські підприємства мають дотримуватись стандартів екологічної безпеки та забезпечувати стале відновлення лісових ресурсів. Для цього необхідно сприяти розвитку екологічної свідомості суспільства та бізнесу).

Усі ці заходи можуть сприяти розвитку експортного потенціалу України в деревообробному секторі. Однак для досягнення цих цілей можуть виникнути різні проблеми та перешкоди, зокрема:

- Недостатньо ресурсів. Виробництво деревини та виробів з неї потребує достатньої кількості сировини та енергетичних ресурсів. Якщо цих ресурсів недостатньо, виробництво може бути згорнуто.
- Високі витрати виробництва. Низька ефективність виробництва, відсутність доступних технологій, низька автоматизація виробництва та низька кваліфікація працівників можуть призвести до зростання собівартості продукції та зниження конкурентоспроможності продукції.
- Ризик забруднення навколишнього середовища. Виробництво деревини та виробів з неї може спричинити забруднення довкілля і призвести до негативних наслідків для погіршення якості життя й здоров’я.
- Конкуренція на міжнародному ринку. Міжнародний ринок деревини та виробів з деревини є висококонкурентним з іншими країнами. Для забезпечення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку необхідно постійно підвищувати якість продукції та ефективність виробництва.

- Воєнні, політичні та економічні ризики. Нестабільність економічної та політичної ситуації в країні може вплинути на експортну діяльність українських компаній та призвести до зменшення обсягів експорту.

Для вирішення цих завдань та забезпечення стабільного розвитку експортного потенціалу України в деревообробній промисловості необхідно вжити комплексних заходів, які можуть включати:

❖ Забезпечення стабільних поставок сировини та енергетичних ресурсів для виробництва деревини та виробів з неї.

❖ Використання сучасних технологій та автоматизації виробництва для зниження собівартості продукції та підвищення якості продукції.

❖ Забезпечення дотримання вимог охорони навколишнього середовища та дотримання стандартів якості продукції.

❖ Освоєння нових ринків збуту та налагодження тісної співпраці з іншими країнами.

❖ Реалізація програм навчання працівників та залучення інвестицій для розвитку виробництва.

❖ Розробка ефективної державної політики підтримки розвитку експортного потенціалу України в лісовому секторі.

Загалом розвиток експортного потенціалу України в деревообробній промисловості має великий потенціал для забезпечення економічного зростання країни та посилення її позицій на закордонних ринках. Проте для досягнення цих цілей необхідно постійно вдосконалювати виробництво та забезпечувати стабільність економічної та політичної ситуації в країні.

Для забезпечення сталого розвитку деревообробної промисловості та підтримки її експортного потенціалу також важливо приділяти увагу впровадженню інноваційних технологій та виробництву високоякісної продукції з високою доданою вартістю. Зокрема, існує можливість розвитку виробництва дерев’яних конструкцій для будівельної індустрії, дерев’яних паливних

брикетів, деревних композиційних матеріалів та ін. Для досягнення цих цілей держава може залучати інвестиції в промисловість, створювати сприятливі умови для бізнесу, виділяти кошти на розвиток інфраструктури, проводити наукові дослідження та впроваджувати інноваційні рішення. Також важливо забезпечити ефективну митну та логістичну інфраструктуру для забезпечення швидкої та ефективної доставки деревини та продукції з неї на ринки. У разі ефективної реалізації заходів щодо розвитку експортного потенціалу деревообробної промисловості Україна зможе значно збільшити обсяги експорту та стати впливовим гравцем на міжнародному ринку деревини та виробів з неї. Це, у свою чергу, сприятиме розвитку економіки країни та зміцненню її позицій у світі.

Україна може використовувати різноманітні стратегії та підходи для забезпечення ефективного експорту лісоматеріалів та виробів з них. Одним із можливих варіантів є розширення кола ділових партнерів і освоєння нових ринків. Наприклад, ви можете активно досліджувати експортні можливості до ЄС та США, які є основними споживачами деревини та виробів з деревини. Також можливий розвиток співпраці з країнами Азії, де зростає попит на деревину для виробництва меблів та іншої продукції. Крім того, важливо забезпечити якість продукції та застосовувати відповідні стандарти, які вимагаються на міжнародному ринку. Це включає належну сертифікацію, контроль якості та використання екологічно чистих матеріалів.

Важливо також забезпечити конкурентоспроможну ціну продукції, що відповідає якості та попиту ринку. Для цього можна застосувати різні підходи, такі як зниження витрат виробництва, оптимізація логістики або пошук нових ринків.

Для ефективного використання експортного потенціалу України в деревообробній промисловості необхідно розвивати якісне виробництво з використанням інноваційних технологій, освоювати нові ринки збуту,

забезпечувати якість продукції та конкурентоспроможні ціни. Реалізуючи ці завдання, Україна зможе суттєво збільшити обсяги експорту та зайняти вагоме місце на світовому ринку деревини та виробів з неї. Крім того, важливо враховувати екологічні аспекти виробництва та експорту з метою збереження природних ресурсів і захисту навколишнього середовища. Крім того, для успішної реалізації експортного потенціалу деревообробної промисловості Україна також може використовувати різноманітні державні та міжнародні програми та ініціативи. Наприклад, уряд України може підтримувати виробників субсидіями та іншими видами фінансової підтримки, можливе залучення інвестицій для розвитку виробництва та інфраструктури. Україна також може приєднатися до міжнародних ініціатив, спрямованих на підтримку сталих форм виробництва та захисту лісових ресурсів, таких як Європейська лісова програма та Ініціатива сталого використання лісів. Україна також може співпрацювати з міжнародними організаціями, які займаються захистом лісових ресурсів та сталим розвитком, такими як Лісовий фонд ООН (UNFF), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO), Рада Європейської лісової організації (EFI) такі ініціативи включають Європейську лісову програму та Ініціативу сталого лісового господарства.. Продовольча та сільськогосподарська організація (FAO), Європейська рада лісової організації (EFI). такі ініціативи включають Європейську лісову програму та Ініціативу сталого лісового господарства.

Тому реалізація експортного потенціалу України в лісообробному секторі потребує комплексної стратегії, що включає розвиток високоякісного та екологічно чистого виробництва, підтримку виробників, залучення інвестицій, співпрацю з міжнародними організаціями та ініціативами щодо захисту лісових ресурсів. Така стратегія допоможе не тільки розвивати експортні можливості, а й захистити навколишнє середовище та забезпечити сталий розвиток галузі на майбутнє.

3.3. Комплексний підхід до оцінювання ефективності діяльності мережевих структур

У роботах вітчизняних і зарубіжних учених наведено переліки критеріїв оцінювання результативності мережевих структур. Це, у свою чергу, дає можливість проводити оцінку за допомогою універсальної методики з урахуванням різноплановості пропонованих критеріїв. Оцінювання ефективності учасників кластера в ході його формування доцільно здійснювати на основі визначення зміни показників економічного розвитку. Для кожного окремого учасника кластера ефективність від такої кооперації визначається по-різному. Зокрема, що стосується підприємств, які є ядром кластера, то формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти, а саме: збільшення обсягів готової продукції, прибутку від реалізації, зростання енергоефективності, продуктивності праці, рівня обслуговування споживачів і якості логістичного сервісу, зниження собівартості, матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості виробництва тощо.

Вважаємо за доцільне підкреслити практичну цінність даного підходу, користувачами якого могли б стати такі стейкхолдери, як інвестори, фінансово-кредитні установи. Дана методика може бути застосована при розробці програм довгострокового розвитку національної економічної системи та окремих регіонів як її базових складових.

Оцінювання ефективності кластера базується на системі показників, які використовуються на макрорівні (кількість створених нових робочих місць, рівень скорочення виплат із безробіття, наповнення бюджету (учасниками кластера), обсяг залучених іноземних інвестицій, кількість отриманих нових проектів, зміна інноваційного потенціалу регіону та країни й обсягу експорту тощо). Комплексний підхід до оцінки ефективності кластера подано на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Комплексний підхід до оцінювання ефективності мережевої (кластерної) структури

Таким чином, існує три види оцінки кластерного утворення, які дозволять визначити ефективність функціонування таких структур. При цьому визначення ефективності кластера має базуватися на комплексному підході, що враховує максимальну кількість переваг від кластеризації для кожного учасника об'єднання, оцінювання показників, які використовуються на рівні держави, регіону, конкретного підприємства – учасника кластера, агентства національного розвитку, банківських та небанківських фінансових установ, компаній, науково-дослідних установ, закладів освіти. Загальну оцінку результативності функціонування бізнес-інтегрованих структур промислових регіонів у національному господарстві України відображають показники, що характеризують виробничу структуру, інвестиційну та інноваційну діяльність, економічний та соціальний розвиток регіону, що дає змогу виявити позитивні та негативні тенденції після формування кластера та є підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо організації та функціонування кластера (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні показники ефективності діяльності учасників кластерних структур

Суб'єкти рівнів оцінювання	Мета оцінювання	Показники
Підприємства, що входять до ядра кластера	Визначити доцільність вступу в кластер чи ефективність перебування	Рентабельність виробництва, продажу Рівень витрат Продуктивність праці Матеріаломісткість продукції Фондомісткість продукції Трудомісткість продукції
Держава	Визначити вплив кластерів на рівень економічного розвитку країни	Кількість створених нових робочих місць Рівень скорочення виплат із безробіття Рівень наповнення бюджету (учасниками кластера) Кількість отриманих нових проектів Приріст конкурентоспроможності регіонів країни Зміна інноваційного потенціалу країни, обсягу експорту, залучених інвестицій
Регіональні органи влади	Оцінити діяльність суб'єктів об'єднання та проводити моніторинг ефективності кластера	Наповнення регіонального бюджету Показники оптимізації управлінських рішень Кількість додаткових робочих місць Зміна інноваційного потенціалу Приріст конкурентоспроможності регіону
Агентства регіонального розвитку	Оцінити діяльність суб'єктів об'єднання та здійснити моніторинг ефективності кластера	Кількість та якість запропонованих та реалізованих економічних, організаційних заходів, підготовка законодавчих та інших нормативно-правових актів щодо співробітництва всередині кластеру Кількість підготовлених та впроваджених інвестиційних проектів Частка реалізованих інноваційних проектів у загальній кількості висунутих
Банківські та фінансові установи	Визначити економічний та фінансовий ефект від перебування в об'єднанні	Рентабельність капіталу, активів, витрат Чиста процентна маржа Рівень іншого операційного доходу
Науково-дослідні установи	Визначення впливу діяльності у кластері на розвиток науки та престижу установи	Рівень і престиж наукової (науково-технічної, науково-дослідної) установи за масштабом наукового потенціалу та досягненнями Результативність наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності установи (кількість державних винагород, наукових публікацій, міжнародних винагород, патентів, винаходів, ліцензій, захищених дисертацій на здобуття наукового степеня доктора наук, доктора філософії). Індекс цитування, виконання НДР
Заклади освіти	Визначити конкурентоспроможність випускників та зв'язок науки із практичною діяльністю підприємств	Частка додаткових освітніх програм (у т. ч. авторських) у навчальних планах Частка предметів профільного характеру на випускних курсах (класах) у навчальних планах Частка учнів (здобувачів) переможців олімпіад різних рівнів у загальній кількості учнів

Кластерні структури як ефективний інструмент національної економіки та державної політики розвитку територій в умовах нових економічних реалій України може суттєвим чином поліпшити результат економічної діяльності території розташування даного виду об’єднання та надати поштовх подальшому динамічному економічному розвитку. Збалансована система показників використовує показники, які надано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Збалансована система показників діяльності кластеру

Стратегічні цілі	Показники
1. Фінансова діяльність	
Збільшення прибутку інноваційного кластера	чистий прибуток інноваційного кластера, млн. грн
	рівень рентабельності, %
	вироблення на одного працівника організації, тис. грн
	Темп зростання вироблення на одного працівника по відношенню до попереднього року, %
	загальний обсяг виручки від продажу продукції (робіт, послуг) учасниками інноваційного кластера на зовнішньому ринку, млн. грн
	Обсяг сукупної виручки підприємств-учасників кластера від продажів продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку.
2. Взаємовідносини зі споживачами	
Підвищення рівня задоволеності споживачів якістю послуг	обсяг продукції, робіт, послуг, організацій, що входять в кластер, поставлений на світові ринки. %
	Загальна кількість організацій учасників інноваційного кластера, од.
3. Організація бізнес процесів	
Підвищення продуктивності праці	кількість використовуваних передових виробничих технологій, (од.)
	кількість створених робочих місць в організаціях-учасниках кластера
	обсяг витрат на дослідження і розробки, розвиток інноваційної інфраструктури підприємств і організацій-учасників кластера.
4. Інновації та розвиток	
Підвищення рівня кваліфікації персоналу	кількість фахівців з вченим ступенем (кандидат / доктор наук)
	кількість співробітників, які підвищили кваліфікацію за рахунок участі в семінарах кількість фахівців, підвищили кваліфікацію у найбільших інноваційних вітчизняних і зарубіжних центрах (чол.)
Використання інноваційних технологій	Інноваційна активність інноваційного кластера (%)
Використання результатів інтелектуальної власності	Кількість виданих патентів
	Кількість використаних об'єктів інтелектуальної власності
	Кількість наявних публікацій у наукових журналах, індексованих у базах даних, од.

Фінансовий напрям, який розглядає ефективність діяльності інноваційного кластера з точки зору віддачі на вкладений капітал; оцінка корисності товарів і послуг інноваційного кластера з точки зору кінцевих споживачів; внутрішня операційна ефективність, що оцінює внутрішню організацію бізнес-процесів; інновації та навчання, здатність інноваційного кластера до сприйняття нових ідей, її гнучкість, орієнтація на постійні поліпшення.

Наступним етапом розроблення та впровадження ключових показників ефективності та збалансованої системи показників діяльності кластеру є вибір з наявного переліку інформаційної системи управління [127]. Під інформаційною системою управління кластеру розуміється – операційне середовище, яке здатне надати менеджерам і фахівцям актуальну і достовірну інформацію про всі бізнес-процеси підприємства, необхідну для планування операцій, їх виконання, реєстрації та аналізу [109]. Тобто інформаційна система управління дозволяє об'єднати воєдино інформацію всього циклу виробництва і розробки різноманітної продукції. Тобто це набір елементів, які знаходяться в тісних зв'язках і утворюють якусь цілістю і єдність, використовувані для зберігання і надання інформації про аспекти діяльності компанії [109].

На даний час існує велика кількість різноманітних інформаційних систем управління, що використовуються у різних сферах економічної діяльності. Вищевказана інформаційна система управління складається з функціональних підсистем: управління і планування виробництва, фінансове планування і управлінський облік, бухгалтерський і податковий облік, складський облік, управління логістикою, управління персоналом і кадровою політикою. Вона найбільш підходить для використання в інноваційному кластері через те, що наявні в її складі підсистеми, здатні охопити всі основні сфери діяльності. Тим самим керівництво матиме в своєму розпорядженні актуальну і достовірну інформацію щодо всіх етапів розробки інноваційної продукції. І це сприятиме

прийняттю ними правильного управлінського рішення для підвищення ефективності діяльності інноваційного кластеру.

Таким чином, розроблення та впровадження ключових показників ефективності та збалансованої системи показників діяльності кластерної структури, дозволить наповнити процес прийняття керівництвом управлінського рішення актуальною та достовірною інформацією. Що у кінцевому підсумку позитивно впливає на результативність розробки інноваційної продукції. Результати дослідження так само будуть використані в розробці авторської методики оцінки ефективності діяльності кластера.

Розроблена авторська методика оцінювання ефективності діяльності інноваційного кластера являє собою сукупність наступних етапів відповідно до рис. 3.6.

Етап 1. Рішення про необхідність проведення оцінки ефективності діяльності кластера.

Рішення про необхідність оцінки ефективності діяльності кластера приймається керівництвом, якому необхідно отримати найбільш достовірну інформацію щодо функціонування та взаємодії структурних елементів між собою.

Етап 2. Формування мети і завдань оцінки ефективності діяльності кластера.

На даному етапі авторської методики оцінки ефективності діяльності кластера керівництвом формуються цілі і завдання, які повинні бути досягнуті по завершенню всіх етапів.

Мета: оцінка ефективності діяльності кластера при розробці продукції.

Завдання: визначити критерії оцінки ефективності діяльності кластера; визначити ключові показники ефективності та збалансовану систему показників діяльності кластера; аналіз отриманої інформації та інтерпретацію показників.

Завдяки цьому етапу авторської методики, створюються цільові орієнтири, які необхідно буде досягти по завершенню всіх запланованих процедур.

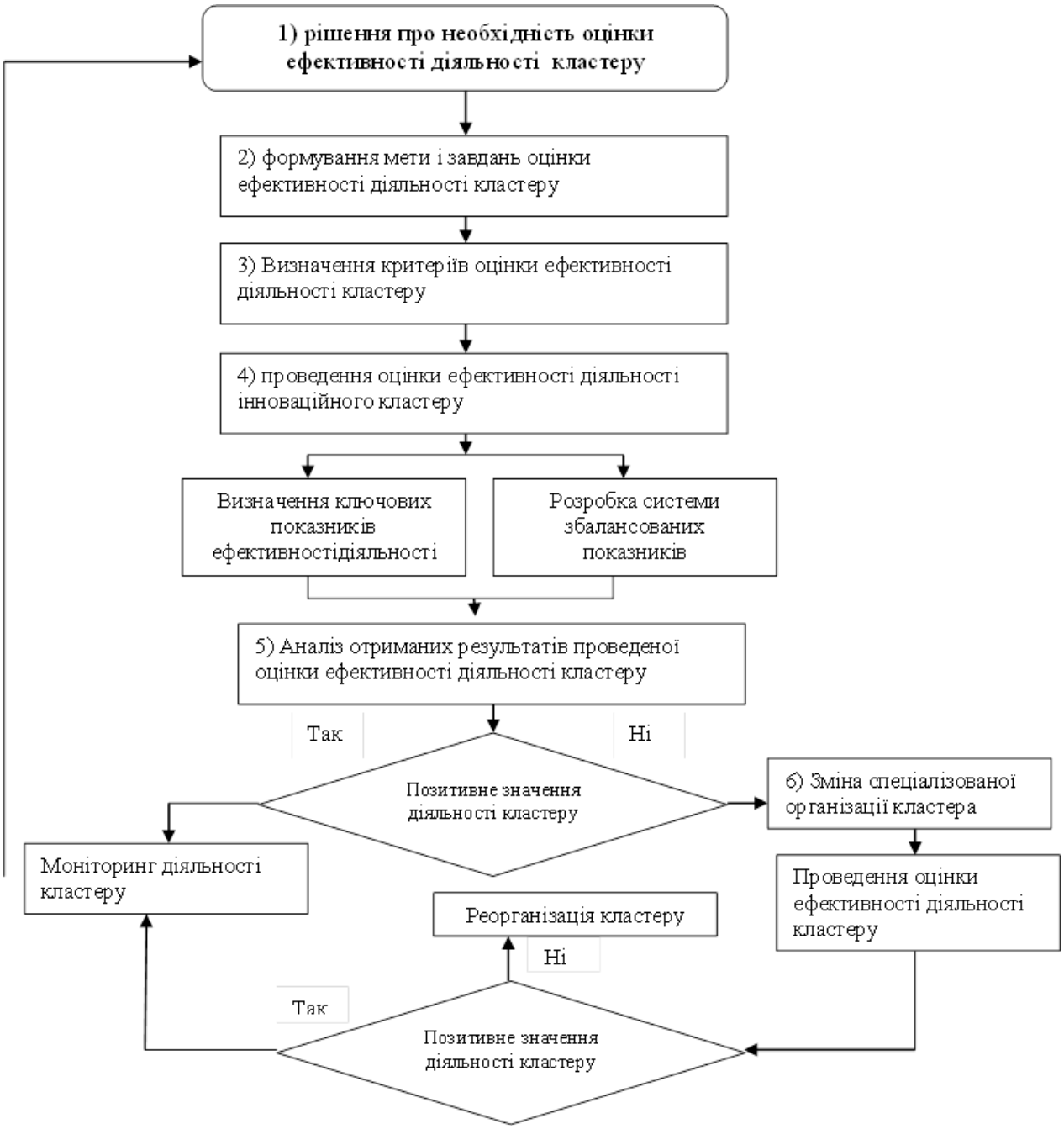


Рис. 3.6. Блок-схема методики оцінювання ефективності діяльності кластера

Етап 3. Визначення критеріїв оцінки ефективності діяльності кластера.

Критерії: якість виробничої системи; ефективність; узгодженість зі стратегією і цілями підприємства; доцільність дій, що вживаються; час, витрачений на розробку продукції; кількість матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються при проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Етап 4. Визначення ключових показників ефективності та збалансованої системи показників. На даному етапі методики оцінки ефективності діяльності кластера здійснюється визначення ключових показників ефективності та збалансованої системи показників. За допомогою яких стає можливим здійснювати моніторинг. Для того, щоб проаналізувати ефективність діяльності компанії за минулі періоди, доцільно виділяти ключові показники ефективності. Здійснення їх моніторингу здатне показати важливі для підвищення ефективності тенденції. Одночасно з цим використання ключових показників ефективності дозволяє керівництву контролювати практично всі напрямки діяльності, як в масштабах всього кластера, так і на рівні окремих структурних підрозділів.

На даному етапі авторської методики заплановано виконання декількох обов'язкових процедур.

Визначення ключових показників ефективності діяльності кластера. Ключові показники ефективності, що беруть участь в оцінці ефективності діяльності кластера: число використаних об'єктів інтелектуальної власності; кількість отриманих патентів; інноваційна активність кластера; кількість створюваних робочих місць на підприємствах кластера; частка інноваційної продукції в обсязі світового ринку.

Визначення ключових показників ефективності діяльності інноваційного кластера необхідно для формування тих орієнтирів, за допомогою яких стане можливим проводити в майбутньому детальний аналіз.

Визначення збалансованої системи показників ефективності діяльності кластера. У даному випадку можливо використовувати скорочену варіацію збалансованої системи показників, розроблену спеціально для кластерів і наведену у табл. 3.2.

Необхідно зазначити, що явна перевага збалансованої системи показників полягає в тому, що компанія, яка впровадила дану систему, отримує в своє розпорядження «систему координат» дії в повній відповідності з прийнятою стратегією компанії будь-яких рівнях управління і пов'язують різні функціональні області, як, наприклад, управління персоналом, фінанси, інформаційні технології та інші. Наявність вищевказаного етапу в авторській методиці оцінки ефективності діяльності кластера дозволяє керівництву мати в своєму розпорядженні інструмент для прийняття управлінського рішення, заснованого на аналізі актуальної та достовірної інформації про діяльність кластера.

Етап 5. Проведення оцінки ефективності діяльності кластера.

Попередні етапи методики оцінки ефективності діяльності кластера в сукупності створили необхідну основу для безпосереднього проведення процесу дослідження діяльності кластеру.

На даному етапі керівництво зможе здійснювати збір інформації, що стосується процесу розробки продукції. Тим самим це може в перспективі сприятливо відбитися на всьому кластері в цілому. Можна виокремити кілька особливостей, які притаманні даному етапу: отримування об'єктивної та своєчасної інформації про процес проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; надання безпосереднього управлінського впливу на процес розробки інноваційної продукції; внесення коригування в процес проведення науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи. Одночасно з цим досягають деякі проміжні результати. А саме: забезпечення всебічного

контролю за діяльністю кластера; поява налагодженого каналу отримання інформації щодо того, як функціонує кластер в цілому.

У процесі проведення оцінки ефективності діяльності кластера доцільно відзначити ті труднощі, з якими стикаються вони у своїй діяльності. Природно, що в процесі розробки продукції можливе виникнення проблем, що представляють із себе, наприклад:

збій у постачанні необхідних матеріалів для виконання інноваційного проекту. Це самим негативним чином відіб'ється на термінах розробки і кінцевої вартості інноваційної продукції;

відсутність потрібних висококваліфікованих фахівців, що беруть участь у проведенні процесу НДДКР.

У даному випадку це зможе і зовсім зірвати реалізацію інноваційного проекту – спірні ситуації між замовником і кластерами в плані технічних характеристик майбутньої продукції. Все це у сукупності має бути враховано при оцінюванні ефективності діяльності кластера і представлено для подальшого вивчення.

Етап 6. Аналіз отриманих результатів проведеної оцінки ефективності діяльності кластера. На наступному етапі в методиці оцінки ефективності діяльності кластера здійснюється аналіз отриманих результатів. Даний етап, в порівнянні з іншими займає ключову позицію. Саме від того, як буде вивчена інформація, що надходить залежить подальша доля кластера. При цьому керівництво може залучати різні сторонні організації, що займаються різного роду консультаціями, для прийняття, найбільш виваженого і правильного управлінського рішення. Це здійснюється з метою, щоб отримати достовірну і об'єктивну інформацію про ефективність діяльності кластера в процесі розробки продукції. Аналізом інформації, одержуваної від кластерів, займається робоча група, створена з представників кластера, спеціалізованої організації, регіонального органу виконавчої влади. На основі отриманих результатів будуть

вироблятися конкретні пропозиції щодо подальшого функціонування кластера. Використання даного етапу є важливою умовою для успішного застосування методики оцінки ефективності діяльності кластера.

Етап 7. Вибір подальшого шляху розвитку діяльності кластера.

Заключний етап авторської методики оцінки ефективності діяльності кластера пов'язаний із вибором керівництвом подальшого шляху розвитку його діяльності. При цьому аналіз отриманих результатів проведеної оцінки ефективності діяльності. Отримавши в своє розпорядження всю необхідну інформацію, керівництво може вибрати кілька варіантів подальшого розвитку подій. А саме:

1) Якщо в результаті оцінки кластера був отриманий результат, що показує, що діяльність ефективна: при виробництві продукції не витрачаються зайві матеріальні та фінансові ресурси, час, витрачений на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, не перевищує норматив, то згідно авторської методики буде здійснюватися подальший моніторинг діяльності кластера. Він буде проводитися до тих пір, поки не виникне нова потреба в оцінці ефективності діяльності кластера.

2) Якщо результат оцінки кластера показує, що діяльність неефективна: витрачається велика кількість матеріальних і фінансових ресурсів, і час витрачається набагато більше відведеного нормативу, то у керівництва існує кілька шляхів: після консультації з регіональними органами виконавчої влади, може бути прийнято рішення про реорганізацію кластера; зміна спеціалізованої організації з управління кластером. Керівництво, при розробці управлінського рішення, має розуміти, що вплине найкращим чином на кластер. Після цього доцільно повторне використання методики оцінки ефективності діяльності кластера.

2.1) Якщо другий результат оцінки кластера показує, що його діяльність неефективна, і він не задовольняє потребам держави в продукції, то керівництво

спільно з регіональними органами виконавчої влади та спеціалізованою організацією приймає рішення про проведення реорганізації з можливістю подальшої ліквідації кластера.

2.2) Якщо в результаті оцінки кластера був отриманий результат, що показує, що його діяльність ефективна, то здійснюється подальший моніторинг його діяльності. До того моменту як керівництво кластера не прийме рішення про проведення нової оцінки ефективності діяльності. Представлена авторська методика оцінки ефективності діяльності кластера дозволяє в оперативному режимі здійснювати моніторинг і регулювання його діяльності. Частота використання авторської методики повинна визначатися керівництвом, але автором дослідження вироблено кілька рекомендацій щодо її застосування:

якщо ситуація в економічній системі регіону або країни в цілому характеризується зростанням різних негативних тенденцій, то доцільно проводити оцінку ефективності діяльності кластера один раз на рік по закінченню календарного року;

якщо ситуація в економічній системі регіону і країни в цілому відрізняється позитивними течіями, то проведення оцінки ефективності діяльності кластера можливо здійснювати один раз на три роки.

Отже, застосування даної авторської методики оцінки ефективності діяльності базується на отриманих особисто автором дослідження результатах і дозволяє керівництву володіти об'єктивною і достовірною інформацією щодо функціонування кластера, а також отримати в своє розпорядження вагомий інструмент прийняття виваженого управлінського рішення.

Висновки до розділу 3

У результаті дослідження удосконалено організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур, що забезпечує системну мотивовану взаємодію всіх ключових учасників процесу соціально-економічного розвитку регіонів, збільшення кількості нових і збереження існуючих робочих місць, зростання обсягів інвестиційних ресурсів, розширення податкової бази.

Розроблено алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму задля визначення ефективності діяльності мережевих структур у країнах світу. Використання запропонованого алгоритму дозволить створити сприятливі умови для збільшення ресурсного потенціалу кластерних утворень і реалізувати у повному обсязі їх стратегічні цілі та завдання.

Обґрунтовано необхідність формування належного інфраструктурного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств деревообробної промисловості на основі створення кластерної структури як форми співпраці органів влади, інституцій критичної інфраструктури (транспортної, логістичної, інноваційної, інформаційної, промислової тощо), установ і організацій бізнесового, наукового та освітнього середовища.

У результаті дослідження обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до оцінювання ефективності діяльності кластера, який має базуватися на збалансованій системі показників і реалізація якого має включати такі етапи: формування мети і завдань оцінювання; визначення критеріїв оцінювання; процес оцінювання ефективності (визначення і систематизація ключових показників); аналіз одержаних результатів; моніторинг діяльності кластера; трансформація діяльності кластера та його реорганізація.

Використання даного підходу дозволяє оцінити інституційні умови кластеризації та обґрунтувати організаційні принципи партнерства, здійснити в

оперативному режимі діагностику діяльності кластера, розробити стратегічний план співробітництва.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній магістерській роботі виконано теоретичне узагальнення та визначено пріоритети і шляхи вирішення актуального завдання з формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища.

Основна ідея дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробленні науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування мережевих структур в умовах глобального бізнес-середовища. За результатами дослідження можна зробити такі висновки.

На підставі узагальнення існуючих наукових розробок щодо понятійно-категоріального апарату й моніторингу і діагностики сучасного стану функціонування міжнародних компаній різної галузевої приналежності уточнено суть і зміст понять «мережева економіка», «мережева структура», «кластерна структура» тощо.

Удосконалено організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку мережевих структур, що забезпечує системну мотивовану взаємодію всіх ключових учасників процесу соціально-економічного розвитку територій, збільшення кількості нових і збереження існуючих робочих місць, зростання обсягів інвестиційних ресурсів, розширення податкової бази. Розроблено алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму задля визначення ефективності діяльності мережевих структур. Використання запропонованого алгоритму дозволить створити сприятливі умови для збільшення ресурсного потенціалу кластерних утворень і реалізувати у повному обсязі їх стратегічні цілі та завдання.

Обґрунтовано необхідність формування належного інфраструктурного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств деревообробної промисловості на основі створення кластерної структури як форми співпраці органів влади, інституцій критичної інфраструктури

(транспортної, логістичної, інноваційної, інформаційної, промислової тощо), установ і організацій бізнесового, наукового та освітнього середовища.

Запропоновано комплексний підхід до оцінювання ефективності функціонування мережевих структур (кластерів).

У результаті дослідження встановлено, що існує безліч ризиків, які слід враховувати при організації експортної діяльності міжнародних компаній. Тому доцільно здійснювати безперервний моніторинг, системний аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності міжнародних компаній і на цій основі управляти ними за допомогою комплексу методів, засобів та інформаційних систем, які дозволяють вжити своєчасних заходів з їх мінімізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кизим М. О., Хаустова В. Є. Український досвід формування кластерних структур. *Проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 3-11.

2. Kyzym M., Khaustova V. Cluster Format for Arranging and Implementing Industrial Policy. *ACTA INNOVATION*. 2015. № 17. URL: http://www.proakademia.eu/acta-innovations/wydania/numery2015/nr-17/311.html (дата звернення: 21.09.2022).

3. Wang D., Gryshova I., Balian A., Kyzym M., Salashenko T., Khaustova V., Davidyuk O. Assessment of Power System Sustainability and Compromises between the Development Goals. *Sustainability*. 2022. Vol. 14. Iss. 4. Article 2236. https:// doi.org/10.3390/su14042236.

4. Хаустова В. Є., Трушкіна Н. В. Теоретичні підходи до визначення поняття «мережева структура». *Бізнес Інформ*. 2022. № 8. С. 12-19. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-8-12-19.

5. Bezpartochnyi M., Revenko D., Dolha H., Trushkina N. Model Tools for Diagnosing the Stability and Survivability of Economic Systems. *Distributed Sensing and Intelligent Systems. Studies in Distributed Intelligence* / Edited by M. Elhoseny, X. Yuan, Sd. Krit. Switzerland, Cham: Springer, 2022. P. 275-288. https://doi.org/10.1007/978-3-030-64258-7_25.

6. Trushkina N. Development of the information economy under the conditions of global economic transformations: features, factors and prospects. *Virtual Economics*. 2019. Vol. 2. No. 4. P. 7-25. https://doi.org/10.34021/ ve.2019.02.04(1).

7. Andersen B. Knowledge and Innovation in the New Service Economy. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2001. 314 p.

8. Barney D. The Network Society. 1st ed. Cambridge: Polity Press, 2004. 216 p.

9. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y., 1976. 507 p.

10. Broekel T., Boschma R. Knowledge networks in the Dutch aviation industry: the proximity paradox. *Journal of Economic Geography*. 2012. Vol. 12. Iss. 2. P. 409-433. https://doi.org/10.1093/jeg/lbr010.

11. Castells M. The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process. Oxford, UK; Cambridge, MA: Blackwell, 1989. 353 p.

12. Castells M. The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture. Cambridge, MA; Oxford, UK: Wiley Blackwell, 2011. 656 p.

13. Delgado M., Porter M., Stem S. Clusters and Entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*. 2010. Vol. 10. No. 4. P. 495-518.

14. Enright M. J. Regional clusters and multinational enterprises: independence, dependence, or interdependence? *International Studies of Management and Organization*. 2000. Vol. 30. P. 14-138.

15. Etzkowitz H., Zhou Ch. The Triple Helix: University–Industry–Government Innovation and Entrepreneurship. 2nd ed. New York: Routledge, 2018. 342 p.

16. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. New York: Viking, 1998. 179 p.

17. Ketels C., Memedovic O. From Clusters to Cluster-Based Economic Development. *International Journal of Technological Learning, Innovation, and Development*. 2008. Vol. 1. P. 375-392.

18. Leydesdorff L. The Triple Helix, Quadruple Helix, …, and an N-Tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-Based Economy? *Journal of the Knowledge Economy*. 2012. Vol. 3. Iss. 1. P. 25-35. https://doi.org/10.1007/s13132-011-0049-4.

19. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. New Jersey, Princeton: Princeton Unoversity Press, 1962. 283 p.

20. Madsen J. B., Davis E. P. Equity Prices, Productivity Growth, and the “New Economy”. *The Economic Journal*. 2006. Vol. 116. No. 513. P. 791-811.

21. Malone T. W., Laubacher R. The Dawn of the E-Lance Economy. *Harvard Business Review*. 1998. September-October. URL: https://hbr.org/1998/09/the-dawn-of-the-e-lance-economy.

22. Mayer-Schönberger V., Ramge Th. Reinventing Capitalism in the Age of Big Data. New York: Avenue of the Americas, 2018. 288 p.

23. Piazolo D. The new economy and the international regulatory framework. *Kiel Working Papers*. 2001. Vol. 1030. P. 1-40.

24. Podolny J. M., Page K. L. Network forms of Organizations. *Annual Rev. of Sociology*. 1998. № 24. P. 57-76.

25. Porter M. E. Competitive advantage. New York: Free press; London: Collier Macmillan, 1985. 592 p.

26. Porter M. E. Clusters and New Economics of Competition. *Harward Business Review*. 1998. November – December. P. 77-90.

27. Romer P. M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. P. 345-399.

28. Shapiro C., Varian H. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. Boston, Mass: Harvard Business School Press, 1999. 352 p.

29. Stehr N. Knowledge Societies. London: Sage, 1994. 304 p.

30. Tapscott D. The digital economy: promise and peril in the age of networked intelligence. New York: McGraw-Hill, 1997. 352 p.

31. Temple J. The assessment: the New Economy. *Oxford Review of Economic Policy*. 2002. Vol. 18. Iss. 3. P. 241-264.

32. Webster F. Theories of the Information Society. London: Routledge, 2002. 312 p.

33. Van Djik J. The Network Society: Social Aspects of New Media. *De Netwerkmaastchappij*. The Netherlands, Houten: Bohn Staflen Van Loghum, 1991. P. 6-40.

34. Бусарєва Т. Г. Мережева економіка як нова форма розвитку економіки. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 4(47). С. 9-13.

35. Січкаренко К. О. Мережева організація інноваційної діяльності: наук. доповідь. Київ: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2015. 48 с.

36. Дзядук Т. В. Мережева економіка як елемент формування сучасної світової господарської системи. *Економіка та держава*. 2008. № 7. С. 25-27.

37. Кіт Л. З. Еволюція мережевої економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3. Т. 2. С. 187-194.

38. Галайда В. А. Мережева економіка в умовах глобалізації. Харків: Ранок, 2010. 290 с.

39. Круш П. В., Кожемяченко О. О. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 320 с.

40. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку. Київ: НАУ, 2011. 287 с.

41. Ievtushenko G. V., Sardak Y. I., Pastukhova N. V. Development trends of network economy in Ukraine and in the world. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер.: Економічна*. 2016. Вип. 90. С. 131-138.

42. Кравчук І. П. Еволюція терміну «мережева економіка»: сутність та підходи до її визначення. *Інноваційна економіка*. 2011. № 6. С. 44-51.

43. Бабій Л. В. Теоретичні підходи до визначення параметрів розвитку мережевої економіки. *Міжнародна економічна політика*. 2012. Спецвип. Ч. 2. С. 29-37.

44. Нечипорук Л. В. Теоретичні аспекти формування мережевої економіки. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1(20). С. 76-84.

45. Ковальчук Т. Т. Глобальна інформаційно-мережева економіка: цивілізаційні перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 12(150). С. 15-23.

46. Маслов А. О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення: монографія. 2-е вид., випр. і доп. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2016. 512 с.

47. Пушак Я. Я. Сучасні тенденції розвитку мережевої економіки на підприємствах в умовах глобальних викликів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 608-612.

48. Подлужна Н. О. Досягнення економічного прогресу в Україні та її регіонах на основі диверсифікації форм економіки знань і прояву ефекту меліоризму. *Управління економікою: теорія та практика*: зб. наук. пр. Київ: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2017. С. 121-133.

49. Топішко Н. П., Топішко І. І., Галецька Т. І. Мережева економіка як форма соціальноекономічної організації в глобальних координатах. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка.* 2018. № 8(36). С. 33-38. https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-8(36)-33-38.

50. Тульчинська С. О., Шашина М. В. Парадигмальні особливості становлення мережевої економіки як складової структурної модернізації регіональної економіки. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Сер.: Економіка і управління*. 2019. Т. 30(69). № 1. С. 84-88.

51. Шашина М. В. Динаміка розвитку мережевих структур у напрямі структурної модернізації регіональної економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 50-2. https://doi.org/10.32843/bses.50-46.

52. Гусь А. В. Щодо співвідношення поняття «цифрова економіка» та суміжних категорій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Право*. 2020. Вип. 62. С. 189-193.

53. Самойленко А. О. Глобальні можливості мережевої економіки в сучасних умовах інформаційного простору. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*. 2020. Т. 25. Вип. 6(85). С. 33-37. https://doi.org/10.32782/2304-0920/6-85-7.

54. Нямещук Г. В. Якісні характеристики формування «нової» економіки в контексті інформатизації світогосподарського розвитку. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2014. Вип. 118. Ч. ІІ. С. 113-121.

55. Комеліна О. В., Мироненко В. І. Інформаційно-мережева економіка та стан її розвитку в Україні. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. Вип. 1(01). С. 106-111. https://doi.org/10.32782/dees.1-17.

56. Ігнатюк А. Теоретико-методологічні підходи до дослідження мережевої економіки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер.: Економіка*. 2011. Вип. 128. С. 16-19.

57. Артьомова Т. І. Ціннісні засади рівноважного економічного розвитку в умовах новітніх глобальних викликів. *Український соціум*. 2021. № 3(78). С. 88-106. https://doi.org/10.15407/socium2021.03.088.

58. Войтович Р. Мережеве суспільство як нова форма соціальної організації в умовах глобалізації. *Політичний менеджмент*. 2010. № 5. С. 3-18.

59. Топоркова О. С. Генезис теорії інформаційно-мережевої економіки. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4330.

60. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2. С. 77-90.

61. Сохацька О. М., Микитюк М. В. Економічний розвиток країн Європи: екологічний аспект. *Економіка природокористування та охорона навколишнього середовища*. 2016. Вип. ІІІ-ІV (63-64). С. 221-233.

62. Загорський В. С., Кизим М. О., Хаустова В. Є. Кластеризація економік країн світу й України: досвід і проблеми. *Проблеми економіки*. 2010. № 1. С. 3-7.

63. Кизим М. О. Промислова політика та кластерізація економіки України: монографія. Харків: Інжек, 2011. 304 с.

64. Хаустова В. Є. Промислова політика та відмінності у розвитку промисловості в інтеграційних об'єднаннях. *Дослідження та оптимізація економічних процесів*: кол. монографія / за ред. О. В. Манойленко. Харків: НТУ «ХПІ», 2014. С. 323-343.

65. Kochanska E., Kyzym M., Khaustova V., Klimek A. R., Adamkiewicz I. The Benchmarking Analysis of Prospects for Development of Cluster Initiatives in Poland and Ukraine. *ACTA INNOVATION*. 2016. № 21. P. 26-50.

66. Trushkina N., Shyposha V. Cluster Initiatives as a Mechanism for Modernizing the National Economy: Adaptation of European Practice. *Moderní aspekty vědy*: XIV Díl mezinárodní kolektivní monografie. Česká republika: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o., 2021. Str. 590-601.

67. Liashenko V., Trushkina N. Institutional Principles of Formation of Cross-border Transport and Logistics Cluster in the Conditions of Digital and Sustainable Development. *Green, Blue & Digital Economy Journal*. 2021. Vol. 2. No. 3. P. 90-100. https://doi.org/10.30525/2661-5169/2021-3-14.

68. Liashenko V., Ivanov S., Trushkina N. A Conceptual Approach to Forming a Transport and Logistics Cluster as a Component of the Region's Innovative Infrastructure (on the Example of Prydniprovsky Economic Region of Ukraine). *Virtual Economics*. 2021. Vol. 4. No. 1. P. 19-53. https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01(2).

69. Прокопишин О., Пушак Г., Трушкіна Н. Організаційно-економічний механізм управління розвитком кластерних структур в агропромисловому

комплексу економічних районів України. *Věda a perspektivy*. 2021. № 7(7). Str. 175-188. https://doi.org/10.52058/2695-1592-2021-7(7)-175-188.

70. Юрчак О. Що необхідно для розвитку кластерів в Україні. *GMK Center*. 2020. 15 жовтня. URL: https://gmk.center/ua/opinion/shho-neobhidno-dlya-rozvitku-klasteriv-v-ukraini/.

71. Чужиков В. І., Лук'яненко О. Д. Кластерна політика Європейського Союзу. *Економіка України*. 2013. № 2(615). С. 81-91.

72. Porter M. E. Competitive advantage. New York: Free press; London: Collier Macmillan, 1985. 592 p.

73. Porter M. E. Clusters and New Economics of Competition. *Harward Business Review*. 1998. November – December. P. 77-90.

74. Delgado M., Porter M., Stem S. Clusters and Entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*. 2010. Vol. 10. No. 4. P. 495-518.

75. Fukuyama F. The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. *The Atlantic Monthly*. 1999. May. URL: http://spot.colorado.edu/~mcguire/disruption.htm (дата звернення: 07.06.2022).

76. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1: The Rise of the Network Society (with a New Preface). 2nd ed. Oxford: Wiley Blackwell, 2010. 656 p.

77. Etzkowitz H. The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action. 1st ed. New York: Routledge, 2008. 180 p. https://doi.org/10.4324/9780203929605.

78. Etzkowitz H., Zhou Ch. The Triple Helix: University–Industry–Government Innovation and Entrepreneurship. 2nd ed. New York: Routledge, 2018. 342 p.

79. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix – University-Industry Government Relations: A Laboratory for Knowledge-Based Economic Development. *EASST Review*. 1995. Vol. 14. No. 1. P. 14-19.

80. Leydesdorff L. The Triple Helix, Quadruple Helix, …, and an N-Tuple of Helices: Explanatory Models for Analyzing the Knowledge-Based Economy? *Journal of the Knowledge Economy*. 2012. Vol. 3. Iss. 1. P. 25-35. https://doi.org/10.1007/s13132-011-0049-4.

81. Ketels C. Clusters of Innovation in Europe. *Structural Change in Europe 3 – Innovative City and Business Regions*. Bollschweil: Hagbarth Publications, 2004. P. 1-5.

82. Ketels C., Memedovic O. From Clusters to Cluster-Based Economic Development. *International Journal of Technological Learning, Innovation, and Development*. 2008. Vol. 1. P. 375-392.

83. Orvedal L. Industrial clusters, asymmetric information and policy design. *Discussion Paper*. 2002. No. 25. P. 1-17.

84. Podolny J. M., Page K. L. Network forms of Organizations. *Annual Rev. of Sociology*. 1998. № 24. P. 57-76.

85. Broekel T., Boschma R. Knowledge networks in the Dutch aviation industry: the proximity paradox. *Journal of Economic Geography*. 2012. Vol. 12. Iss. 2. P. 409-433. https://doi.org/10.1093/jeg/lbr010.

86. Січкаренко К. О. Мережева організація інноваційної діяльності: наук. доповідь. Київ: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2015. 48 с.

87. Подчасова П. Віртуальні підприємства як сучасна форма організації виробництва. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем*: зб. наук. пр. МННЦ ІТіС. Київ, 2009. Вип. 14. С. 24-45.

88. Залужний А. Л. Інформаційно-мережеві виміри сучасної економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 50-1. С. 59-63. https://doi.org/10.32843/bses.50-10.

89. Войтович Р. Мережеве суспільство як нова форма соціальної організації в умовах глобалізації. *Політичний менеджмент*. 2010. № 5. С. 3-18.

90. Смоляр Л. Г., Котенко О. А. Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1660.

91. Парубець О. М. Взаємозв'язок понять «мережа» і «мережева структура» як інтеграційних об'єднань підприємств транспорту. *Ефективна економіка*. 2014. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2870.

92. Керея О. С. Мережа як базова структура інформаційної економіки. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер.: Економічна*. 2016. Вип. 91. С. 26-32.

93. Паливода О. М. Галузеві мережеві структури: критерії ідентифікації та оцінювання міжфірмових взаємовідносин. *Економіка та держава*. 2017. № 5. С. 75-78.

94. Борисенко Ю. В., Маматова Т. В. Базові цінності та принципи мережевої взаємодії у мережевих системах місцевого розвитку. *Аспекти публічного управління*. 2017. Т. 5. № 12. С. 17-26. https://doi.org/10.15421/15201745.

95. Данилович-Кропивницька М. Л. Формування мережевої культури в інституційному середовищі взаємодії підприємницьких структур. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. № 15. С. 278-285.

96. Пахаренко О. В. Дослідження змісту економічної категорії «мережеві структури». *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 4. С. 282-293. https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-4-32.

97. Долішній М. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах. *Регіональна економіка*. 2004. № 3. С. 16-32.

98. Schumpeter J. A Theory of Economic Development (Social Science Classics Series). London: Routledge, 1980. 320 p.

99. Porter M.E. The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*. 2003. Vol. 37. P. 549-578.

100. Модернізація механізмів розвитку малого і середнього бізнесу: монографія / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т екон. пром-сті. Донецьк, 2011. 326 с.

101. Мельник М.І. Аналіз розвитку ІТ-кластерів та їх впливу на соціально-економічну динаміку. Стратегічні пріоритети та інструменти стимулювання розвитку ІТ-кластерів у формуванні інноваційної екосистеми країни. *Просторові форми організації бізнесу в Україні: тенденції, перспективи та механізми розвитку*: наукова доповідь / наук. редактор М.І. Мельник; НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2018. 107 с.

102. Бізнес-кластери: потрійна сила [Електронний ресурс]. URL: http://www.innovations.com.ua/ua/articles/op-manage/19558/biznes-klasteripotrijna-sila.

103. Аніщенко І.В. Кластерний аналіз регіонального розвитку малого бізнесу в Україні. *Економіка та держава*. 2005. № 9. С. 55-58.

104. Панкова М.О. Кластерна політика як інструмент стратегічного менеджменту. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2012. № 6 (2). С. 38-43.

105. Білик В.В. Переваги формування інноваційних кластерів в сучасній економіці. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 1. Ч. 1. С. 61-64.

106. Продіус Ю. І., Ткаченко А. М. Кластерна форма організації підприємств як головний напрямок регіонального розвитку. *Економіка: реалії часу* [Електр. ресурс]. 2013. № 1(6). С. 136-141. URL: http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html.

107. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління. Київ: Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2000. 176 с.

108. Дятлова В.В., Петрик І.В. Інноваційний потенціал економіки: методичний підхід до оцінки та групування регіонів. *Держава та регіони*. *Сер.: Економіка та підприємництво*. 2018. № 1(100). С. 106-112.

109. Дятлова В.В., Положенцева К.В. Зовнішньоекономічна діяльність України: регіональні особливості, тенденції та напрями розвитку. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 1(38). С. 73-78.

110. Варналій З. Актуальні проблеми зміцнення потенціалу регіонів України. *Банківська справа*. 2004. № 2. С. 71-84.

111. Буркинський Б.В., Лазарєва Є.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / НАН України, Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. Одеса, 2007. 140 с.

112. Національна програма кластерного розвитку до 2027 року. Концепція. Орієнтири розвитку. Рекомендації / О. Юрчак та ін. Київ: АППАУ, Платформа Industry4Ukraine, 2020. 76 с.

113. Собкевич О., Русан В., Юрченко А. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні: аналіт. записка. Київ: НІСД, 2012. URL: http://old2.niss.gov.ua/articles/760/.

114. Халецька А. Що таке логістичний хаб: приклади й відмінності від складів [Електронний ресурс]. 2021. 16 лютого. URL: https://wareteka.com.ua/uk/blog/shho-take-logistichnij-hab-prikladi-j-vidminnosti-vid-skladiv/.

115. Долгая С. ТОП-50 логістичних компаній світу: Amazon очолив рейтинг провідних 3PL-операторів [Електронний ресурс]. 2019. 18 вересня. URL: https://logist.today/dnevnik_logista-uk/2019-09-18/top-50-logisticheskih-kompanij-mira-amazon-vozglavil-rejting-vedushhih-3pl-operatorov-2/.

116. Деревообробна промисловість україни та країн світу: стан, проблеми і перспективи розвитку: кол. моногр. / за ред. М. О. Кизима, І. О. Губарєвої. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2021. 272 с.

117. Furniture e-commerce worldwide – statistics & facts. URL: https://www.statista.com/topics/9979/furniture-e-commerce/#dossier-chapter1.

118. Revenue of the furniture market worldwide in 2021, by country. URL: https://www.statista.com/forecasts/758621/revenue-of-the-furniture-market-worldwide-by-country#:~:text.

119. Leading exporting countries of furniture worldwide in 2021. URL: https://www.statista.com/statistics/1053231/furniture-leading-exporters-worldwide/.

120. Амоша О. І., Трушкіна Н. В., Шипоша В. А. Механізм формування та управління розвитком бізнес-інтегрованих структур у східних регіонах України. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 3(65). С. 4-23. https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-3(65)-4-23.

121. Lazarenko D. Socioeconomic indicators of energy-efficient development of the region. *European Cooperation*. 2016. Vol. 8. No. 15. P. 88-93.

122. Мочерний С. В., Мочерна Я. С. Політична економія: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 684 с.

123. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. *Економіка України*. 2007. № 3. С. 60-67.

124. Горин М. П. Механізми розвитку промислового виробництва регіону. *Регіональна економіка*. 2009. № 1. С. 59-66.

125. Данькевич О. Г. Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2012. № 44. С. 166-173.

126. Макаренко М. В. Механізм управління формуванням конкурентних переваг регіону. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3(129). С. 215-223.

127. Лазаренко Д.О. Інформація як ресурс управління соціально-економічними системами. *Social and Economic Changes of Contemporary Society*. Poland, Opole: Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu, 2017. P. 96-100.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Підходи до визначення терміна «мережева економіка», які запропоновано різними науковими школами

Трактування	Представники наукових шкіл
1	2
Форма економічної діяльності, яка базується на глобальному електронному середовищі із переважанням у якості найважливіших елементів продуктивних сил знань й інформації та прискореній динаміці між попитом та пропозицією	В. Матюшок
Стан економіки, який виникає, коли інфраструктура, що обслуговує функціонування економіки певної країни або групи країн, заснована на використанні Інтернет-технологій, при цьому змінює властивості як економічна система взагалі, так і її окремі елементи	С. Парінов
Мережева системно організована багаторівнева просторова структура взаємовідносин в Інтернеті, телекомунікаційних мережах та інших мережевих структурах між економічними агентами, що включає індустрію створення нових інформаційних технологій і інформаційних продуктів, телекомунікаційні і провайдерські послуги, електронний бізнес, електронні ринки, електронні біржі тощо	С. Дятлов та ін.
Одна з форм організації соціально-економічної діяльності в рамках моделі ринкової економіки з високим рівнем інформатизації	Т. Дзядук; Л. Кіт
Якісно нова форма господарського порядку, яка витісняє ієрархічні командно-службові ринкові форми економічних відносин у суспільстві	Р. Вайбер
Особлива форма економічної діяльності, що базується на горизонтальних зв’язках, глобальному електронному середовищі, з переважанням як найважливіших елементів продуктивних сил знань, інформації стосунків, що забезпечують миттєву реакцію на попит і пропозицію (природа мережевої економіки заснована на розмаїтих тісних зв’язках між суб’єктами стосунків)	В. Галайда
Нова економічна система суспільства, що відбиває закономірності розвитку людського суспільства загалом та окремих націй на певному рівні соціально-економічних відносин, які у ньому склалися з урахуванням найзагальніших для них характеристик	П. Круш О. Кожемяченко
Традиційна економіка, яка помножена на інформаційні ресурси та технології	В. Новицький; Г. Євтушенко та ін.
Якісно нова форма економічного порядку, що витісняє ієрархічні форми з обслуговування економічних відносин в суспільстві	І. Кравчук; Л. Бабій; Л. Нечипорук

Закінчення таблиці А.1

1	2
Форма інноваційної економіки, яку пов’язано з виробництвом і розподілом мережевих благ, економією на масштабі і зовнішніх ефектах	І. Стрілець
Економіка, яку пов’язано з виробництвом і розподілом мережевих благ, із характерними для них властивостями компліментарності, сумісності, стандартності, ефекту масштабу, ефекту пастки та мережевими зовнішніми ефектами	Т. Ковальчук
Частина глобальної інформаційної економіки	А. Маслов
Нова модель світової господарської системи	Я. Пушак
Дієвий інструмент для досягнення країною стану економіки знань за рахунок подолання знаннєвої нерівності людства, що має необмежений потенціал для придбання знань при розумному використанні мережевих ресурсів	Н. Подлужна
Форма соціально економічної організації в глобальних координатах	Н. Топішко та ін.
Складова структурної модернізації регіональної економіки	С. Тульчинська М. Шашина
Специфічна форма організації економічної системи країни, котра характеризується високим рівнем інформатизації соціально-економічних відносин і суспільного відтворення, котрий стимулюється державною підтримкою	М. Шашина
Новий тип економічного середовища, що виникає внаслідок оцифрування швидкозростаючих, багатошарових, високоінтерактивних зв’язків між людьми, пристроями та бізнесом у реальному часі	А. Гусь
Особлива форма економічної діяльності глобального електронного середовища	А. Самойленко
Економіка, що заснована на мережевих, комунікаційних технологіях	Г. Нямещук

Додаток Б

Таблиця Б.1

Особливості реалізації кластерної політики в різних країнах світу

Країна	Зміст кластерної політики
1	*2*
Польща	Створено 40 кластерів у 30 сферах економічної діяльності. У 2019 р. вибрано 15 Національних ключових кластерів. Урядом запроваджено 4 кластерні програми, серед яких Ключовий національний кластер та Інтернаціоналізація ключових кластерів, на які виділено 5 млн євро. Здебільшого створено кластери у сфері біотехнологій, аерокосмічній, електронній, енергетичній галузі.
Угорщина	Починаючи з 2000-х років Уряд підтримував розвиток корпоративного співробітництва та кластерів. Кожні 5 років національна політика переглядається і на основі ґрунтовного дослідження стану та аналізу вносяться корективи. На даний час діє Угорська програма кластерного розвитку, у рамках якої виділено на пряме фінансування (організації управління кластером) 3 млн євро і непряме (для учасників кластерів) – 65 млн євро. За 2014-2020 рр. із 176 кластерів-стартапів створено 25 акредитованих крос-секторних кластерів.
Румунія	Налічується 51 кластер, 47 найактивніших об’єднані в асоціацію Clustero. Міністерством освіти та науки започатковано Програму фінансування проєктів для організації та розвитку інноваційних кластерів і Проєкт для підтримки інноваційних кластерів. Окремо виділяється підтримка зростанню доданої вартості, що створюється сектором ІКТ, та інновацій у цій галузі за рахунок розвитку кластерів (900 тис. євро) і POC 2014– 2020 (7 млн євро), POC/PI2.2/OS2.2/Action 2.2.1 (4 млн євро).
Словаччина	Створено 11 кластерів, які об’єднуються у Союз Словацьких кластерів. У 2020 р. Міністерство економіки Словаччини розпочало перший конкурс фінансування для кластерів у рамках Оперативної програми інтегрованої інфраструктури – Схема підтримки організацій промислових кластерів (5 млн євро).
Чехія	У країні створено 74 кластери, 25 з яких об’єднані в Національну Асоціацію кластерів. У 2005 р. розроблено Національну кластерну стратегію на 2005–2008 роки, а пізніше сертифіковану методологію для регіональної та національної кластерної політики. На реалізацію кластерної кооперації виділено 10 млн євро.

Продовження табл. Б.1

1	*2*
Литва	Створено 25 кластерів, 13 з яких об’єднані в Асоціацію литовських кластерів. У рамках двох урядових програм враховано напрями для підтримки кластерів: The project «Promotion and Development of Innovation Networking (INOLINK)» і Lithuanian Innovation Development Programme 2014–2020 (LIDP).
Латвія	Зареєстровано 15 кластерів. У 2017 р. впроваджено латвійську кластерну програму (5,4 млн євро).
Естонія	Використовується назва «бізнес-кластери», під яким мається на увазі об'єднання декількох компаній однієї сфери діяльності або виробляють аналогічну продукцію; до них можуть приєднуватися науково-дослідні та освітні установи, організації системи підтримки підприємництва. Створено загальнонаціональні кластери, які засновані на групі продуктів або послуг, а також регіональні кластери, що базуються на ланцюгах створення цінності. У країні функціонують: логістичний кластер (об'єднує 14 компаній, що займаються транзитними перевезеннями та логістичною діяльністю, два університети й Асоціацію транзиту і логістики); кластер інформаційно-комунікаційних технологій; кластер підприємств вітроенергетики; кластер компаній, які займаються експортом дерев'яних будинків; авіаційний кластер, ключовою метою якого є зростання до 2023 р. внеску компаній авіаційного сектора у загальний ВВП Естонії на 2%.
Нідерланди	Економіку розбито на 20 «мегакластерів», на основі функціонування яких визначено пріоритети інноваційної політики держави
Данія	У 2001 р. проведено градацію кластерів (виділено 16 загальнонаціональних і 13 регіональних кластерів). Далі для кожного з кластерів, за допомогою діалогу між компаніями, що входять до кластеру, і органами влади різних рівнів, розроблено конкретні заходи підтримки. На даний час функціонує 29 кластерів, у яких беруть участь 40% усіх підприємств країни, що забезпечують 60% експорту.
Австрія	При організації кластерних структур головну роль відіграє державна політика щодо стимулювання кооперації між дослідницькими установами та промисловими підприємствами на базі спрощеного регулювання окремих інноваційних програм. Сформовано 76 кластерів, які розділені на 6 типів (виробничі, торгівельні, технологічні, експортні, освітні та змішані). Діють трансграничні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною.
Німеччина	Реалізуються програми кластерів у сфері біотехнологій, в основі яких лежить чинник географічного розміщення компаній. З метою зміцнення і розвитку взаємодії між науково-дослідним сектором і промисловістю Уряд робить акцент на створенні кластерів з просування нових технологій. Кластери об'єднують промислові підприємства, науково-дослідницькі центри та заклади вищої освіти задля виробництва і комерціалізації інноваційних технологій.

Закінчення табл. Б.1

1	*2*
Франція	Кластерні структури створюються переважно на основі партнерства локальних промислових груп, дослідницьких інститутів та університетів. Кластери розвиваються на підставі спільної політики місцевої влади і регіональних підрозділів Міністерства економіки, фінансів і промисловості. На даний час створено 144 регіональних і 82 віртуальних кластерів.
Словенія	Затверджено Програму національного розвитку кластерів
Японія	Відмінність моделі кластерів полягає у ролі держави, що визначає основні напрями розвитку національної інноваційної системи. Кластери в країні визнано дієвою формою кооперації суб'єктів господарювання. Перевагою японського підходу є концентрація необхідних ресурсів на реалізацію основних напрямів, що, в свою чергу, буде стимулювати інтенсивне економічне зростання.
США	Застосовується підхід, що орієнтується на створення середовища, у якому інноваційний розвиток є необхідною умовою «виживання» компаній. Тоді як вибір напрямів своєї інноваційної стратегії здійснюють самі корпорації у результаті маркетингового дослідження кон’юнктури ринків. Кластерний підхід є основою стратегії розвитку економік регіонів у США. Активна реалізація державної політики розвитку дослідницьких університетів, а також масштабна фінансова підтримка призвели до привілейованого становища кластерів та їх інтенсивного розвитку. Найбільш відомим, класичним кластером у світі на даний час є Силіконова долина, феномен якої пояснюється унікальною інфраструктурою і специфічністю середовища ведення бізнесу (високий рівень концентрації освітніх і наукових установ; високорозвинений ринок венчурного капіталу; висока ефективність правової бази; високий рівень конкуренції; простота процедур здійснення банкрутства).