

містів України та Міжнародної науково-практичної конференції – за загальною редакцією академіка АЕН України, професора В. В. Оскольського. – К., 2014. – С. 3–29.

16. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки / В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 4–11.

17. Радіонова І. Ф. Фінансова природа економічних коливань: зміст і моделювання / І. Ф. Радіонова // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 19–34.

18. Статистичний щорічник України за 1994 рік / Міністерство статистики України : відповідальний за випуск В. В. Семченко. – К. : Техніка, 1995. – 519 с.

19. Статистичний щорічник України за 2014 рік // Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua/>

20. Ткаченко В. А. Соціально-економічна еволюція структурних зрушень в економічних системах: Монографія / В. А. Ткаченко. – Д.: ДУЕП, Моноліт, 2008. – 256 с.

21. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60–67.

**С. І. Гриценко**

*академік АЕН України, д-р екон. наук  
Національний авіаційний університет, м. Київ*

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ ОБ'ЄДНАНЬ ПО СПІВПРАЦІ

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність країни визначається здатністю її економіки брати участь в міжнародній торгівлі, конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, освоювати і розширювати певні сегменти на світових ринках, підвищувати продуктивність використання ресурсів, виробляти продукцію, що відповідає світовим стандартам, забезпечувати зростаючий рівень життя населення. В умовах міжнародної конкуренції на рівень продуктивності в одній країні впливає економічне становище в інших країнах через ввезення капіталу, міжнародну торгівлю, що є водночас загрозою її сталому розвитку. Однак з'являється можливість країни спеціалізуватись на конкурентоспроможних експортних для неї сегментах промисловості, в яких її фірми відносно конкурентоспроможні, ніж іноземні, оскільки є для цього внутрішні сприятливі умови. Продуктивність використання національних ресурсів визначається у вартості віддачі від кількості праці або капіталу й залежить від якості й характеристик товарів, послуг та ефективності, з якою вони виробляються та надаються.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначенню перспектив конкурентоспроможності присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Конкурентоспроможність окремої країни залежить, на думку М. Портера, від схильності її промисловості до інновацій та модернізації [1, с. 205]. Інноваційній парадигмі розвитку присвячено праці [2, 8, 13, 15]. Стратегічне ринкове управління в контексті модернізації промисловості досліджується в працях [5, 9, 10, 11, 12]. Від того наскільки будуть вдосконалені, поліпшені, оновлені об'єкти промисловості, приведені відповідно до нових вимог і норм, технічних умов, показників якості, настільки і вітчизняні компанії досягатимуть переваг відносно найсильніших світових конкурентів у відповідь на їх виклики. Зокрема, зали-

шаються дискусійними питання забезпечення конкурентоспроможності країн.

**Метою статті** є визначення та обґрунтування складових, які впливають на забезпечення конкурентоспроможності країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Україна завжди традиційно спиралася на потужний промисловий потенціал. Цьому сприяла наявність на території країни покладів мінерально-сировинних і енергетичних ресурсів, необхідних для розвитку багатогалузевої індустрії, – залізних і марганцевих руд, вугілля, кам'яної солі, калійних руд, карбонатів. Глобалізація змінила оцінку ключових чинників у забезпеченні розвитку промислового потенціалу. Природні ресурси хоч і залишаються основою промислового виробництва, але поступово втрачають свою роль як національний чинник, оскільки можуть бути компенсовані за рахунок імпорту.

Пріоритетного значення набувають чинники інфраструктурного змісту, що забезпечують інноваційний розвиток економіки. На жаль, трансформаційні процеси в цьому напрямі не наблизили Україну до світових лідерів в науково-технологічному і соціально-економічному розвитку. Порівняння з галузевою структурою світової промисловості – не на користь України. Більше 2/3 загального об'єму вітчизняної промислової продукції – це сировина, матеріали і енергетичні ресурси, понад 70% яких йдуть на експорт. Деформована і неефективна галузева структура промислового виробництва, відсталі технології і відсутність інноваційної парадигми розвитку перетворюють Україну на сировинний придаток розвинених країн і місткий ринок для імпорту високотехнологічної продукції [2, с. 5].

Відкрити шлях до європейського світу означає, одночасно, змінити вектор суспільного розвитку, а також зрозуміти, що сучасну модернізацію слід здійснювати по всьому спектру проблем – від технологій і

ринкових трансформацій до демократичних реформ у політиці. Починати необхідно з економіки. Без економіки Україна не вирішить завдань модернізації армії, буде надто уразлива до маніпуляцій економічними факторами з боку недружніх держав, а бідність населення провокуватиме неспокій і радикалізм [3, с. 5].

Держава повинна на законодавчій основі створити конкурентне середовище, зміцнити фінансову, грошову та платіжну систему, здійснити ефективну політику прибутків і соціального захисту, підтримки підприємництва.

Найважливішими факторами конкурентоспроможності на рівні держави є техніко-економічний рівень виробництва та рівень розвитку економіки, величина витрат виробництва, вартість робочої сили, якість вироблюваних товарів, розвиненість інфраструктури, процентні ставки, наявність абсолютних і відносних переваг, валютні курси.

Конкурентоспроможність товаровиробників є похідною конкурентоспроможності країни. Товаровиробники виграють від присутності на ринку сильних внутрішніх суперників, агресивних місцевих постачальників і вимогливих споживачів [1, с. 206]. З метою виживання, привласнення максимального прибутку, оволодіння ринками, залучення покупців товаровиробники використовують рекламу, зниження цін і витрат виробництва, підвищення якості продукції, надання допродажних і післяпродажних послуг, задовольняють запити окремих груп споживачів, підвищують диференціацію своєї продукції, забезпечують зростання автоматизації праці для збільшення віддачі від кожного працівника та проникнення на нові ринки.

Представимо взаємозв'язок складових, що чинять вплив на забезпечення конкурентоспроможності країни з наступною їх інтерпретацією, у вигляді графічної моделі (див. рисунок).

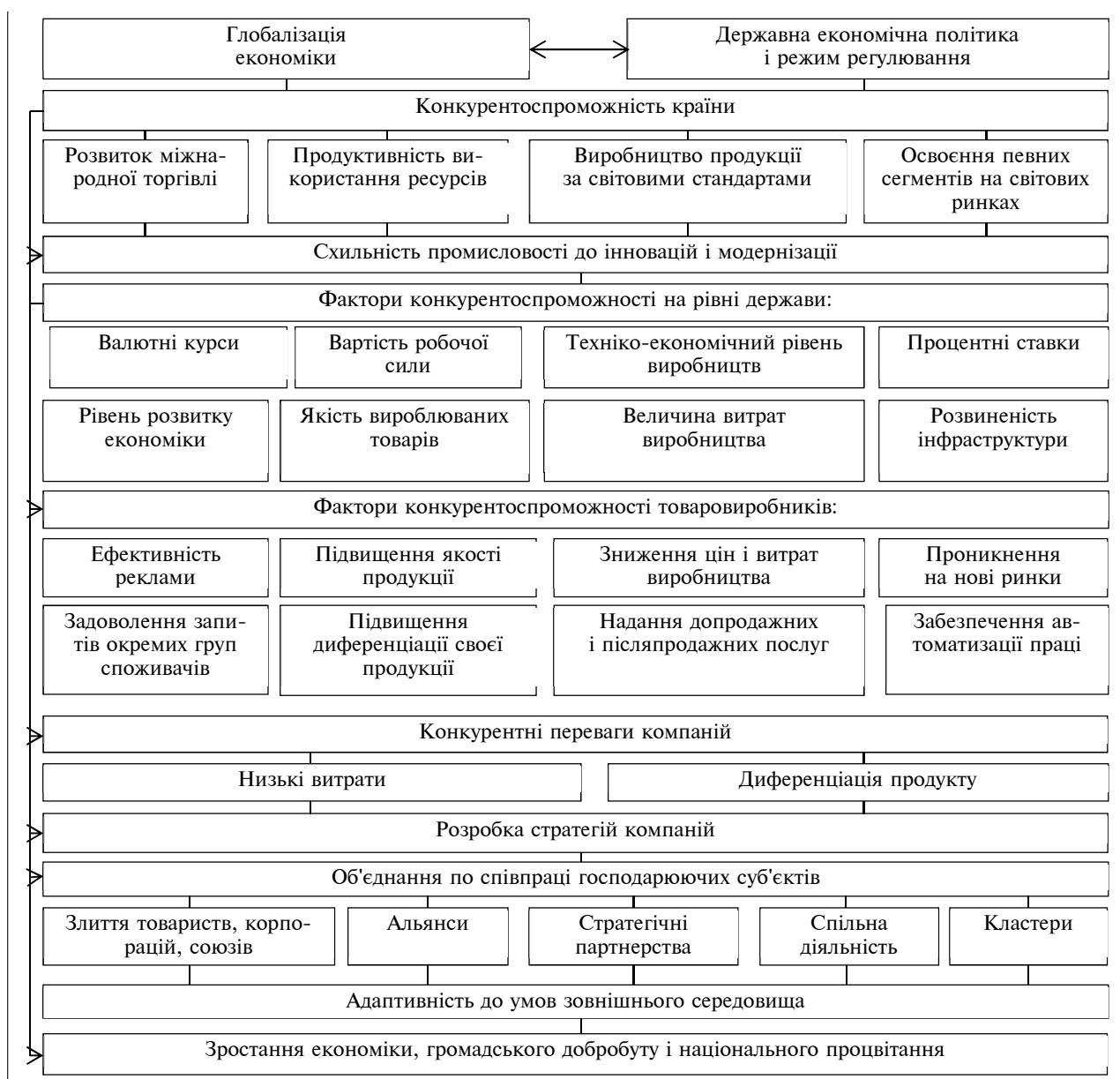


Рисунок. Модель забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті стратегії інновацій та модернізації промисловості на основі об'єднань по співпраці

Об'єднання між партнерами як і суперництво призводить до стратегічного успіху або стратегічної поразки. Важливо визначити в країні зону вільного підприємництва, де дозволено в різних формах спільне підприємництво, географію бізнесу, міру ризику, реакцію об'єднання на можливість і загрози зовнішнього середовища. Мета об'єднання пов'язана з категоріями дохідності та конкурентоспроможності. Конкурентна стратегія є способом розв'язання суперечності між дохідністю і конкурентоспроможністю об'єднання з визначенням стратегічних альтернатив компаній до співпраці. Конкурентна стратегія – це заходи довготривалих дій компанії в боротьбі з конкурентами, що спираються на підвищення якості товарів, зниження витрат, диференціацію продукту, проникнення на нові ринки з метою отримання конкурентних переваг.

Водночас, за М. Портером, основою ефективною діяльності компанії в довгостроковій перспективі є стійка конкурентна перевага. Компанії можуть володіти, як правило, тільки двома видами конкурентних переваг: низькими витратами і диференціацією продукту [4, с. 38]. Вибрані основні типи конкурентних переваг, їх масштаб дозволяють компанії розробити і реалізувати на практиці три найбільш ефективних конкурентних стратегій: лідерство в мінімізації витрат, яке засноване на зниженні витрат виробництва і обігу товару, і диференціація у рамках широкого круга сегментів галузі, а також фокусування у вузьких сегментах галузі. Стратегія фокусування має два різновиди: фокусування на витратах і фокусування на диференціації.

Успішна стратегія диференціації має наступні характеристики [5, с. 259]:

1. Створення цінності для споживачів (зазвичай пов'язано зі встановленням підвищеної ціни, оскільки, по-перше, у разі її успіху значення ціни для покупця зменшується, а по-друге, досягнення відмінностей само по собі пов'язане з певними витратами).

2. Забезпечення сприйманої цінності товарів або послуг (додана цінність має бути правильно сприйнята покупцями завдяки дієвості комунікацій, брендингу).

3. Захист від копіювання (завдання компанії полягає в тому, щоб найбільшою мірою затруднити повторення стратегії диференціації ринковими суперниками з визначенням напрямів синергізму, переваг першого гравця, розвиненої системи технічної або сервісної підтримки, широкого товарного асортименту).

Стратегія інновацій та модернізації – по-перше, направлена на зосередження зусиль підприємств на пошуку принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але невідомих дотепер видів продукції, методів організації виробництва, способів стимулювання персоналу; по-друге, спрямовує дії підприємств на забезпечення динамічного розвитку економіки України – оновлення, заміна застарілого устаткування, нова технологія виробництва, технічне й технологічне його переоснащення. Підприємства, які здійснюють радикальну інновацію мають мету – випередити конкурентів і одноосібно знайти ринкову нішу, де не існує конкуренція або вона незначна. Підприємства, які здійснюють модернізацію мають змогу уникнути фізичного й морального зношування обладнання, узгодити експлуатаційно-технічні показники з економічністю техніки відповідно до новітніх вимог, підвищити ефективність устаткування за рахунок доповнення традиційної техніки сучасними передовими

пристроями, впроваджувати їх у сучасні технологічні процеси, конвеєрні системи та ін. Індустріально розвинуті країни уже давно відмовилися від капітального ремонту устаткування як економічно не вигідного, оскільки він потребує великої кількості робітників, металу та інших матеріальних ресурсів [6, с. 468; 7, с. 486].

Необхідно погодитися з думкою В. Онищенка, що у багатьох випадках ремонтувати та підтримувати старе важче, ніж побудувати нове, адже для побудови нового легше залучити іноземний капітал, нові технології тощо. Індустріалізація країни на новій технологічній основі – зміст нашого економічного розвитку [3, с. 10].

Цей процес повинен здійснюватися на основі останніх світових науково-технологічних досягнень, з урахуванням тенденцій розвитку світової економіки, об'єднанням стратегічних інтересів суспільства в цілому, інтересів власників бізнесу і людей, що працюють в промисловості, а також регіонів, де промислові комплекси переважно зосереджені і до теперішнього часу [8, с. 15].

Україні через обставини не слід нехтувати можливостями технологічних запозичень, ознайомившись з передовими науково-технічними досягненнями, і розраховувати виключно на власні інновації, до чого закликають більшість експертів. Одночасно, використовуючи переваги технологічних запозичень, накопичення «критичної маси» яких відкриє шлях вже до власних «проривних» технологій, «покрашуючих» інновацій, слід просувати послідовно власні, готові до впровадження науково-технологічні розробки, яких в достатній кількості нині доки немає, щоб забезпечити широкомасштабну модернізацію [9, с. 39]. Це дасть можливість ефективно використовувати наявні ресурси.

Прорив на зовнішні ринки наукомісткої продукції є реалістичним лише за наявності достатнього міського внутрішнього ринку, стійкого і масштабного внутрішнього попиту на інновації. Якщо такий попит є, то інноваційні продукти поширюються з великою швидкістю. Важливим є попит як фактор, що формує інноваційне суспільство. За недобрих обставин в Україні з'явився попит на продукцію військово-промислового комплексу, що може стати катализатором її промислового розвитку, насамперед машинобудування. Це, враховуючи історичні умови та міжнародне становище, зумовить курс на першочерговий і прискорений розвиток важкої індустрії. Для того щоб задіяти можливості України до реіндустріалізації потрібно залучати не тільки власні кошти і засоби, але й міжнародні інвестиції, вигоди і переваги міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування за нових умов, зацікавити бізнес через надання свободи дій щодо інноваційного розвитку.

У диверсифікованій компанії стратегії розробляються на чотирьох різних організаційних рівнях [10, с. 73; 11, с. 247].

1. Корпоративна стратегія (стратегія загального плану управління для диверсифікованої компанії і сфер її діяльності в цілому з визначенням дій в напрямках: досягнення диверсифікації; поліпшення загальних показників роботи; досягнення ефекту синергії серед споріднених господарських підрозділів з перетворенням його в конкурентну перевагу; створення ін-

вестиційних пріоритетів і переливання ресурсів корпорації в найбільш перспективні сфери).

2. Ділова стратегія (для визначення кожного окремого виду діяльності та зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції компанії на ринку, спрямована на встановлення ділових стосунків з клієнтами, дистриб'юторами, постачальниками і конкурентами на тих ринках, які представляють інтерес для компанії).

3. Функціональна стратегія (для кожного функціонального напрямку певної сфери діяльності, стосується управлінського плану дій окремого підрозділу або ключового функціонального напрямку усередині визначеної сфери бізнесу). Кожна сфера діяльності має виробничу стратегію, стратегії маркетингу, фінансів, інноваційну, соціальну, екологічну, стратегію структурних перетворень тощо.

4. Операційна стратегія доповнює і завершує загальний бізнес-план роботи компанії (вужча стратегія для основних структурних одиниць: заводів, торговельних регіональних представників і відділів (усередині функціональних напрямків)).

На одногалузевому підприємстві існують тільки три рівні (відсутній корпоративний курс). Це триває до тих пір, поки до уваги не беруться спроби диверсифікувати свою діяльність в інші сфери.

Для того щоб відповідати вимогам, які пред'являються сучасною ситуацією на конкурентних ринках, диверсифіковані компанії повинні і далі йти шляхом еволюції організаційної структури. Одночасно з важливістю взаємозв'язків росте і потреба в нових корпоративних формах організації, в яких поєднується як вертикальний, так і горизонтальний вимір. У компанії зростає ефективність діяльності, вона отримує вигоди, синергетичний ефект, будучи задіяна у використанні взаємозв'язків з іншими компаніями в результаті з'єднання, інтеграції, в єдину систему за рахунок злиття товариств, корпорацій, союзів; створення стратегічних альянсів; започаткування стратегічних партнерств; спільної діяльності; кластерів. Успішному розвитку об'єднань в умовах глобалізації економіки сприятиме також державна економічна політика і діючі режими регулювання.

*Злиття товариств, корпорацій, союзів* має добровільний або примусовий характер, відбувається з метою створення нової компанії або поглинання цих компаній однієї з них для централізації капіталу. Злиття компаній сприяє об'єднанню маркетингової діяльності, бухгалтерського обліку, систем постачання, усуненню дублювання в роботі, досягненню економії за рахунок зростання обсягів виробництва і збуту, скороченню управлінського апарату, поліпшенню використання виробничих потужностей тощо. Підвищення конкурентоспроможності знову створеної компанії в результаті злиття можливо лише до певної оптимальної межі обсягів економічно ефективних підприємств, після чого ефективність виробництва може знижуватися.

*Альянс* – союз, об'єднання декількох організацій, підприємств, осіб на договірній основі. Мета альянсу двох і більше компаній – миттєве отримання синергізму. Стратегічні альянси відіграють важливу роль в глобальних стратегіях, оскільки фірми відчувають нестачу ключових чинників успіху на ринку. Це можуть бути потреби в дистрибуції і організації збуту в цілому, торговельній марці, технології, дослідницькій

або виробничій базі. Усунення подібних недоліків власними силами займає надто багато часу і грошей. А якщо врахувати високу міру невизначеності операцій на ринках інших країн, стратегічний альянс представляється природною альтернативою, що дозволяє добитися скорочення об'єму обов'язкових інвестицій, а зменшення зв'язаних з ними міри жорсткості і ризиків.

Стратегічний альянс припускає співпрацю двох або більше організацій, в ході якої учасники використовують свої сильні сторони для досягнення спільних стратегічних цілей.

Мотиви стратегічних альянсів: створити ефект масштабу; відкрити доступ до стратегічних важливих ринків; обійти торговельні обмеження; заповнити пропуски в товарній лінії, що дозволяє обслуговувати ринкові ніші; відкрити доступ до необхідної технології; завантажити надмірні потужності; відкрити доступ до дешевого виробництва; використовувати відому назву або стосунки з покупцями; понизити об'єм інвестицій [5, с. 458-462].

Альянс має на увазі угоди про співпрацю між фірмами з метою проведення спільних досліджень, обміну технологіями, спільного використання виробничих потужностей, просування на ринок продукції один одного або об'єднання зусиль у виробництві компонентів, або складання кінцевої продукції, але які не доводять справу до злиття фірм. Стратегічні альянси являються для фірм однієї і тієї ж галузі, але розташованих в різних країнах, засобом конкурентної боротьби на світовому ринку при збереженні їх незалежності.

Багато альянсів розвалюються або ліквідуються, якщо один з партнерів приймає рішення про придбання іншого [10, с. 293-299].

Започаткування *стратегічних партнерств* представляє проміжну форму між приватним, сімейним підприємством і компанією з обмеженою відповідальністю. Партнерство створюється на основі договору, яким регулюються права і обов'язки партнерів (пайовиків), участь в загальних витратах, розподіл прибутку, розділ майна.

Окремими особами у партнерстві можуть бути також юридичні особи, що як співвласники діють на основі укладеного договору, який регулює всі права та обов'язки партнерів.

Позитивні аспекти діяльності партнерств: більші можливості розширення виробництва (у результаті злиття капіталів декількох осіб); кращий доступ до кредитних ресурсів (банки більше довіряють партнерствам, ніж одноосібним господарствам); удосконалення процесу управління виробництвом і власністю (внаслідок спеціалізації учасників на виконанні окремих управлінських функцій); збереження простого та пильового механізму оподаткування.

Негативні аспекти діяльності партнерств: ускладнення процесу вироблення і прийняття управлінських рішень (через необхідність узгодження його між учасниками); відповідальність окремих осіб за неправильні рішення, від яких партнерство не застраховане.

Партнерства поширені у сфері дрібного бізнесу і послуг, у сфері сільського господарства та роздрібною торгівлі [6, с. 698].

*Спільна економічна, підприємницька діяльність*, здійснюється на основі договору між її учасниками шляхом об'єднання їх майна і зусиль.

Можливість спільного використання видів діяльності служить потужною підставою для побудови корпоративної стратегії, оскільки посилює конкурентні переваги за рахунок зниження витрат або підвищення диференціації. Спільне використання може понизити витрати, якщо дозволяє досягти економії від масштабу, підвищення ефективності завантаження, або допомогти компанії з більшою швидкістю просуватися по кривій навчання.

Стратегія спільного використання видів діяльності може здійснюватися як шляхом придбання компаній, так і за рахунок внутрішнього розвитку [1, с. 193].

У національній, державній і місцевій конкурентоспроможності в контексті світової економіки найбільш поширеною формою концентрації інновацій стали *кластери*, які займають провідну роль серед об'єднань по співпраці господарюючих суб'єктів. Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм в споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань) в певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [1, с. 256].

Економічна значущість інноваційно-промислових кластерів полягає в тому, що вони здатні інтегрувати науковий, інноваційний, виробничий і комерційний потенціали певних територій в добровільні партнерські об'єднання, отримуючи економічну вигоду від задоволення громадських потреб на якісно новій інноваційній основі.

Економіка території, що формується на основі кластерів, – модель конкурентоздатної і інвестиційної привабливої економіки, що базується на використанні ефектів синергії і масштабу. Кластерні локальні мережі територіально-виробничих систем є джерелами і чинниками забезпечення високого рівня і якості життя населення, економічного зростання і стійкого розвитку територій [12, с. 70].

У рамках таких кластерів можливе налагодження ефективної кооперації і співпраці між підприємствами, постачальниками устаткування, комплектуючих виробів і наданням промислових і сервісних послуг. Кластер стає сприятливим середовищем для утворення технологічних парків, бізнес-інкубаторів, а також проведення досліджень і розробки інноваційних проектів. Кластеризація відкриває ширші можливості для результативного діалогу між державними, бізнесовими, науковими і громадськими кругами з приводу визначення стратегії розвитку промислового виробництва, для підвищення конкурентних переваг окремих територій, регіонів і країни в цілому [2, с. 15].

Основний вигоду конкурентності за наявності кластерів досягається поза компанією і галуззю, а саме, в місцях розташування дочірніх підприємств.

Кластери краще узгоджуються з самим характером конкуренції і джерелами досягнення конкурентних переваг, чим традиційне групування компаній, галузей або секторів. Кластери краще, ніж галузі, використовують поширення технології, досвіду, інформації, маркетинг, впровадження інновацій [1, с. 265].

Зарубіжний досвід показує, що політика кластеризації у вигляді реалізації окремих стратегій отримує все більше поширення. Ініціаторами кластерної політики виступають не лише центральні органи управ-

ління, що проводять її «згори», але і органи регіональної влади і місцеві об'єднання підприємців і громад, що ініціюють реалізацію програм розвитку кластерів «знизу-вгору». У світовій практиці такі програми дістали назву «кластерна ініціатива», яка визначається як організована спроба підвищити темпи приросту і конкурентоспроможність суб'єктів, що формують кластер в певному регіоні, залучаючи до цього процесу інші кластери, державу і інституції. В якості прикладів реалізації таких стратегій можна виділити Силіконову долину в Каліфорнії, Пластикову долину у Франції [12, с. 70-71].

Загальною ознакою цих економічно потужних кластерів, завдяки якій вони добилися істотного технологічного прогресу, є те, що усі учасники працюють як елементи мережі, а не поодиночки.

На території ЄС понад 28% підприємств визнали свою приналежність до кластерів. У Європі до 40% зайнятих працюють на підприємствах, що входять в кластери. Понад 67% литовських підприємств працюють в середовищі кластерів; найвищий рівень кластеризації зафіксований у Великобританії, де в середньому 8 з 10 підприємств класифіковані як такі, що належать до кластера. Кластерні підприємства відрізняються високою інновацією [13, с. 18; 14, с. 32].

Згідно концепції Європейського Союзу просторова модель «території, що навчаються» активізує інновації, які вимагають паралельного розвитку здібностей до навчання, формування стратегічної інноваційної поведінки різноманітних і взаємодоповнюючих з функціональними зв'язками, комплементарними компетенціями економічних суб'єктів. Критично важливі чинники інноваційності і конкурентоспроможності підприємств, які дають можливість ефективно функціонувати на світових ринках, – інновації, підприємництво, еластичність, стратегія тощо, вони виникають в умовах територіального розвитку.

Уряд повинен сприяти розростанню наявних і виникаючих кластерів, а не намагатися створювати абсолютно нові. Нові галузі і нові кластери краще всього виникають із вже існуючих. Види діяльності, в яких застосовуються прогресивні технології, не досягають успіху у вакуумі. Вони можуть стати успішними тільки там, де вже є база, заснована на менш складній діяльності в цій області. Більшість кластерів формується незалежно від дій уряду, а іноді і всупереч цим діям. Кластери виникають там, де є база локальних переваг для їх побудови. Для оцінки зусиль із розвитку кластера необхідно, щоб певні зародки кластера вже пройшли перевірку ринком.

Зусилля із розвитку кластера повинні спрямовуватися на досягнення конкурентних переваг і спеціалізацію, а не на повторення того, що вже є в інших регіонах. Це вимагає побудови кластерів з урахуванням місцевих відмінностей і джерел незвичайних переваг, де це можливо, перетворенням їх на сильні грані цього кластера. Пошук областей спеціалізації завжди ефективніше, ніж безпосередня конкуренція з регіонами, в яких розташовані відомі конкуренти. Спеціалізація пропонує також можливості задоволення нових потреб і розширення ринку [1, с. 315-316].

Головними причинами відставання при формуванні кластерних структур в Україні, в порівнянні з розвиненими країнами, є відсутність обраного державними органами курсу на кластеризацію регіонів

і прийнятої відповідної концепції, сприяючої забезпеченню конкурентоспроможності країни.

В умовах української економіки можна чекати виникнення нових кластерів, головним чином, за ініціативою органів державної влади. У найближчій перспективі навряд чи слід сподіватися на виникнення кластерів «знизу», коли ініціатива йде від самих підприємств або науково-дослідних установ, бо цьому перешкоджає дефіцит взаємної довіри між господарюючими суб'єктами, які могли б стати учасниками інноваційного утворення [13, с. 21].

Державна політика по відношенню до промислових кластерів, які вступають на траєкторію висхідної динаміки, передбачає заходи по зосередженню тематично розсіяних компаній на особливих точках, що генерують спільні дії в межах кластера і спрямовані на розвиток наукоємких видів діяльності.

Висхідну динаміку еволюції кластерів зв'язують з розвитком мережових стосунків і інноваційною поведінкою, коли промислові підприємства стають частиною інноваційних кластерів – просторових скупчень організацій, взаємозв'язаних в інноваційному процесі, – виробників, постачальників, провайдерів послуг, університетів, торговельних організацій та ін. Важливо висхідну динаміку підтримувати із застосуванням довгострокових індикаторів зростання, інакше низхідна динаміка еволюції кластерів може привести до формування територіальних замкнутостей і бар'єрів на шляху інновацій.

В Україні доцільно перейти від звичної селективної підтримки окремих пріоритетних галузей промисловості до матричної політики європейського типу, яка поєднує як вертикальні (орієнтовані на селективну підтримку галузей), так і горизонтальні (орієнтовані на інновації) дії, сприяючі зростанню економіки, громадського добробуту і національного процвітання [14, с. 32, 35].

Так, наприклад, в Євросоюзі домінуючим процесом став взаємозв'язок секторальної диференціації виробництва, сприяючий розвитку як інноваційних кластерів (біотехнологічних, програмного забезпечення), так і традиційних, де технологічний процес не грає істотної ролі (виноробство, міжнародний туризм), а також ведення в цьому інтегральному угрупованні політики централізації або децентралізації [15, с. 83].

Перевагу від секторальної диференціації може мати і Україна, створивши конкурентні кластери, з метою накопичення, використання капіталу, підвищення технологічного рівня виробництва, зміни спеціалізації у межах європейського розподілу праці, високого рівня зайнятості в регіоні, еластичності попиту і пропозиції як інноваційних, так і традиційних конкурентоспроможних товарів на внутрішньому і міжнародному ринках.

**Висновки.** Успішне функціонування кластерів і інших об'єднань по співпраці буде залежати від їх активності у сфері наукових досліджень і розробок, можливості залучення фінансових ресурсів для відродження кластерів високотехнологічних виробництв, здатності пристосовуватися до різних умов зовніш-

нього середовища, яке може підвищувати конкурентоспроможність у виробництві принципово нової продукції, посилювати синергетичний ефект моделі забезпечення конкурентоспроможності країни.

#### Список використаних джерел

1. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с. англ. / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Якубовский Н.Н. Внутренний рынок как зеркало проблем украинской промышленности / Н.Н. Якубовский // Экономика Украины. – 2012. – №8. – С. 4-15.
3. Онищенко В.П. Реалії та можливості економічної стабілізації та розвитку / В.П. Онищенко // Економіка України. – 2015. – №7. – С. 4-17.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с. англ. / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: пер. с. англ. / Д. Аакер. – СПб: Питер, 2003. – 544 с.
6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2001. – 848 с.
7. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2002. – 952 с.
8. Федулова Л.И. Инновационный вектор развития промышленности Украины / Л.И. Федулова // Экономика Украины. – 2013. – №4. – С. 15-23.
9. Киндзерский Ю.В. К основам стратегии и политики развития промышленности / Ю.В. Киндзерский // Экономика Украины. – 2013. – №4. – С. 24-43.
10. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов; пер. с. англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
11. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 440 с.
12. Крисанов Д. Кластеризация экономической деятельности и обслуживания как инструмент устойчивого развития сельских территорий / Д. Крисанов, Л. Удова // Экономика Украины. – 2009. – №10. – С. 69-75.
13. Кузьмин О. Кластеры как фактор инновационного развития предприятий и территориальных образований / О. Кузьмин, В. Жежуха // Экономика Украины. – 2010. – №2. – С. 14-23.
14. Вишневский В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишневский // Экономика Украины. – 2012. – №3. – С. 25-35.
15. Чужиков В.И. Кластерная политика Европейского Союза / В.И. Чужиков, О.Д. Лукьяненко // Экономика Украины. – 2013. – №2. – С. 81-91.