

національної безпеки – врегульований правом засіб забезпечення національної безпеки в економічній і оборонно-промисловій сфері.

12. З метою дієвості реалізації механізму обмеження, недопущення іноземних інвесторів у стратегічні галузі економіки необхідно передбачити підставою визнання укладеної угоди недійсною в судовому порядку за позовом уповноваженого органу, якщо така угода призвела або може призвести до виникнення загрози національній безпеці.

13. Уважаємо за доцільне включити в процедуру допуску іноземних інвесторів у стратегічні галузі економіки такі обов'язкові етапи: 1) експертна оцінка імовірності реалізації виявлених загроз національній безпеці; 2) аналіз економічного і соціального ефекту іноземних інвестицій, що перевіряються, які за своїм значенням можуть урівноважити можливі негативні наслідки у сфері національної безпеки.

14. Виявлення загроз національній безпеці при здійсненні угод або встановленні контролю іноземного інвестора над підприємством, що має стратегічне значення, повинно здійснюватися на основі нормативно закріплених методик.

1.2. Програмно-цільовий підхід до забезпечення експортно-імпортного потенціалу регіону з урахуванням переваг кластерного механізму

Визначення передумов посилення експортного потенціалу Харківського регіону. Останніми роками спостерігаються позитивні зміни в географічній структурі експорту українських товарів. Відбувається її переорієнтація на ринки країн далекого зарубіжжя¹.

¹ Див.: Макогон, Ю. В. *Форми и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества* [Текст] / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 512 с.; *Трансграничное украино-российское сотрудничество: формы, направления, перспективы* [Текст] : монография / под. общ. ред. В. И. Дубницкого, В. И. Ляшенко. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 419 с.; Дергачова, В. В. *Роль трансграничного співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності України у межах державної регіональної політики* [Електронний ресурс] / В. В. Дергачова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pips/2009_1/034.pdf.

Щороку у вересні в Харкові відбувається Міжнародний економічний форум¹, який демонструє підвищення інтересу інвесторів до Харківської області та пошуку засобів і методів збільшення експорту підприємств Харківської області.

Стратегія сталого розвитку Харківської області² визначає її майбутнє саме через загальнодержавну та міжнародну складову економічного співробітництва. У цьому контексті враховані найбільш важливі напрями інвестування на середньострокову перспективу: високотехнологічний промисловий комплекс, транспорт і логістика, освоєння мінерально-сировинної бази області, виробництво нових видів енергії з поновлюваних джерел, розвиток агропромислового комплексу, туризм і рекреація.

Із боку регіональної влади в цей час все більше уваги приділяється розробці масштабних проектів і програм, що забезпечують формування економіки області як цілісного експортоорієнтованого комплексу та його ефективне включення в систему світових господарських зв'язків.

Основними заходами фінансової підтримки експорту повинні бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів. В умовах сучасних викликів глобалізації та міжнародної конкуренції проблема розвитку конкурентного потенціалу Харківської області набуває політико-стратегічного значення і її розв'язання потребує розробки науково-обґрунтованої програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу області, яка повинна містити комплекс організаційно-економічних заходів, які забезпечують вирішення пріоритетних завдань розвитку та реалізації конкурентного потенціалу області.

Результати аналізу сучасного стану експортної діяльності підприємств Харківської області дають підстави стверджувати, що підвищення конкурентоспроможності продукції харківських товаровиробників на зовнішніх ринках має відбуватися через посилення інвестиційно-інноваційної складової передбачених заходів.

При розробці регіональних програм збільшення експорту, наприклад, у Дніпропетровській області (Україна)³, Краснодарському краї (Росія),

¹ Міжнародний форум «ІННОВАЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЇ, ХАРКІВСЬКІ ІНІЦІАТИВИ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.led.org.ua/>

² Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf>

³ Див.: Верхоглядова, Н. І. Визначення напрямів стимулювання експортного потенціалу Дніпропетровського регіону (на основі анкетування підприємств регіону) / Н. І. Верхоглядова, Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2010. – Вип. 2. – № 10/2. – С. 3–8.

характерним є проведення опитування підприємств, які є провідними експортерами.

Для можливості визначення проблем, пов'язаних із реалізацією експортного потенціалу Харківської області, проведено анкетування експортноорієнтованих підприємств¹. У результаті анкетування виявлено, що майже 80% підприємств Харківського регіону головними конкурентними перевагами експортної продукції визначають більш низькі ціни та високу якість продукції. Утім необхідно відзначити, що 20% підприємств зазначили наявність унікальних конкурентоспроможних розробок, для яких необхідні спеціальні заходи із підвищення їх експортних можливостей.

Оскільки експортний потенціал підприємства залежить від конкурентоспроможності, показовими є результати анкетування щодо кількості конкурентів на ринку основної продукції. Так, 60% підприємств відзначають існування значної кількості конкурентів як на вітчизняному, так і світовому ринках. Лише 13% підприємств, на їх думку, не мають конкурентів і 13% – мають конкурентів не більше трьох.

Необхідно підкреслити, що 75% підприємств оцінюють свою експортну готовність щодо виходу на нові ринки збуту з метою географічної диференціації як високу, 55% досліджуваних підприємств більшість продукції реалізують на експортних ринках. У той же час 25% підприємств мають проблеми з міжнародними розрахунками, перш за все з контрагентами з Республіки Білорусь.

При опитуванні встановлено, що 30% опитаних підприємств мали випадки обмеження конкуренції на ринках країн-партнерів, які перешкоджали їхньому бізнесу. Для комплексного вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів та послуг на зовнішні ринки на рівні держави необхідно формувати систему збору та аналізу експортних пропозицій, заяв і тендерів підприємств та іноземних споживачів, сприяти пошуку ділових партнерів та зниженню передконтрактних витрат експортерів.

Щодо формування системи партнерських зв'язків між вітчизняними та закордонними суб'єктами господарювання усі досліджувані підприємства зазначили існування таких зв'язків. Географічний розподіл партнерських зв'язків опитаних підприємств Харківського регіону подано на

¹ Транскордонні фінансові кластери у забезпеченні експортно-імпортних операцій : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт., д-р екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Х. : ТО Ексклюзив, 2012. – С. 8–37, 38–81.

рис. 1. Як видно з рис.1, досліджувані підприємства охоплюють значну кількість світових ринків з найбільшою концентрацією в Європі (більш ніж 80% підприємств мають споживачів на зазначеному ринку).

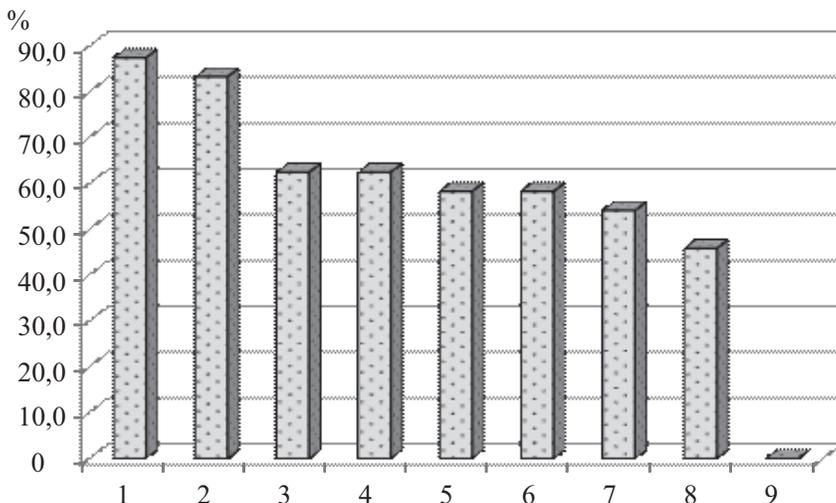


Рис. 1. Географічний розподіл партнерських зв'язків опитаних експортноорієнтованих підприємств Харківського регіону:

- 1 – Західна Європа; 2 – Центральна, Південна та Східна Європа;
3 – країни СНД; 4 – США та Канада; 5 – Китай; 6 – Південно-Східна Азія;
7 – Близький Схід; 8 – Африка; 9 – Латинська Америка

Зовсім не вивченими українськими підприємцями є латиноамериканські ринки, що пов'язано переважно з низькою дипломатичною активністю і слабкою інформованістю ділових кіл (як наших, так і латиноамериканських) про потенційні і реальні можливості один одного та недостатністю договірно-правової бази.

Але, крім пошуку нових ринків збуту (що є переважною причиною виходу підприємств на світові ринки – майже 70% досліджуваних підприємств зазначають саме це як головне), варто відзначити й інший бік такої взаємодії – імпорт обладнання для власної виробничої діяльності (більш ніж 55% підприємств відзначили цю причину – див. рис. 2).

Негативною тенденцією є низький попит на фінансові послуги, що пропонуються на світових ринках. Так, менш ніж 10% підприємств звертаються до міжнародних фінансових ринків, проте жодне з них з метою

залучення власного або боргового капіталу або оптимізації своєї платіжної дисципліни.

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою залежить від митного регулювання та наявності кордону як перешкоди для руху товарів, послуг та людей.

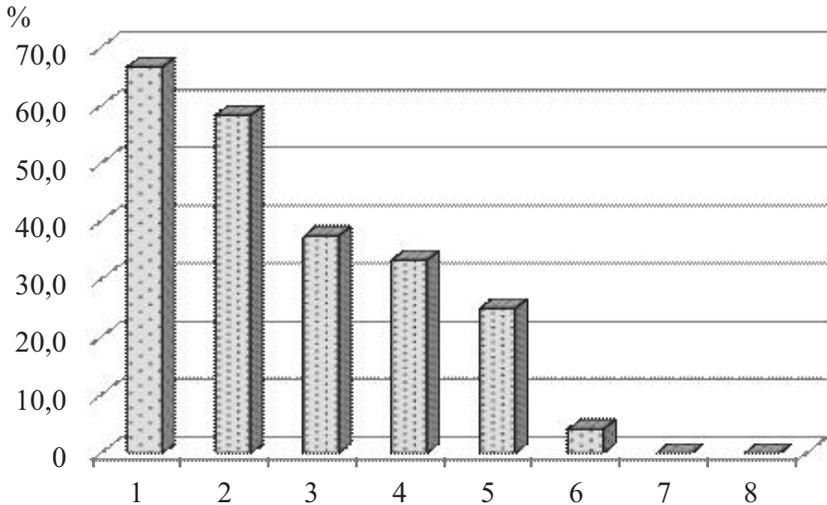


Рис. 2. Розподіл основних причин пошуку міжнародних партнерських зв'язків:

1 – побудова мережі збуту; 2 – купівля обладнання; 3 – нові технології; 4 – забезпечення надійності поставок та якості сировини; 5 – реалізація інших спільних проектів; 6 – інші фінансові послуги; 7 – забезпечення надійності розрахунків; 8 – залучення капіталу (власного/ боргового)

Найменш поширеними факторами, що ускладнювали в опитуваних транскордонну взаємодію, зазначалися прозорість (оприлюднення) та доступ до регуляторних нормативно-правових актів і процедури оскарження.

Основні загрози для виконання експортної стратегії підприємств:

- світова фінансова криза – 30%;
- політична нестабільність та відсутність ефективного державного регулювання в Україні – 30%;

- недосконалість та нестабільність нормативно-правових засад економічної діяльності в Україні – 45%;
- нестабільність податкової політики – 40%;
- подорожчання енергоносіїв, сировини та комплектуючих, дефіцит оборотних засобів – 50%;
- відсутність портфеля замовлень, зниження купівельної спроможності потенційних клієнтів – 60%;
- зміни міжнародної кон'юнктури – 10%;
- високий рівень конкуренції – 30%;
- недостатня підтримка експортної діяльності українських виробників з боку вітчизняних банків та фінансово-кредитних установ – 30%.

Відзначено, що 96% підприємств Харківського регіону володіють інформацією щодо кон'юнктури міжнародних ринків збуту та потенційних партнерів, проте лише 38% – обізнані про засади державної підтримки розвитку експорту.

З огляду на одержані результати опитування необхідно відзначити, що для комплексного вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки на рівні держави необхідно формувати систему збору та аналізу експортних пропозицій, заяв і тендерів підприємств і закордонних споживачів, сприяти пошуку ділових партнерів, знижувати витрати експортерів на передконтрактній стадії.

Переваги, що отримують підприємства за умови розвитку транскордонного співробітництва:

- спрощення процедур при міжнародному товарообігу – 60%;
- розширення ринків збуту продукції – 80%;
- зниження затрат, диверсифікація прибутків, додаткові ресурси для розвитку – 10%.

Ризики, що виникнуть для підприємств за умови розвитку транскордонного співробітництва:

- посилення конкурентної боротьби з боку імпортного товару – 100%;
- істотні відмінності у митному і податковому законодавстві – 60%;
- відсутність необхідної кількості фінансово-кредитних установ, готових проводити розрахунки та видавати кредити суб'єктам міжнародних товарно-грошових відносин, – 20%.

Отже, основними заходами фінансової підтримки експорту мають бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів, які необхідно враховувати в державних програмах сприяння експорту.

Для визначення напрямів експортно-імпортної діяльності Харківського регіону, які мають бути враховані в регіональній складовій підтримки експорту, необхідно визначити базові напрями цієї діяльності в Україні. З цією метою було проведено дослідження і аналізу сценаріїв розвитку зовнішньоекономічної діяльності за підходом «вигоди-витрати», що представлено в п. 2.

Визначення напрямів експортно-імпортної діяльності України за підходом «вигоди-витрати». При виборі пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу як альтернативи було обрано напрями діяльності, передбачені Концепцією міжрегіонального та прикордонного співробітництва від 15.09.2004 р.¹

Відповідно до її положень з метою вибору найбільш пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу використано метод аналізу ієрархій («метод Т. Саати»)², який передбачає розробку сценаріїв процесу прийняття рішень. Особливістю цього методу є необхідність додержання умови фокусування (зосередження) різноманітних уявлень експертів стосовно досліджуваного процесу на основі «причинної» перспективи процесів, які закладаються у сценарій. Застосування методу експертами дозволяє «вибудовувати» логіку можливого розвитку подій, користуючись власними знаннями та уявленнями, а також запропонованими класифікаційними ознаками факторів. Тому можна стверджувати, що сценарії розвитку подій можуть відрізнятися залежно від обраних факторів, критеріїв, альтернатив, а також особливостей управління вигодами та витратами.

Для проведення дослідження було обрано такі альтернативи співпраці: A_1 – у сфері торгівлі товарами та послугами; A_2 – при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічній діяльності; A_3 – в галузі раціонального та безпечного використання природних ресурсів і охорони довкілля; A_4 – у правоохоронній діяльності; A_5 – у сфері регулювання міграції населення та ринку праці; A_6 – у науковій та гуманітарній сферах; A_7 – у сфері туризму; A_8 – при попередженні та ліквідації надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру.

Дане завдання вирішено із застосуванням методу аналізу ієрархій Т. Саати у середовищі програмного продукту ExpertChoice з використанням

¹ Концепція приграничного і міжрегіонального співробітництва країн – учасниць СНГ от 15.09.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_826

² Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т. Саати – М., 1993. – 280 с.

підходу «вигоди-витрати», згідно з яким розглянуто фактори, що відрізняють загальні вигоди та витрати від зазначених альтернатив (сценаріїв).

Серед факторів впливу на міжрегіональну та транскордонну співпрацю України з країнами СНД та світу виділені такі: економічний, соціальний, політичний, правовий. Аналіз вигод, яких може досягти Україна від цієї співпраці, здійснюється на основі критеріїв оцінювання означених альтернатив за кожним фактором: 1) критерії економічного фактору – зростання показників добробуту населення, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення ринків збуту, зростання капіталовкладень; 2) критерії соціального фактору – соціальний захист населення, консолідація суспільства; 3) критерії політичного фактору – національна безпека, політична стабільність; 4) критерії правового фактору – узгодженість нормативно-правових актів; захист прав та законних інтересів суб'єктів відносин.

Стосовно витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці, то кожен із факторів застосовує такі критерії оцінювання означених альтернатив: 1) критерії економічного фактору – зниження показників добробуту населення, зниження конкурентоспроможності продукції, зниження рівня інвестиційної привабливості; 2) критерії соціального фактору – соціальна незахищеність суспільства, соціальна нерівність; 3) критерії політичного фактору – загроза національній безпеці, політична нестабільність; 4) критерії правового фактору – недосконалість законодавства; порушення прав та законних інтересів громадян.

Застосування методу аналізу ієрархій передбачає розгляд аналізованої проблеми у вигляді ієрархічної структури та формування двох ієрархій – з позиції вигоди та витрат.

Для визначення відносної значущості елементів ієрархії, тобто для з'ясування, який фактор більшою мірою визначає вигоди (витрати) з міжрегіональної та транскордонної співпраці або який із критеріїв якості, що характеризують вигоди (витрати), є найбільш вагомим у факторі, за шкалою відношень встановлено рівень переваги (значущості) факторів або критеріїв, що порівнюються.

На основі суджень стосовно значущості аналізованих факторів, що здійснюють вплив на міжрегіональну та транскордонну співпрацю, формується матриця їх попарних порівнянь. Як визначено в процесі оцінювання, найвищим значенням нормованого вектора пріоритетів характеризується економічний фактор (0,439). Це свідчить про те, що найвагомішим при виборі на пряму міжрегіональної та транскордонної співпраці з позиції вигод є економічний фактор.

Високою значущістю характеризується також соціальний фактор, нормативний вектор пріоритетів за яким становить 0,311. Отже, при виборі пріоритетних напрямів співпраці для України потрібно керуватися, головним чином, принципами, які визначають економічні та соціальні інтереси держави. Оцінки експертів відповідають нормативному значенню узгодженості їх суджень.

Статтею 1 Конституції України проголошено, що Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава¹. Тому захист прав та законних інтересів фізичних осіб є головним пріоритетом національної політики. Цей критерій правового фактору характеризується нормованим вектором пріоритету на рівні 0,8.

На основі дослідження зроблено такі висновки:

1) серед критеріїв економічного фактору найбільшими значеннями пріоритетності характеризується співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами та співпраця при реалізації інвестиційних проєктів і виробничо-технічна співпраця;

2) співпраця у правоохоронній діяльності та співпраця у сфері регулювання міграції населення та регулювання ринку праці мають найбільші нормовані вектори пріоритетів серед критеріїв соціального фактору;

3) що стосується критеріїв політичного фактору, то найбільш суттєвими є співпраця при реалізації інвестиційних проєктів і виробничо-технічна співпраця та співпраця у правоохоронній діяльності;

4) з-поміж критеріїв правового фактору найбільші значення нормованих векторів пріоритетів характерні для співпраці при реалізації інвестиційних проєктів та виробничо-технічної співпраці, співпраця у правоохоронній діяльності.

Отримані значення свідчать про те, що з точки зору вигод найбільш пріоритетним напрямом міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу вбачається співпраця при реалізації інвестиційних проєктів та виробничо-технічна співпраця, співпраця у правоохоронній діяльності, співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами.

Метод аналізу ієрархій передбачає розрахунок за викладеним вище алгоритмом вектора пріоритетів альтернатив для другої ієрархії, що відображає витрати стосовно міжрегіональної та транскордонної співпраці. За нормативним вектором пріоритетів економічний фактор домінує над іншими (0,517), тому можна стверджувати, що при виборі напряму між-

¹ Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

регіональної та прикордонної співпраці України з країнами СНД та світу найвагоміший вплив щодо оцінки витрат здійснює економічний фактор. Серед критеріїв правового фактору максимальним значенням нормованого вектору пріоритету характеризується порушення прав та законних інтересів фізичних осіб (0,8), тому можна стверджувати, що цей критерій здійснює найвагоміший вплив на аналізований фактор з точки зору витрат.

Отримані значення результуючого фактору свідчать про те, що з точки зору витрат найбільш ризикованим напрямом міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу є співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця, співпраця у правоохоронній діяльності, співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами.

При вирішенні завдання щодо вибору найбільш пріоритетного напрямку міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу перевага надається тим альтернативам, які мають найбільше співвідношення вигод та витрат. Тобто чим більше вигоди перевищують витрати, тим кращим вважається вибір напрямку співпраці.

У результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільш пріоритетним напрямом є співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця, співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами та у правоохоронній діяльності. Далі у порядку убунання виділено такі напрями: наукова та гуманітарна співпраця, співпраця у сфері туризму, співпраця у галузі попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру, співпраця у сфері регулювання міграції населення та регулювання ринку праці, співпраця у галузі раціонального та безпечного використання природних ресурсів і охорони довкілля.

Згідно із положеннями Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав – учасниць СНД¹ співпраця при здійсненні інвестиційних проектів і виробничо-технічна співпраця передбачає наступне:

- 1) створення спільних підприємств та фінансово-промислових груп;
- 2) взаємне забезпечення інформацією з питань інвестиційної діяльності та залучення інвестицій;
- 3) встановлення регулярних зв'язків між господарюючими суб'єктами регіонів і прикордонних територій, укладання договорів, які

¹ Концепція приграничного и межрегионального сотрудничества стран – участниц СНГ от 15.09.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_826

не суперечать національним законодавствам держав-учасниць СНД і режимам прикордонних територій певних держав, з метою залучення інвестицій у сферу промисловості і сільського господарства, будівництва, фінансів, обміну технологіями і в інші сфери;

4) регулювання економічної діяльності, управління промисловими відходами, спільний контроль за використанням шкідливих речовин в різних видах економічної діяльності в прикордонних районах;

5) забезпечення екологічної безпеки шляхом створення інформаційної системи про стан навколишнього середовища та розробки планів щодо використання природних ресурсів, регулювання впливу економічної діяльності на навколишнє середовище;

6) співробітництво у галузі впровадження найбільш передових технологій у сільському господарстві та промисловості з метою раціонального використання природних ресурсів у прикордонних регіонах;

7) співробітництво у сфері завдань містобудівного планування та розвитку прикордонних територій з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу, соціально-економічної, міграційної та екологічної ситуації, рівня розвитку інженерно-транспортної інфраструктури, збереження історико-архітектурної та культурної спадщини;

8) розробку і здійснення містобудівних проектів з територіального розвитку суміжних територій, включаючи історико-архітектурні та природоохоронні об'єкти, території екологічного неблагополуччя і вільні економічні зони;

9) спільна розробка та реалізація програм з охорони та використання історико-культурної спадщини;

10) проведення науково-дослідних робіт із соціально-економічного розвитку та інформаційної взаємодії прикордонних територій із використанням прогресивних технологій.

Наступним напрямом взаємодії, відповідно до здійснених розрахунків за методом аналізу ієрархій, є співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами. Торгівля у прикордонних районах здійснюється між юридичними і фізичними особами держав – учасниць СНД, що мають постійне місце знаходження (місце проживання) на прикордонній території держав – учасниць СНД, виключно для задоволення місцевих потреб у товарах, вироблених на відповідних прикордонних територіях, та послугах.

Отже, використання методу аналізу ієрархій дозволило визначити пріоритетні напрями співпраці України з країнами СНД та світу, які є най-

більш актуальними та перспективними на даному етапі розвитку держави¹, які відповідають завданням Програми розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року², затвердженої 16.06.2011 р. на пленарному засіданні VI сесії Харківської обласної ради VI скликання.

Кластерний підхід став домінуючим інструментом підвищення конкурентоспроможності в багатьох країнах світу. Виходячи з цього, в основу Програми покладено кластерний підхід, згідно з яким передбачається формування в регіоні інноваційних науково-виробничих кластерів.

Розвиток теорії кластеризації економіки, а також накопичення практичного досвіду відносно створення, функціонування та розвитку кластерних утворень відбивається і на поглядах зарубіжних та вітчизняних вчених щодо визначення поняття «кластер».

З англійської мови термін «cluster» перекладається як гроно, букет, щітка, або як група, скупчення, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально – «зростати разом». Кластер – це також математичний термін, що позначає фізично близьке розташування логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї сфери³. Подібне значення відповідає й економічному змісту поняття.

Термін «кластер» як особливе і самостійне явище в економіці з'явився під час дослідження процесів виникнення географічно локалізованих груп компаній і об'єднань у певних видах економічної діяльності. Уперше на це явище звернув увагу Альфред Маршалл⁴, який, розглядаючи особливості промислових регіонів, відзначив тенденцію до концентрації спеціалізованих компаній у таких регіонах.

¹ Див.: Методичні рекомендації щодо реалізації в Україні Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД [Текст]. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2011. – 248 с.; Экономический совет Содружества Независимых Государств. Решение о ходе реализации Концепции межрегионального и приграничного сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств от 19.06.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cis.minsk.by/main.aspx?uid=7630>.

² Програма розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dep.kh.ua/dep/news/20110616/news16june_2115.html

³ Див.: Войнаренко, М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України [Текст] / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конф., Київ, 1–2 листоп. 2001 р. – К. : Спілка економістів України, 2001. – С. 25–33.

⁴ Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – М., 1993. – Т. 1.

У сучасній економічній теорії протягом першої половини ХХ ст. кластери розглядались як особливий феномен регіоналізму. Більшість теорій, в яких висловлювались традиційні аргументи на користь існування кластерів, були засновані на вивченні агломерацій.

Автором кластерного підходу в економіці вважають М. Портера, який у теорії національної та місцевої конкурентоспроможності товарів та послуг¹ дає визначення кластерів як сконцентрованих за географічними ознаками груп взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг; фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну діяльність.

Російські дослідники теорії кластерів дають своє визначення кластера як індустріального комплексу, сформованого на базі територіальної концентрації спеціалізованих постачальників ресурсів, основних виробників та споживачів продукції, товарів та послуг, технологічно пов'язаних між собою².

Тлумачення кластерів можуть бути різними, проте більшість авторів виділяють такі його складові:

- виробники продукції і сервісні організації, які забезпечують її реалізацію та сервісне обслуговування;
- постачальники матеріалів, комплектуючих деталей машин і устаткування, послуг й інформації для виробників кінцевої продукції;
- компанії, які надають необхідні додаткові послуги, інформаційне та технічне забезпечення;
- організації, які проводять дослідження, перевірку стандартів, підготовку спеціалістів тощо.

Визначення перспективних галузей кластеризації через формування кластерного механізму реалізації інвестиційних проектів. Напрями щодо підвищення інвестиційної діяльності для розширення впровадження інновацій затверджені у стратегіях розвитку більшості областей³. Для оцін-

¹ Портер, Майкл. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран [Текст] : пер. с англ. / М. Портер ; под ред. В. Д. Щетинана – М. : МО, 1993. – 896 с.; Він же. Конкуренция [Текст] / М. Портер. – М. : Вільямс, 2000. – 495 с.

² Див.: Мингалева, Ж. Кластеры и формирование структуры региона [Текст] / Ж. Мингалева, С. Ткачева. – М. : МЭ и МО, 2000. – 495 с.

³ Стратегія розвитку Полтавської області до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua/main/9393.htm>; Стратегія соціально-економічного розвитку Сумської області Нова Сумщина-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.state.gov.sumy.ua/docs/komitet_ekonom_pitan/strateg_ns2015.html; Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf>.

ки перспектив розвитку територій відповідно до прийнятих стратегій проаналізовано джерела фінансування інвестицій, капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал¹.

За даними Головного управління статистики в Харківській області², основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємств (61%) та організацій, за рахунок яких здійснюються капіталовкладення. Упродовж останніх років така тенденція зберігається. За рахунок кредитів банків та інших позик здійснюється 29% капітальних інвестицій; за рахунок коштів Державного бюджету 5% капітальних інвестицій. Проте ефективна реалізація інвестиційних проектів потребує залучення інших джерел фінансового забезпечення.

Однак обсяг іноземних інвестицій стабільно низький, що може свідчити про недостатній рівень інвестиційної привабливості регіону на зовнішніх ринках капіталу.

З огляду на зміни у структурі джерел інвестиційних ресурсів та на особливості регіональної політики, викладені у Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року³, простежується перспективна можливість ефективної взаємодії органів державної влади та приватних інвесторів з метою підвищення економічного потенціалу Харківської області, покращення її інвестиційної привабливості та досягнення вказаних у програмі соціально значущих результатів.

Проведений аналіз динаміки зміни обсягів інвестицій в основний капітал на душу населення в сусідніх областях показав, що найвищий рівень інвестицій в основний капітал на душу населення спостерігається в Полтавській області (вище середнього по Україні), яка майже вдвічі перевищує показник Харківської області, незважаючи на приблизно однаковий обсяг інвестицій в основний капітал в абсолютному виразі. Сумська область має ще значно нижчі показники.

Утім для зміни ситуації з інвестуванням стратегіями розвитку Харківської та Сумської області передбачається поступове формуван-

¹ Див.: Марков, С. А. Методы многомерного анализа в исследовании региональных инвестиционных процессов [Текст] / В. А. Титов, С. А. Марков // Наука и образование : Межвуз. сб. науч. тр. – Вып. № 4 «Общество и экономика». – М. : ИИЦ МГУДТ, 2006. – С. 122–130; Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

² Офіційний сайт Головного управління статистики в Харківській області. – Режим доступу: www.uprstat.kharkov.ukrtel.net.

³ Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf>.

ня кластерів як територіальних об'єктів економічного зростання регіону.

Сильний інноваційний потенціал активізації регіонального розвитку мають кластери, що стимулюють продуктивні інвестиції до технологічно інноваційноорієнтованих виробничих регіональних комплексів.

Як свідчить світовий досвід¹, розробка кластерної політики розпочинається із проведення масштабних досліджень економіки регіонів на предмет виявлення галузей спеціалізації, перспективних для формування та розвитку кластерів. Пошук та впровадження підходів для реалізації регіональної кластерної політики потребує глибокого дослідження галузей спеціалізації, що стануть базовими для формування кластерів.

На прикладі Північно-східного економічного регіону² розглянуто галузі спеціалізації, що можуть стати базовими для формування кластерних структур.

У Харківській області увага приділяється розробці й реалізації кластерних ініціатив з десяти напрямів.

Для того, щоб бути кластером, група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній та пов'язаних із ними організацій повинна діяти у певній сфері, характеризуватися спільністю діяльності та доповнювати одна одну.

Ключові учасники кластерів знаходяться в географічній близькості один до одного і мають можливості для активної взаємодії. Географічний масштаб може варіюватися від типу і особливостей кластера і охоплювати один або декілька регіонів держави. Індикаторами географічної концентрації у більшості джерел згадуються лише два коефіцієнти: коефіцієнт локалізації і коефіцієнт душевого виробництва³.

У країнах Європейського Союзу для кількісного аналізу потенціалу кластера регіону застосовується методичний підхід, де як основні показники пропонуються коефіцієнти: локалізації галузі на території регіону, коефіцієнт душевого виробництва, коефіцієнт спеціалізації регіону.

¹ Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – К. : Консорціум GFA, 2006. – 38 с. – Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.

² Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні [Текст]. – К. : НІСД, 2011. – 47 с.

³ Див.: Васильєв, А. Н. О показателях специализации регионов [Текст] / А. Н. Васильев // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2 (30). – С. 320–327; Гончарова, К. В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону [Текст] / К. В. Гончарова // Економічний простір. – 2009. – №29. – С. 80–89.

В. Ковальчук¹ визначено, що найбільш спеціалізованим є північно-східний економічний регіон у машинобудуванні, проте досить висока його концентрація в харчовій та легкій промисловості. Спостерігається тенденція до зростання показників потенціалу кластера, що свідчить про перспективи реалізації кластерної політики у даних галузях економіки.

Пріоритетом кластерного розвитку економіки північно-східного економічного регіону є формування машинобудівного кластера, а також субкластерів у харчовій (отже, є перспективи розвитку агрокластерів) та легкій промисловості, в тому числі транскордонних, які визначають кластерний потенціал цього регіону та його конкурентоспроможність у світовому господарському просторі.

На основі здійсненого аналізу проведено кластерний аналіз показників північно-східного економічного регіону для виявлення галузей економіки, що мають найбільшу схильність до кластеризації. По Харківській області – це машинобудування та харчова промисловість, по Сумській області – це машинобудування та легка промисловість, по Полтавській області – це виробництво коксу та продуктів нафтопереробки.

Аналіз джерел фінансування інвестицій, капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал виявив позитивні тенденції обсягів та структури інвестиційних ресурсів, що освоюються в Харківській області. Оскільки кластерна модель розвитку на сучасному етапі є однією з пріоритетних, то реалізація великих інвестиційних проектів національного та регіонального масштабів буде більш ефективною із застосуванням кластерного механізму.

Розвиток ДПП на основі створення кластерів. Держава може відігравати важливу роль у формуванні інвестиційного потенціалу країни та її регіонів: за рахунок коштів бюджетів різних рівнів здійснюються капітальні інвестиції; органи державної влади забезпечують реалізацію стратегічно важливих національних та регіональних проектів; створюють умови для ефективного супроводження інвестиційних проектів, що підвищує інвестиційну привабливість регіонів та країни в цілому; ініціює реалізацію проектів ДПП.

¹ Ковальчук, В. А. Пріоритети кластерного розвитку на регіональному рівні [Текст] / В. А. Ковальчук // Сталий розвиток економіки : наук.-виробн. жур. – Хмельницький, 2012. – Вип. 5. – С. 151–153.

Світовий досвід ДПП¹ свідчить про його високу ефективність та результативність. Особливістю є широке використання державно-приватного партнерства у сферах традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування і суспільних послугах².

Останнім часом у світі відзначається посилення практики ДПП через різноманітні форми і механізми співробітництва держави і бізнесу, які диференціюються залежно від інвестиційних зобов'язань сторін, розподілу повноважень та ризиків, передачі прав власності чи управління від держави до приватного партнера після закінчення реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Україна не має суттєвих позитивних здобутків щодо співробітництва держави з приватним бізнесом для суспільних інтересів. Нерозвиненість ДПП в Україні значною мірою обумовлювалася нерозвиненістю механізмів взаємовідносин держави і приватного капіталу, невизначеністю мети та принципів їх взаємодії.

Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України заплановано проведення низки заходів³, спрямованих на реалізацію Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», серед яких розроблення проекту створення центру ДПП при Державному агентстві з інвестицій та управління національними проектами України.

Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство»⁴ ДПП визначається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору.

¹ Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

² Див.: Лебеда, Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Т. Лебеда, І. Запатріна. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2011_3/16.pdf.

³ Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження програми економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/-page/robocha-grupa-%E2%80%9Cnatsionalni-proekti%E2%80%9D>.

⁴ Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>.

До основних принципів ДПП належать:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках ДПП, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках ДПП;
- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних із виконанням договорів, укладених у рамках ДПП;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, установлених законом.

До ознак ДПП належать:

- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Окрім зазначеного Закону, окремі питання ДПП регулюються постановами та розпорядженнями КМ України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Однією із проблем, що стримує розвиток державно-приватного партнерства в Україні, є відсутність єдиної програми дій у державі, наявність багатьох органів контролю цього партнерства.

У табл. 1 наведено низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП, які прийняті у 2011–2012 рр.

Таблиця 1

Розвиток нормативно-методичного забезпечення ДТП у 2011–2012 рр.

Документ	Питання, що регулюються документом
Постанова КМ України «Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» від 09.02.2011 р. № 81 ¹	Порядок визначає процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках ДТП. Державний партнер готує звіт про виконання договору, що подається до уповноваженого органу виконавчої влади з питань ДТП, який проводить моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення ДТП. Затверджена форма звіту, перелік показників
Постанова КМ України «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16.02.2011 р. № 232 ²	Методикою визначено види можливих ризиків, пов'язаних із ДТП, методи їх оцінки та форми управління ними. Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності ДТП, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами, укладення договору між ними
Постанова КМ України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17.03.2011 р. № 279 ³	Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню ДТП щодо об'єктів державної власності, форми надання державної підтримки

¹ Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова КМ України від 09.02.2011 № 81. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/81–2011-%D0%BF?test=HtkMfW9q574dAZBsZiTuFSn9HI4R2s80msh8Ie6>.

² Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними [Електронний ресурс] : Постанова КМ України від 16.02.2011 № 232. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/232–2011-%D0%BF>.

³ Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова КМ України від 17.03.2011 № 279. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/279–2011-%D0%BF>

Закінчення табл. 1

Документ	Питання, що регулюються документом
Постанова КМ України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11.04.2011 р. № 384 ¹	Затверджено Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим. Порядок визначає механізм підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП, визначення переможця конкурсу та укладення відповідних договорів. Затверджено Порядок проведення аналізу ефективності здійснення ДПП
Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства» від 16.08.2011 р. № 4 ²	Затверджено Форму подання пропозиції щодо здійснення ДПП
6. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27.02.2012 р. № 255 ³	Затверджено Форму техніко-економічного обґрунтування здійснення ДПП, та Методику проведення аналізу ефективності здійснення ДПП. Методика визначає основні параметри та показники перевірки ефективності здійснення ДПП

Як видно з табл. 1, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною та багаторівневою. Для однієї сторони ДПП це спричинює суттєві ризики. Тому можна стверджувати, що це є од-

¹ Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова КМ України від 11.04.2011 № 384. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF>.

² Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 16.08.2011 № 40. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1217-11>.

³ Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27.02.2012 № 255. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12>.

ним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість із боку потенційних приватних партнерів.

Згідно з цими документами, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Утім він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає опорній сутності ДПП.

Для того щоб проекти ДПП, які реалізуються в Україні, могли розраховувати на використання значного фінансового ресурсу, необхідні суттєві організаційні зусилля для створення вигідних умов для потенційних інвесторів. Виходячи із поточної ситуації, це мають бути комплексні заходи із забезпечення реальних гарантій дотримання державою своїх зобов'язань у межах партнерства, оскільки нормативна база не є збалансованою та захищає в першу чергу інтереси держави.

Для реалізації проектів ДПП існують певні форми, класифікація яких залежить від ступеня залучення та особливостей взаємодії державного і приватного партнерів.

Серед контрактів, які держава дає приватним компаніям, можна виділити такі види: на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для державних потреб тощо. Короткострокові контракти є поширеним механізмом як у практиці українських органів державної влади, так і за кордоном¹.

Лізингові відносини як форма реалізації ДПП виникають у процесі передачі власності держави у користування компаніям приватного сектору. Серед цієї власності можна виділити: будівлі, споруди, виробниче обладнання тощо. За право використовувати ці об'єкти приватний бізнес сплачує державі лізингові платежі у відповідному за договором розмірі. Але для застосування цього фінансового механізму потрібні дозволи державних або інших органів, які управляють державною або комунальною власністю.

Державно-приватні компанії також є однією з найпоширеніших форм реалізації проектів у механізмі ДПП. Участь приватного сектору у подібних компаніях може бути визначена за двома напрямками².

¹ Див.: Нейкова, І. С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку [Текст] / І. С. Нейкова // Наук. вісн. Нац. ун-ту ДПС України. – 2010. – № 1(48). – С. 152–160.

² Див.: Павлова, Г. О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Г. О. Павлова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc_gum/pubupr/ – 2011_3/doc/3/02.pdf.

По-перше, це створення спільних підприємств, на яких відбувається рівномірний розподіл зобов'язань і ризиків.

По-друге, це участь як акціонера або члена корпорації. У цьому випадку можливість приймати незалежні та самостійні рішення визначається відповідно до кількості акцій (паїв), які належать приватному партнерові. Чим меншою є частка приватних інвесторів, тим більш опосередкованою є їх участь, адже стратегічну та більшість оперативної політики визначає держава.

Контрактна форма у міжнародній практиці представлена двома основними варіантами: концесією та приватною фінансовою ініціативою (ПФІ). На основі цих моделей сформувався певний перелік типових партнерських угод.

За цією моделлю концесії приватний партнер передає об'єкт інфраструктури або право надавати послугу приватному оператору, який здійснює управління ДПП упродовж встановленого терміну. Досить часто контракт передбачає проектування і будівництво об'єкта для надання послуги¹.

Кожна з форм реалізації ДПП має свої переваги та недоліки, тому відбір залежить від конкретного проекту та за умови узгодження пріоритетів партнерів, які в сучасних умовах часто не збігаються.

При реалізації інвестиційних проектів на умовах ДПП кожен із партнерів захищає власні інтереси та отримує певні переваги, які є головним важелем для існування союзу.

За договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону. Така діяльність може здійснюватися шляхом об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників.

У цей час пошук інвестицій є однією з найважливіших стратегічних завдань розвитку України. Існуюча модель організації управління інвестиційною сферою регіону потребує оновлення, пов'язаного насамперед з інтеграцією, об'єднанням зусиль органів управління, соціально відповідального бізнесу та населення регіону для вирішення найважливіших завдань, що стосуються підвищення якості життєдіяльності людини.

¹ Див.: Бережна, І. Г. Державно-приватне партнерство в Україні: чи можливий альянс влади та капіталу? [Електронний ресурс] / І. Г. Бережна. – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/celebrities/blog/> – berezhnaja/a23517.

Ця обставина зумовила необхідність пошуку нових підходів до організації регіонального управління соціально-економічною сферою, заснованих на наукових, адаптивних та інноваційних принципах. Одним із перспективних у цьому відношенні є кластерний підхід¹.

Важливим напрямом регіональної економічної політики, спрямованої на сталий розвиток, є формування кластерів. Кластерний підхід до організації регіональної економіки у багатьох країнах світу став частиною державної політики з підвищення конкурентоспроможності регіонів², тому що згідно з рекомендацією ООН усі країни світу та їх регіони при визначенні своєї стратегії повинні ґрунтуватися на концепції сталого розвитку.

Локомотивом успішної інноваційної національної політики в умовах глобалізації світової економіки є формування кластерної моделі економічного розвитку. Слід зазначити, що кластерний підхід до економічного розвитку охопив більшість країн світу, а для деяких став пріоритетним, дозволивши в умовах глобальної економічної кризи 2008–2010 рр. зберегти лідерські позиції за обсягом ВВП, рівнем інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки (Індія, Китай, Японія, країни Скандинавії, США)³.

За визначенням М. Портера, кластер утворюють географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та асоційованих установ в окремій галузі, що пов'язані спільними технологіями та навичками. Вони часто існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є доступними⁴. Кластер є географічною концентрацією подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-трансакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги і мають спільні можливості або загрози.

Дещо ширшим є визначення кластера, за яким він розглядається як галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємств, які

¹ Див.: Ульяновченко, Ю. О. Формування кластерів як засіб сталого соціально-економічного розвитку регіону [Текст] / Ю. О. Ульяновченко // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – 2011. – №4. – С. 1–7.

² Перспективи кластеризації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rozvytok.org/articles_item53.html.

³ Див.: Білецька, І. М. Кластеризація як чинник підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку [Текст] / І. М. Білецька // Економіка Крима. – 2011. – № 1(34). – С. 471–476.

⁴ Див.: Мальмберг, А. Територіальний кластеринг, місцева концентрація знань та конкурентоздатність фірми [Текст] / А. Мальмберг, Ю. Сельв, І. Задер. – М. : Веста, 2006. – 337 с.; Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М. Портер. – М. : Альпина, 2008. – 464 с.

тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону¹.

Кластер повинен розглядатися як елемент складної системи, що дозволяє узгодити інтереси конкуруючих груп на регіональному та міжрегіональному рівні. Регіональний рівень – це не тільки частина території, що характеризується особливими природно-кліматичними умовами, рівнем розвитку виробничого потенціалу, а й форма організації спільної життєдіяльності населення у мережі соціальних відносин, груп і організацій, соціальних інститутів².

Метою утворення кластерів (територіально-галузевого партнерства підприємств) є підвищення конкурентоспроможності його учасників шляхом реалізації інноваційної програми впровадження передових виробничих, інжинірингових, логістичних та управлінських технологій.

Метою кластеризації економіки є підвищення потенціалу його учасників для створення динамічного сприятливого середовища, яке б стимулювало до синергічного ефекту від упровадження інновацій; забезпечувало зовнішню міжнародну присутність на цільових ринках і у технологічних сферах; сприяло залученню інвестицій та поживавленню транснаціонального співробітництва з допоміжними, пов'язаними або базовими кластерами.

Останнім часом стверджується, що кластери повинні стати основою переходу від традиційних ринкових форм до економічних механізмів нового типу, де підприємства ефективно використовують зв'язки, взаємодоповнюючи один одного і утворюючи таким чином стійку до імовірних зовнішніх впливів структуру³.

Кластери, з одного боку, характеризуються сильними технологічними чи фінансовими взаємозв'язками між учасниками, а з другого – нагадують асоціації, тому що дозволяють учасникам не тільки зберігати юридичну самостійність, а й конкурувати між собою. Схожість з асоціаціями підкреслюється також можливістю участі у кластері всіх основних економіч-

¹ Див.: Іванов, Ю. Б. Оцінка стійкості регіональних кластерних структур в аспекті їх регіонального функціонування [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іванов, А. Д. Олійник. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2009_640/15.pdf.

² Див.: Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М. Портер. – М. : Альпина, 2008. – 464 с.

³ Передовий досвід розвитку кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eer.org.ua/.../Leading-experience-of-cluster>.

них суб'єктів – бізнесу, держави і фізичних осіб. У кластерах формується складна комбінація конкуренції та кооперації. Вони знаходяться на різних поверхнях і доповнюють один одного, особливо в інноваційних процесах. У свою чергу, зазначена форма об'єднання потребує високої довіри, стійких, особливих взаємин між учасниками.

Розвиток інформаційних технологій, підвищення ролі науково-технічного процесу, глобалізація світової економіки поставили перед кожною державою вимоги створення стратегії розвитку. Провідне місце у таких стратегіях посідає ефективна регіональна політика, яка базується на кластерній концепції.

Кластерний підхід у нових умовах стає головним механізмом реалізації нової промислової політики. Такий підхід спрямовує на зміну в суспільстві структури праці, трудових відносин, зайнятості населення, сприяє виникненню нових видів діяльності та створює нові робочі місця. На такій основі виникає нове соціальне оточення, в якому інформація та наукові знання стають головними продуктивними факторами і починають визначати як стратегічний потенціал суспільства, так і перспективи його розвитку¹.

Розвиток кластерів дозволяє посилити можливості застосування норм і принципів ДТП для зміцнення ролі територій, піднесення галузей, які мають найбільші передумови для кластеризації.

Кластерний підхід в організації агропромислового виробництва. Встановлені можливості до кластеризації у харчовій промисловості на регіональному рівні посилюють увагу до аграрної складової цього процесу, отже, необхідності визначення умов створення агрокластерів.

Трансформаційні процеси, які відбуваються у світі, доводять, що домінуючою тенденцією розвитку ринкових відносин у більшості країн є перехід до утворення різних форм агломерацій та інших угруповань, чільне місце серед яких посідають кластери. Формування кластерів є особливо актуальним для агропромислового ринку. У Стратегії розвитку Харківської області аграрний кластер визначено як пріоритетний.

Сучасна теорія кластерів є більш адаптованою для промислових угруповань і вирішує лише окремі аспекти партнерства в аграрній сфері. Зокрема, дискусійними залишаються оцінка рівня інтеграції та характер

¹Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – К. : Консорціум GFA, 2006. – 38 с. – Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.

економічних відносин усередині кластера, принципи раціональної їх побудови та управління, способи та методи державного втручання в діяльність означених угруповань¹.

Розглядаючи ситуацію в аграрній сфері України, можна стверджувати, що залишаються винятково сприятливими передумови для розвитку практично всіх видів сільськогосподарської діяльності, можливих у даному кліматичному поясі. Однак, попри дуже сприятливі для багатьох видів сільськогосподарської діяльності умови, ефективність використання природних ресурсів є низькою.

Частково це пояснюється технічною відсталістю процесу сільськогосподарського виробництва, яка пов'язана з недостатнім розвитком фінансових інструментів, з високим рівнем ризиків аграрного кредитування².

Утім у світі спостерігається тенденція підвищення ефективності виробництва за умов ефективного менеджменту. В Україні низький рівень цього показника обумовлюється насамперед неготовністю керівників підприємств до роботи в ринкових умовах, неефективністю діяльності відповідних інституцій, зокрема фінансових, та державною політикою в аграрній сфері.

Одним із можливих засобів вирішення перелічених проблем є застосування кластерного підходу до організації агропромислового виробництва регіону.

Суть цього підходу полягає в об'єднанні на певній території підприємств, в яких підвищення ефективності виробництва буде досягатися шляхом максимального використання конкурентних переваг місцевості, інтенсифікації зв'язків підприємств з науково-дослідними інституціями, зокрема університетами, та поглиблення кооперації та конкуренції між учасниками. Ураховуючи це, у межах кластера можуть бути створені ефективні механізми кооперації невеликих господарств для спільного придбання техніки або отримання кредитів. Зокрема, регіональні органи влади, виступаючи організаторами створення кластера, є зацікавленими в ефективності його діяльності й розвитку, отже, можуть сприяти реєстрації заставлених майнових цінностей, підтримувати кредитування груп невеликих приватних господарств, що мають необхідність об'єднуватися, наприклад на рівні села, для закупівлі засобів виробництва.

¹ Див.: Козак, Л. В. Кластери як форма ринкової централізації АПК [Електронний ресурс] / Л. Козак. – Режим доступу: <http://naub.org.ua>.

² Vnukova, N. Cost estimation of the future harvest as agricultural loan collateral [Текст] / N. Vnukova // Journal of Governance and Regulation. – 2013. – Vol. 2, Issue 3. – P. 25–28.

Діяльність у форматі кластера може передбачати регулярні зібрання представників підприємств за участю експертів, на яких є можливість обговорити результати роботи різних підприємств, їх відмінності, слабкі місця і досягнення, сформулювати шляхи вирішення проблем. Такий підхід забезпечує більшу доступність порівняльних даних між підприємствами, прозорість господарчої діяльності та кращу поінформованість не лише керівництва, а й більш широкого кола учасників у процесах, що відбуваються.

Створення кластера означає концентрацію в межах регіону підприємств певного профілю, а також виробництв, що забезпечують ці підприємства сировиною, обладнанням чи випускають супутні товари. Це сприяє посиленню конкуренції, яка поряд із постійним обміном інформацією дає поштовх для вдосконалення менеджменту окремих підприємств.

Концентрація певного виробництва в регіоні створює підґрунтя для розвитку необхідної інфраструктури, акумулює кошти підприємств для реалізації спільних проєктів, які здатні позитивно впливати на розвиток регіону. Поряд із підприємствами-учасниками формується сукупність як постачальників, так і клієнтів. Інтенсивні процеси обміну ринковою інформацією суттєво полегшують пошук ділових партнерів.

Можливості, які відкриває кластерний підхід в організації регіональних агропромислових комплексів, здатні також позитивно впливати на розв'язання багатьох інших проблем.

Наприклад, значним кроком на шляху зміцнення невеликих приватних господарств може стати створення дієвої і прозорої системи закупівель аграрної продукції через інтенсифікацію діяльності товарних бірж, торговельних будинків, гуртових ринків, аукціонів, що дозволило б зменшити практику закупівлі підприємствами-монополістами аграрної продукції за низькими цінами. Учасники кластера мають можливість самостійно організовувати гуртові ринки та аукціони.

Перевагою кластера є інноваційність, для підвищення якої важливим є наявність науково-дослідного потенціалу в регіоні. Вчені США встановили, що зростання виробництва у сільському господарстві протягом усього періоду його історії лише частково пояснюється збільшенням обсягів застосування ресурсів, таких як земля, праця, добрива тощо, у той час як прибутковість інвестицій в аграрну освіту та дослідження часто може складати понад 20%¹. У кластерах це забезпе-

¹ Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку [Текст] : інформ.-аналіт. зб. – Вип. 5 / за ред. П. Т. Саблука та ін. – К. : ІЛЕ УААН, 2002. – 647 с.

чується взаємодією з освітніми та науковими закладами – учасниками кластера.

Одним із каналів впровадження наукових розробок у виробництво є система дорадчих служб, яка працює на базі Української академії аграрних наук, їх завданням є задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства¹. Проте поки що система дорадчих служб перебуває на етапі становлення і не впливає на розвиток аграрного сектору.

Додатково важлива, наприклад, діяльність сільськогосподарських дорадчих служб при вирішенні проблеми стандартизації агропромислової продукції. Адже, як відомо, агропромислове виробництво в Україні має високий експортний потенціал, однак, при просуванні продукції на світовий ринок постає питання щодо її відповідності міжнародним стандартам якості. Безперечно, вирішення цього питання є затратним, тому що потребує досить широкого залучення експертів та висококваліфікованих спеціалістів. У багатьох західних кластерах така співпраця допомагає не тільки просуванню продукції на ринок, а й створенню окремого бренду.

В Україні існує розгалужена система науково-дослідних установ, науково-виробничих об'єднань, дослідних станцій, аграрних університетів, сільськогосподарських інститутів тощо, які є виробниками науково-технічної продукції, споживачами якої мають стати аграрні підприємства, але через недосконалість організаційної системи та брак коштів для фінансування потрібних їм досліджень відсутня ефективна співпраця між ними і рівень застосування науково-технічних розробок у виробництві є недостатнім.

Кластерна модель взаємодії дозволила б акумулювати кошти низки підприємств, що зацікавлені у проведенні досліджень, і це може стати взаємовигідним як для бізнесу, так і для розвитку науково-дослідних установ. Така форма відносин є характерною для західних кластерів, які часто створюються навколо потужних університетів і користуються їх розробками та науковим потенціалом.

¹ Про сільськогосподарську кооперацію [Електронний ресурс]: Закон України від 17.07.1997 № 496–97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>; Про сільськогосподарську дорадчу діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 17.06.2004 № 1807-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.

Окрім перелічених перспектив роботи агропромислових кластерів, можлива також кооперація у проведенні маркетингових досліджень, організації транспортних послуг, контролі якості, тестуванні продукції та інші заходи, пов'язані з розвитком аграрної інфраструктури в регіоні.

У наш час в Україні розвиток кластерних утворень саме в агропромисловому комплексі перебуває лише на початковому етапі. Існують випадки успішного створення та функціонування таких кластерів, а саме у Рівному шляхом підписання Договору утворено Рівненський регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації» (РРАІК)¹.

Засновниками кластера виступили чотири представники органів державної влади, три представники наукових організацій та вищих закладів освіти, п'ять виробничих підприємств Рівненщини і три представники інноваційних організацій та сервісних установ. Такий перелік учасників кластера свідчить про подальшу можливість розвитку проектів ДТП.

Створення РРАІК стало можливим завдяки ефективній співпраці Рівненської обласної державної адміністрації з Державним агентством України з інвестицій та інновацій, а також іншими засновниками та учасниками кластера – договірною об'єднанням зацікавлених підприємств, установ та організацій для забезпечення реалізації пріоритетного напрямку інноваційної діяльності Рівненської області «Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості», передбаченого програмою науково-технічного та інноваційного розвитку Рівненської області на 2008–2010 роки, схваленою розпорядженням голови облдержадміністрації від 28.12.2007 р. № 636 та затвердженою рішенням обласної ради від 16.01.2008 р. № 610.

Метою цього кластера є об'єднання зусиль, координація дій та реалізація спільних заходів у питаннях розроблення і впровадження інновацій в агропромисловому комплексі Рівненської області.

Спільна діяльність засновників на засадах взаємної вигоди вирішує такі цілі та завдання:

- проведення аналізу перспектив ринків збуту і шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу області, створення і регулярного оновлення відповідної інформаційної бази з постійним доступом до неї;
- сприяння розробленню, комерціалізації і впровадженню технічних та організаційних інновацій;

¹ Ресурсний центр Гурт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gurt.org.ua/news/recent>.

- допомога у розробці інвестиційних проектів інноваційного спрямування та пошуку джерел фінансування цих проектів;
- інформаційно-консультативна та навчально-методична підтримка інноваційної діяльності.

Незважаючи на те, що більшість авторів поширюють теорію кластерів на індустріальні системи, у країнах Європейського Союзу, а також в Канаді, США, Японії існують різні типи агропромислових угруповань.

Агропромислові кластери мають бути створені групою інновативних, взаємопов'язаних підприємств із виробництва та переробки аграрної продукції, що здобувають конкурентні переваги завдяки знанням, які накопичені, впроваджені та набуті місцевими учасниками та інституціями¹.

Головними передумовами для створення агрокластера в окремому регіоні є:

- наявність місцевих природних та інших особливостей, що першочергово створюють на цій території переваги для розвитку того чи іншого виду діяльності: особливих природно-кліматичних умов, географічного положення, традицій виробництва, соціально-політичної та загально-економічної ситуації;
- наявність підприємств певного профілю на території майбутнього кластера та перспектив партнерства у логічно пов'язаних видах діяльності;
- наявність науково-дослідного потенціалу в регіоні, що здатен забезпечити задоволення виникаючих потреб у інноваціях, проводити консультативну та експертну підтримку виробників;
- наявність спеціалізованої робочої сили з досвідом роботи в обраній сфері.

В економічно розвинених країнах процес створення кластера може ініціюватися як підприємцями, що прагнуть об'єднати зусилля навколо спільної мети, так і, зокрема, державною або місцевою адміністраціями. Певною мірою останній процес відбувається в Україні через розробку стратегій, де визначена роль облдержадміністрацій щодо координації діяльності зі створення кластерів.

Місцева влада може бути як ініціатором його створення, так і його партнером. Але саме перед владою стоїть завдання створення загальної сприятливої ринкової інфраструктури, застосування правових та економічних механізмів стимулювання прозорості торгових операцій в аграрній сфері.

¹Professor Michael R. Porterwith Christian II. M. Ketels, Kaia Miller, Richard T. Bryden. Competitivenessin Rural U. S. Regions: Learningand Research Agenda. – Institute for Strategyand Competitiveness, Harvard Business School, 2004. – 70 p.

Ініціатива зі створення того чи іншого кластера може виходити також від місцевих науково-дослідних інститутів, аграрних університетів.

Послідовність створення кластерів в агропромисловій сфері України можна розбити на декілька основних етапів:

- етап попереднього аналізу та визначення перспективних територій та виробництв;

- етап ініціації створення кластера та заохочення до участі керівників підприємств через визначення рівня наявних між ними господарських зв'язків;

- етап стратегічного планування, який охоплює глибокий аналіз спільних проблем та можливостей, затвердження робочого плану майбутнього кластера згідно з критеріями розвитку;

- розробка та реалізація пілотного проекту;

- розробка та реалізація стратегічних інвестиційних проектів, на які був спрямований кластер.

Для визначення оптимального розміру і структури кластера необхідний аналіз виробничих зв'язків, що виникають залежно від природи діяльності кластера, завдань, які він вирішує, зовнішніх економічних умов, в яких він працює, індивідуальних особливостей підприємств, що його утворюють, та урахування поставленої стратегічної мети.

Установлені зв'язки дозволяють визначитися щодо учасників кластера та його партнерів.

Правовий статус кластера визначається індивідуально залежно від потреб підприємств, що його утворюють, існуючого економічного законодавства та позиції, яку займають органи місцевої влади.

Основою створення агропромислового кластера і його основними учасниками здебільшого є малі та середні сільськогосподарські та переробні підприємства. Але існують і приклади об'єднань навколо ядра – великого агрохолдингу.

Усередині кластера можуть бути створені підприємства, що відіграватимуть координаційну, управлінську та контрольну функцію, що особливо важливо на перших етапах роботи кластера. Деякі партнери з ринкової інфраструктури можуть не бути членами кластера, проте їх активна участь та співпраця може виявитись необхідною.

Діяльність підприємств ринкової інфраструктури може включати такі функції:

- організація зборів представників підприємств для розробки поточних та перспективних планів, обміну досвідом та прийняття рішень;

- збір інформації та забезпечення нею членів кластера;
- організація проведення спільних проєктів.

У сучасних умовах кластер вважається найбільш ефективною формою організації інноваційних процесів регіонального розвитку, при якій конкурентну перевагу створюють не окремі суб'єкти підприємницької діяльності, а регіональні багаторівневі та багатопрофільні об'єднання. У межах даних об'єднань, кластерів відбувається концентрація ресурсів, використання яких спрямоване на досягнення визначеної для всіх учасників бізнес-процесу та прийняття ними спільної мети, створюється єдиний економічний та інформаційний простір, з'являється можливість маневрування робочою силою, об'єднання інтелектуальних капіталів, взаємопідтримки фінансовими ресурсами.

На сучасному етапі аграрна сфера України знаходиться в процесі організаційної реструктуризації, від якої залежить майбутня ефективність її функціонування. Те, наскільки швидко і раціонально розвиватимуться в ній процеси фінансового, інформаційного забезпечення, забезпечення кваліфікованими кадрами, підвищення ефективності використання ресурсів, великою мірою залежить від того, наскільки ефективно будуть організовані механізми кооперації та співпраці між підприємствами, і діяльність підприємств ринкової інфраструктури, що впливають на розвиток аграрних ринків.

Застосування кластерного підходу для програм регіонального розвитку сприятиме можливості вирішення таких проблем за умов роботи у кластері, як підвищення рівня зайнятості, впровадження науково-технічних розробок у виробництво, фінансове забезпечення підприємств, розвиток інфраструктури, формування маркетингових ланцюжків, стандартизація агропромислової продукції, підвищення доданої вартості продукції, що випускається в регіоні, ефективності управління та використання наявних ресурсів, а отже, можливість покращення життєвих умов села.

Кластерна модель розвитку в економічній практиці України є маловивченою, оскільки відсутня правова база, яка дозволяє чітко ідентифікувати суб'єкти кластера. Крім того, не існує єдиної системи визначення ефективності діяльності кластерів, та їх ролі у розвитку інноваційного потенціалу регіонів України. Усе це спонукає провести дослідження щодо вивчення впливу процесів кластеризації на розвиток інноваційного потенціалу регіону¹.

¹ Див.: Амоша, О. І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку [Текст] / О. І. Амоша // Проблеми сталого розвитку України. – К. : БМТ, 1998. – С. 344–353.

Агропромисловий кластер об'єднує низку сільськогосподарських виробництв, а також сукупність різних виробництв сфери АПК, які перетворюються у технологічний ланцюжок створення доданої вартості.

На можливість і ефективність утворення кластерів в АПК впливають на такі чинники: структура та інноваційність виробництва; територіальне розміщення і кліматичні умови території; конкуренція і рівень її розвитку; мобільність робочої сили в регіоні; система менеджменту; наявність єдиної системи управлінського обліку; рівень обміну інформацією і технологією; вплив державного управління.

Створення аграрного кластера значною мірою залежить від фінансової підтримки цього процесу. Джерелами фінансування проектів із створення кластерів можуть бути: кошти місцевих бюджетів, кошти венчурних фондів, інвестиції підприємств та організацій, гранти міжнародних організацій, а також кошти фінансових установ – учасників кластерів.

Залежно від структури кластера змінюється і структура його фінансування, що пов'язано із розглядом декількох можливих моделей створення кластера.

1. Типова модель аграрного кластера, сформованого із різних підприємств аграрного сектору, які географічно близько розташовані у певному регіону.

2. Модель аграрного кластера через виділення ядра.

3. Модель аграрного кластера як відокремленої структури, утвореної незалежним суб'єктом господарювання, наприклад аграрною біржею.

4. Модель аграрного кластера як відокремленої структури, утвореної державним органом влади.

У сучасних умовах України остання модель є найбільш імовірною, що відзначається у прийнятих стратегіях розвитку регіонів.

Сільське господарство повинно стати привабливою сферою вкладення інвестицій, яке матиме більшу віддачу при створенні агрокластерів, а Україна, за таких умов, має можливість стати значним виробником сільськогосподарської продукції у світі.

Світовий досвід свідчить, що формування кластерів – затратний процес, в якому суттєву роль відіграє держава через різні рівні бюджетів.

Для залучення додаткових ресурсів використовують нові механізми фінансування, зокрема, формування кредитних спілок, аутсорсинг та ін. У кластерах створюється сприятливі умови для організації кредитних

форм, таких як лікарняні каси, фонди допомоги, у тому числі формування страхових фондів та ін.¹

Сучасні вимоги до державного управління зумовлюють об'єктивну необхідність розроблення та впровадження принципово нових підходів у процесі виконання складних та важливих завдань державно-управлінської діяльності, яка є системою стійких вертикальних і горизонтальних зв'язків, що виникають унаслідок субординації, співвідлеглості та співпраці в процесі управлінської діяльності².

Безпосередньо процес державного управління виступає як діяльність, що пов'язана з реалізацією повноважень суб'єкта управління з розробки, прийняття і впровадження державно-управлінських рішень.

Під технологією управління розуміють цілеспрямовану послідовність дій, яка за допомогою методів і засобів управлінської праці дозволяє за рахунок впливу на предмет праці забезпечити взаємодію суб'єкта і об'єкта державного управління³. Сучасна парадигма державного управління аграрною галуззю доводить необхідність інноваційного підходу до її розвитку.

Процес впровадження інновацій повинен регулюватися державою на основі нової аграрно-інноваційної політики, що є системою організаційно-правових заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції, удосконалення управління процесами впровадження інноваційних технологій в аграрне виробництво, задоволення потреб сучасних споживачів при мінімальних витратах.

Регіональними та місцевими органами влади проводиться комплекс організаційних заходів для мотивації залучення керівників підприємств та установ галузі, інноваційної інфраструктури, ділових кіл до обговорення питання кластеризації, її переваг та перспектив розвитку регіону.

Технологія цього процесу починається із визначення конкурентних переваг кластера як мережі⁴.

¹ Див.: Білинська, М. М. Концепція кластерів в удосконаленні механізмів державного управління екологічним громадським здоров'ям сільських територій України [Електронний ресурс] / М. Білинська. – Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol).

² Теорія та історія державного управління [Текст] : навч. посіб. / [Г. С. Одинцова, В. Б. Дзюндзюк, Н. М. Мельтюхова та ін.]. – К. : Вид. дім «Професіонал», 2008. – 288 с.

³ Там само.

⁴ Див.: Внукова, Н. М. Стратегія формування фінансового кластеру у транскордонному розвитку євро регіону [Текст] / Н. М. Внукова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2008. – Вип. 3. – С. 141–158.

Наступна стадія цього управлінського процесу передбачає узагальнення підсумків виконання рішень щодо формування кластера та оцінки нової управлінської ситуації із сприяння його розвитку.

У цей час набуває особливої актуальності питання формування у регіональних органах державного управління АПК здатності оперативно реагувати на зміни в економічному та технологічному середовищі, і ухвалювати такі власні управлінські рішення та пропозиції до центральних органів державної влади, які б дозволили аграрним підприємствам і науково-дослідним установам успішно адаптуватися до умов сьогодення¹.

Тому саме запропонований акцент на ефективному використанні технології державного управління становленням та розвитком регіональних кластерних об'єднань у нових умовах глобалізації і помітного розвитку новітніх технологій дозволить використати наявні в регіоні можливості основних галузей, зокрема аграрних, для прискорення розвитку економіки та відновлення її здатності випускати конкурентоспроможну продукцію.

Забезпечення реального соціально-економічного розвитку як окремого регіону, так і країни в цілому – справа і обов'язок перш за все обласних державних адміністрацій, керівників підприємств та установ на місцях, представників регіональної управлінської еліти², а галузі, що розвиваються, є точками зростання, які здатні залучати до сфери свого впливу інші підприємства, визначати коло їхніх інтересів чи керувати іншими структурами і ресурсами³, тому органам влади слід акцентувати свою увагу на ролі аграрної галузі, яка може швидко розвиватися, та на тих галузях, які домінують над іншими секторами, завдяки своїм розмірам, значному ринковому потенціалу або своїй провідній ролі у сфері інновацій⁴.

Завданням регіонального агрокластера є розвиток регіону за рахунок оптимізації використання доступного обмеженого ресурсу (можливостей), що виступає основою для розвитку інновацій⁵.

¹ Див.: Борисенко, М. Б. Формализованный синтез институциональных структур региональных промышленных кластеров [Текст] / М. Б. Борисенко // Бизнес Информ. – 2007. – №9 (1). – С. 53–55.

² Див.: Бабаев, В. М. Инновационные механизмы государственного управления социально-экономическим развитием региона [Текст] / В. М. Бабаев // Актуальные проблемы государственного управления : у 2 ч. : сб. науч. пр. – Х. : Вид-во ХАРПИ НАДУ «Магістр», 2006. – №2 (28). – Ч. 1. – С. 9–19.

³ Див.: Perroux, F. Economic Space: Theory and Applications [Текст] / Francois Perroux // Quarterly Journal of Economics. – 1950. – P. 89–104.

⁴ Див.: Robson, B. Regional Agencies and Area-Based Regeneration [Текст] / B. Robson, J. Peck, A. Holden // The Policy Press. – Bristol, 2000. – 63 p.

⁵ Див.: Darwent, D. Growth Poles and Growth Centers in Regional Planning [Текст] / D. Darwent // Environment and Planning : Review. – 1969. – P. 5–31.

Таким чином, запропонована технологія державного управління становленням та розвитком регіональних аграрних кластерів дозволяє місцевим органам влади більш ефективно використати наявний виробничий, людський, інноваційний, інтелектуальний та торговельний капітал для соціально-економічного розвитку території.

Потенційним напрямом подальших досліджень може бути поглиблення теоретичного обґрунтування щодо визначення ефективних механізмів та форм взаємодії між учасниками кластерних об'єднань.

На цей момент агропромисловий комплекс України знаходиться на низькому рівні розвитку відносно світових тенденцій, тому саме в цей час йому потрібне впровадження новітніх інноваційних моделей – кластерів. Ініціатором створення кластерів повинна виступати саме держава як головний учасник цього процесу.

Головною проблемою створення аграрного кластера та подальшого його функціонування є фінансування всіх витрат, які можуть бути пов'язані з цим процесом, тому і в цьому випадку ініціатива повинна виходити від органів державної влади.

Отже, на підставі наведеного вище, можна зробити такі висновки.

Комплексне вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки на рівні держави потребує формування цілої системи організаційних заходів, які повинні сприяти зниженню витрат на передконтрактній стадії. Основними заходами фінансової підтримки експорту мають бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів, які необхідно враховувати в державних програмах сприяння експорту.

З точки зору вигод найбільш пріоритетним напрямом міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу вбачається співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця, співпраця у правоохоронній діяльності, співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами.

Кластерний підхід став домінуючим інструментом підвищення конкурентоспроможності в багатьох країнах світу. Пріоритетом кластерного розвитку економіки Північно-східного економічного регіону є формування машинобудівного кластера, а також субкластерів у харчовій (отже, є перспективи розвитку агрокластерів) та легкій промисловості, у тому числі транскордонних, які визначають кластерний потенціал цього регіону та його конкурентоспроможність у світогосподарському просторі.

Розвиток кластерів дозволяє посилити можливості застосування норм і принципів ДПП для зміцнення ролі територій, піднесення галузей, які мають найбільші передумови для кластеризації.

На можливість і ефективність утворення кластерів в АПК впливають такі чинники: структура та інноваційність виробництва; територіальне розміщення і кліматичні умови території; конкуренція і рівень її розвитку; мобільність робочої сили в регіоні; система менеджменту; наявність єдиної системи управлінського обліку; рівень обміну інформацією і технологією; вплив державного управління.

Сучасні вимоги до державного управління зумовлюють об'єктивну необхідність розроблення та впровадження принципово нових підходів у процесі виконання складних та важливих завдань державно-управлінської діяльності.

Перспективним є розвиток аграрних кластерів, які мають суттєві переваги в Україні. На можливість і ефективність утворення кластерів в АПК впливають такі чинники: структура та інноваційність виробництва; територіальне розміщення і кліматичні умови території; конкуренція і рівень її розвитку; мобільність робочої сили в регіоні; система менеджменту; наявність єдиної системи управлінського обліку; рівень обміну інформацією і технологією; вплив державного управління.

Кластерний механізм розвитку територій є найбільш прийнятним для вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів на умовах інноваційності та ефективності.

1.3. Удосконалення механізмів саморегулювання у відносинах публічно-приватного партнерства

Суспільне життя в більшості країн світу неможливо уявити без різних форм взаємодії держави з інститутами громадянського суспільства, насамперед із бізнесом. Публічно-приватне або державне приватне партнерство (ДПП) – найбільш яскравий приклад такої взаємодії, що набув поширення протягом останніх 15–20 років після успішного його використання в Англії. ДПП свідчить про корінні зміни в методах і засобах, що використовує держава для вирішення поточних проблем у суспільстві та