



**Регіоналізація в європейському
економічному просторі**

Роберт ДМУХОВСЬКІ

**ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ
РОЗВИТКУ БІЗНЕС-КЛАСТЕРІВ**

Резюме

Зазначено, що бізнес-кластери – це нова теорія й ідея функціонування компанії, незалежно від того, яким бізнесом вони займаються та які частки ринку їм належать. Обґрунтовано, що кластерні ініціативи – це своєрідне бізнесове явище, оскільки вони здатні поєднувати, а головне приносити користь як малим, так і великим компаніям. Удосконалено методи співпраці організацій з великими ресурсами та тих, які не мають достатньо великого потенціалу для розвитку взаємної вигоди, підвищення їх конкурентоспроможності й отримання кращих фінансових результатів. Показано, що основу створення бізнес-кластерів у регіоні становить необхідність широкої підтримки інновацій, співпраці суб'єктів господарювання з науково-дослідними і місцевими органами влади для досягнення спільних соціально-економічних вигід.

Ключові слова

Бізнес-кластер, інновації, конкурентна перевага, ефективність, соціально-економічний розвиток.

© Роберт Дмуховські, 2020.

Дмуховські Роберт, доктор філософії з економіки, Ольштинська вища школа, Польща. ORCID: 0000-0003-1681-3463.

Класифікація за JEL: F23, F61, F61, O31.

Вступ

На межі XX ст. та XXI ст. багато країн почали створювати інструменти, орієнтовані на бізнес-кластери, для посилення їх економічних можливостей у контексті інновацій і підвищення регіональної та національної конкурентоспроможності. У межах створення інструментів, що підтримують інновації, побудова мереж між бізнесом та інституціями щодо досліджень і розробок має величезний вплив на успіх такої діяльності. Кластерні ініціативи є відповідним та ефективним інструментом концентрації ресурсів і джерел, що прискорюють передачу знань та ноу-хау, щоб у кінцевому результаті досягти конкурентної переваги. Сьогодні регіони й регіональні підприємства стикаються з проблемами, які створює світовий ринок. Конкурентоспроможність регіону визначається не окремими підприємствами, а інноваційною діяльністю виробництв і галузей. Необхідність створення бізнес-кластерів у регіоні зумовлена потребою в широкій підтримці інновацій, співпраці та інтернаціоналізації бізнес-підприємств. Здатність до збільшення інновацій – це визначальний фактор успіху регіонів, особливо за умови широкого застосування інформаційних технологій. Завдання кластерів полягають у підтримці співпраці в регіоні й передбачають налагодження зв'язків між великими підприємствами, малим і середнім бізнесом, науково-дослідними інститутами та науковими центрами. Підтримка проектів співпраці збільшує частку процесів, пов'язаних з інноваціями і передачею технологій від науково-дослідних установ та наукових центрів до промисловості. Створення кластерів також дає можливості для співпраці на світовому ринку, особливо для малих і середніх підприємств, які не мають достатніх ресурсів та ноу-хау для самостійного виходу на нові ринки. Тому інтернаціоналізація стала незамінним фактором досягнення успіху підприємств і регіонів у світовій конкуренції.

Перспективи потенційних переваг кластерних ініціатив для підприємств та регіонів спонукають органи місцевого самоврядування й інших державних партнерів здійснювати політику просування економічних кластерів. Адже участь у кластерах дає змогу отримати перевагу в сприйнятті нових технічних, експлуатаційних і логістичних можливостей. Компанії та дослідницькі центри швидко і на постійній основі отримують інформацію про прогрес у технологіях, наявність комплектувальних та машин і різні логістичні, маркетингові або сервісні концепції. Добре розвинена концентрація

пов'язаної з цим діяльності має забезпечити: підвищення продуктивності праці (за рахунок спеціалізованих витрат, доступу до інформації, синергії й доступу до суспільних благ), збільшення інновацій (шляхом спільних досліджень та посилення конкуренції), створення нових підприємств (заповнення ніш і розширення кордонів кластерів).

Основний визначальний фактор розвитку бізнес-кластерів – це можливість більш швидкого економічного розвитку підприємств на основі їх співпраці з некомерційними організаціями та можливість підвищення конкурентоспроможності й ефективності всього регіону.

Метою статті є виокремлення основних факторів, що впливають на створення кластерних ініціатив у регіоні.

Виклад результатів дослідження

1. Кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств

Конкурентоспроможність компанії, регіону та нації залежить від її здатності підвищувати рівень своєї конкуренції. Конкурентоспроможність у сучасній економічній реальності – це важливий фактор, що забезпечує отримання вигоди з допомогою конкурентів, з якими підприємствам доводиться постійно й більш ефективно змагатися. Виробляючи продукцію чи послуги, які визнаються потенційними покупцями (інновація товару), і виробляючи продукцію з найнижчою вартістю та високою якістю, підприємства можуть досягти більшої прибутковості. Переваги отримують також субпідрядники, постачальники сировини й напівфабрикатів і одержувачі готової продукції, оскільки всі вони конкурують між собою за обмежені можливості, які пропонує ринок. Монополізуюча позиція чи відсутність конкуренції між суб'єктами господарювання означає, що економіка та суспільство не розвиваються, а прибуток є невеликим. Державні установи жодним чином не повинні підтримувати і допомагати окремим суб'єктам у досягненні кращих економічних та фінансових результатів. Швидше за все, їх роль має полягати у стимулюванні доброго клімату в економічному й соціальному середовищах і поширенні інновацій. Відмінності в цінностях, культурі, економічних структурах та інститутах, що формують економічне середовище, сприяють успіху в досягненні конкуренції. Найбіль-

ше переваг отримують ті підрозділи і регіони, які працюють або функціонують у середовищах, що створюють оптимальні умови для конкуренції між ними, є динамічними й орієнтують на найвищі досягнення. Найкращі економічні ефекти мають підприємства та регіони, які реалізують стратегії, що відрізняються у всіх аспектах. Компанії досягають конкурентної переваги на основі інноваційної діяльності. Вони намагаються запровадити інновації у найширшому розумінні цього слова, зокрема ці компанії змінюють товар, вдосконалюють технологію і застосовують нові процедурні методи. Вони визначають нову основу для конкуренції або покращують існуючі способи конкурування. Слід також зазначити, що інновації можуть сприяти одержанню конкурентної переваги шляхом пошуку можливостей, ринкових ніш та економічних сфер, які потенційні конкуренти не виявили і не оцінили належним чином. Отриману конкурентну перевагу в результаті запровадження інновацій все ще потрібно підтримувати та вдосконалювати, оскільки кожному конкурентну перевагу можна наслідувати, що, без сумніву, роблять конкуренти. Практично всі менеджери знають про вплив інновацій на конкурентоспроможність і розвиток підприємства й регіону, а також перед керівниками органів влади на всіх рівнях постає проблема придбання необхідних ресурсів та усунення всіх перешкод для впровадження системних ініціатив інноваційного характеру. Так, М. Портер побудував ромб національної переваги¹, в якому елементи визначають шляхи усунення всіх бар'єрів для змін й інновацій.

Отримання ромба національної конкурентної переваги можна зарахувати до умов, яких необхідно дотримуватися в регіоні, щоб визначити його економічний і соціальний розвиток шляхом здійснення раціональних змін та запровадження інновацій. Інноваційна компанія буде основною організацією, яка гарантуватиме розвиток регіону. Кожному підприємству потрібно забезпечити рівні умови для ведення підприємницької діяльності, в результаті чого конкурентоспроможність кожного з них буде залежати від їх знань, схильності до ризику, інвестицій і продуманих ефективних рішень. Однак регіональна влада може підтримати ці компанії в їх прагненні до розвитку з допомогою усунення бар'єрів, що перешкоджають їм впроваджувати інновації. До сфер, що сприяють розвитку компанії шляхом запровадження інновацій, належать:

а) умови впливу факторів виробництва – забезпечення кваліфікованої робочої сили, інфраструктури, доступу та гарантій щодо капіталу;

б) умови попиту – значне економічне зростання регіону, інвестиції в регіоні, низький рівень безробіття, що дає великі фінансові можливості суспільству, створення інноваційного регіону;

в) суміжні й допоміжні сектори – велика кількість партнерів, що гарантує розвиток сектору і регіону та сприяє налагодженню тісних відносин, які базуються на знаннях й інноваціях усіх економічних і соціальних структур та партнерів, котрі обмінюються ідеями й усіма нововведеннями, і кластерів;

¹ Porter M. Porter o konkurencji. Warszawa: PWE, 2001. S. 207.

г) стратегія, структура та конкуренція компаній – правила створення й організації компаній і забезпечення рівної конкуренції для всіх учасників ринкових відносин.

Щоб досягти та зберегти конкурентну перевагу, компанії мають визнати необхідність запровадження інновацій в економічних процесах, які зароджуються насамперед через тиск і виклики, що виникають у конкурентів, та важливість середовища, в якому вони працюють, наприклад, в економічних кластерах. Зовнішнє середовище відіграє значну роль у функціонуванні компанії з точки зору якості й конкурентоспроможності, включаючи місцеві установи та організації. Велика кількість ефективних суб'єктів господарювання зумовлює здійснення інвестицій й створення нових робочих місць, розвиток науково-дослідних центрів та поширення знань і передачу технологій, що є запорукою соціально-економічного розвитку регіону. Тому органи регіональної й місцевої влади тривалий час шукають найбільш ефективні методи, за допомогою яких вони могли би стимулювати розвиток регіону. Найкращі результати, як підтверджує досвід останніх років, досягаються за допомогою систем багатовимірних, формальних і неформальних мережевих відносин. Вони дають змогу підприємству створювати, набувати та запроваджувати інновації в результаті співпраці широкого кола організацій і установ, які діють у певному регіоні. Крім підприємств, переваги цього виду співпраці отримують також установи, що формують мережеву систему, яку можна назвати кластерною. Ініціативи щодо кластера виникають у незалежних компаній та установ, що створюють і надають знання (університети, науково-дослідні інститути, технологічні компанії), проміжних установ (наприклад, банки, державні організації) й клієнтів.

Зараз доведено, що кластер – одна з найбільш ефективних форм діяльності у локальному та надрегіональному вимірах. Бізнес-кластери стали предметом інтенсивних досліджень у 2003 р., коли була опублікована «Зелена книга», в якій описано понад 260 кластерних ініціатив у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)². Провідним експертом з цього питання є М. Е. Портер, який у 2005 р. керував проектом щодо кластерів у країнах, що розвиваються, і сприяв трансформації їх економіки. За визначенням цього вченого, грона (кластери) – це географічні кластери взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, компаній, які працюють у суміжних секторах та пов'язаних з ними установах (наприклад, університети, підрозділи стандартизації й галузеві асоціації) в окремих галузях, що одночасно конкурують і співпрацюють між собою³. Роль кластерів для бізнесу змінилася у результаті процесів глобалізації. В минулому їх значення було пов'язане з отриманням конкурентних переваг у конкретних сферах діяльності у визначеному місці. До цієї групи входили підприємства та пов'язані з ними установи, що охоплювали у своєму

² Solvell O. Zielona Księga Inicjatyw Klastrowych. Warszawa: PARP, 2004. S. 17.

³ Porter M. Porter o konkurencji. Warszawa: PARP, 2001. S. 246.

масштабі одне місто чи державу, всю країну і навіть групу сусідніх країн. З поширенням глобалізації зміст поняття «група (кластери)» змінюється, хоча їхня роль у конкуренції в економіці, яка зараз стає дедалі більш складною й базується на знаннях та інноваціях, все ще зростає. Сучасна концепція щодо кластерів також акцентує на значній ролі співпраці між компаніями, владою й установами, які намагаються збільшити конкурентоспроможність. Всі ініціатори створення бізнес-кластера зацікавлені у цьому, незважаючи на те, що кожен з них у майбутньому матиме також різні соціально-економічні вигоди. Створення кластера звичайно починається з великої компанії або кластера подібних компаній, вертикальна структура якого формує ланцюжок компаній і установ. У горизонтальній структурі сектори використовують загальні канали, технології та зв'язки з постачальниками або виробляють додаткові продукти й послуги. Кластер доповнюється установами і дослідницькими центрами, які формують у нього спеціалізовані навички, надають інформацію та капітал чи створюють інфраструктуру. Урядові установи й органи відіграють важливу роль у функціонуванні кластера, який забезпечує таку форму підприємницької діяльності відповідними законами і положеннями.

Скупчення створюються в різних секторах, у більших та менших регіонах і навіть у деяких місцевих районах ведення діяльності (виробництво вікон, виготовлення місцевого очисного обладнання, виробництво ковбас). Кластери – це економічні й соціальні ініціативи, які реалізуються як у розвиненій, так і в економіці, що розвивається. Вони відрізняються розміром, масштабом та рівнем розвитку. Деякі з них організовуються насамперед від малих і середніх підприємств, до інших кластерів входять великі й малі підприємства. Частина з них зосереджено навколо університетів, які виконують для кластерів дослідження, а інші – не пов'язані з науково-дослідними центрами. Кластери вищого рівня розвитку мають більш детальні та спеціалізовані бази постачальників, ширший спектр суміжних секторів і більшу кількість допоміжних інституцій. Коло завдань кластерів також змінюється разом із розвитком економіки, оскільки виникають нові галузі, сектори, місцеві установи та законодавчі норми. При цьому виникає таке запитання: чому сучасні економічні процеси щораз частіше аналізуються крізь призму кластерів, а не окремих підприємств чи галузей економіки? Перш за все, тому, що кластери на сьогодні сприймаються (переважно по регіонах, але й за підприємствами) як найкращі форми управління, що дають їм змогу одержати конкурентну перевагу і гарантувати розвиток не лише окремих суб'єктів, а й регіонів загалом. Крім цього, кластерні ініціативи відображають формування важливих зв'язків, їх взаємодоповнення та надходження технологій, навичок й інформації про маркетинг і задоволення потреб клієнтів, які перетинають кордони бізнесу та сектору. Показані зв'язки, властиві внутрішній і зовнішній структурам кластерів, забезпечують конкурентоспроможність й ефективність діяльності всіх учасників кластера. Організації, що формують кластер, не конкурують безпосередньо між собою, і якщо конкуренція вже виникає, то на основі більш ранньої конструктивної співпраці це приносить користь усім сто-

ронам. Кластери – це ефективний форум для діалогу між пов'язаними компаніями та їх постачальниками, органами влади й іншими важливими установами. Державні та приватні інвестиції, спрямовані на поліпшення умов функціонування груп, приносять користь багатьом компаніям⁴.

Кластери впливають на три шляхи одержання конкурентної переваги: підвищення ефективності своїх компаній, зростання їх здатності до інновацій, заохочення до створення нових компаній.

Кластери у підвищенні ефективності компаній (умови факторів виробництва). Кластер через свою структуру має можливість більш успішно й ефективно акумулювати необхідні витрати на виробничу чи службову діяльність, тобто засоби та предмети праці. Зростання кількості учасників кластера приводить до зниження витрат, мінімізації потреби у зберіганні товарних запасів, зникнення необхідності витрат на імпорт, скорочення витрат на трансакції, а терміни очікування при цьому зменшуються. Постачання всередині кластера полегшує спільне надання таких послуг, як: встановлення пристроїв, усунення дефектів, проведення навчання, своєчасне виконання ремонту. До того ж постачання «на місці» приносить більшу користь порівняно з постачальниками, які перебувають на великій відстані від компанії, особливо у разі здійснення передових технічних, інформаційних або службових витрат. Кластери також мають переваги в залученні кваліфікованої робочої сили. Вони досягають вищої ефективності в цьому напрямку, оскільки кластери більш успішно й ефективно забезпечують потреби у персональних ресурсах, використовують спільні бази даних, проводять спільні професійні тренінги, формують відповідну навчальну і дослідницьку базу з адаптацією до мінливих потреб ринку. Ефективність кластера також пов'язана зі збором необхідної спеціалізованої інформації, яку його члени можуть використовувати для більш ефективних бізнес-операцій. Кластери сприяють підвищенню ефективності не лише за рахунок придбання та зіставлення витрат, а й на основі досягнення взаємодоповнення в діяльності їх учасників. Найбільш очевидною формою цього є взаємодоповнення продуктів чи процесів. Координація і внутрішній взаємний тиск впливають на покращення та підвищення ефективності кластера, поліпшують його якість й операційність. Внутрішнє взаємодоповнення дає учасникам кластера більше переваг, ніж входження у формальні альянси. Через те, що кластерні ініціативи найчастіше підтримуються державними установами, кластери мають можливість здійснення кращого і більш повного доступу до них та використання суспільних благ. Прикладом цього слугують можливості навчання працівників соціальних установ і доступ до спеціалізованої інфраструктури, що значно знижує витрати компанії.

Кластери у просуванні та впровадженні інновацій (умови попиту). Здатність кластерів до запровадження інновацій також сприяє зростанню ефе-

⁴ Porter M. Porter o konkurencji. Warszawa: PWE, 2001. S. 256.

ктивності всієї організації. Компанії у кластерах здатні швидше виявити нові потреби покупців через те, що вони близькі до групи компаній, які мають інформацію про покупців і підтримують з ними відносини. Членство у кластерах дає змогу отримати перевагу в сприйнятті нових технічних, експлуатаційних та логістичних можливостей. Структура кластера показує, що всі суб'єкти повинні прагнути вести свій бізнес на основі систематичного запровадження інновацій. Компанії, які побоюються ризику запровадження інновацій, будуть «змушені» навколишнім середовищем творчо виділятися і при цьому можуть розраховувати на допомогу, наприклад, при навчанні, придбанні нових технологій, використанні послуг науково-дослідних центрів та отриманні кредитів.

Кластери у створенні нових компаній (стратегія, структура і конкуренція компаній). Висока конкурентоспроможність між суб'єктами господарювання та секторами означає, що існують або виникають бар'єри для створення нових компаній. Філософія функціонування кластера сприяє створенню нових підприємств і залученню їх до кластерних ініціатив. Державні установи зацікавлені у здійсненні нових інвестицій, оскільки на їх основі створюються нові робочі місця.

Водночас нові підприємства можуть співпрацювати та конкурувати з іншими компаніями кластера і використовувати їх ресурси прямо й опосередковано, таким чином здійснюючи кластерні інвестиції та конкурентну перевагу. Однак умова участі у кластері – це задоволення певних вимог, наприклад, щодо інновацій і конкурентоспроможності підприємства. Компанії, що найчастіше створюються, можна класифікувати як малі або середні підприємства. Вони часто мають добрі бізнес-ідеї, але їм не вистачає необхідного потенціалу для ведення бізнесу. Спроба функціонування у певному секторі може стати неможливою через існування бар'єрів. Водночас вступ до кластера обтяжений значно меншою кількістю бар'єрів.

З огляду на цілеспрямованість формування кластерів та очікувані ефекти, пов'язані з їх функціонуванням, сферою ініціатив і учасниками, виділяють три основні моделі кластера⁵:

а) традиційний регіональний (галузевий) кластер, який складається з груп формально не пов'язаних малих та середніх підприємств зі спільним регіональним розташуванням, що працюють для великої виробничої компанії або комерційної мережі;

б) інноваційний кластер, який характеризується спільною участю в ньому виробничих і / або сервісних підприємств, що представляють конкурентоспроможну пропозицію продукції чи послуг, організацій, які займаються науково-дослідними розробками, та університетів, що можуть бути координаторами діяльності кластера;

⁵ Jurek-Stępień S. Rynkowe strategie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Płock: Novum, 2009. S. 137.

в) інноваційний кластер з мережевими зв'язками, який складається з організаційно пов'язаних підприємств, що належать до сектору високих технологій і застосовують інформаційні технології.

У процесі формулювання кластерних ініціатив визначається стратегія та окреслюється бачення їх дій, спрямованих на особливо важливі сфери, з допомогою яких можна підвищити конкурентоспроможність суб'єктів, котрі формують кластер. Усі організації, що беруть участь у цьому підприємстві, встановлюють, що буде головною рушійною силою кластера: знання; масштаби переваг; співпраця з постачальниками; придбання нових технологій; досвід компаній; ресурси й установи, що підтримують ці ініціативи.

Підприємства можуть отримати конкурентну перевагу з допомогою середовища, в якому вони працюють. У кластері створюються компанії з можливостями та здатністю до підприємництва, спеціалізації, запровадження інновацій і розроблення стратегій, що базуються на координації й довірі. Джерелом конкурентної переваги підприємств, що беруть участь у кластерах, є можливості місцевого середовища. Отже, назвемо п'ять ознак, характерних для кластерних компаній та необхідних для їх діяльності⁶:

- 1) просторова концентрація суб'єктів, які конкурують між собою в регіоні;
- 2) концентрація компаній в одному або декількох подібних секторах;
- 3) неформальна й формальна співпраця підприємств та місцевих установ, а також горизонтальних і вертикальних організацій (мережеві зв'язки);
- 4) спеціалізація суб'єктів у кластері;
- 5) потік знань, а також використання технологій та інновацій між суб'єктами, які утворюють кластери.

Варто також зазначити, що створення кластерів компаніями різного розміру – це велика перевага для галузі поширення між суб'єктами (особливо малого і середнього бізнесу) знань, інновацій та досвіду щодо розвитку технологій, а отже – для всього регіону. Характерною особливістю кластерів є добровільна участь у них, тому між його суб'єктами існують відносини, у процесі яких відбувається швидше отримання і здійснюється обіг необхідної інформації та інновацій, що приводить до підвищення продуктивності й якості роботи працівників.

У регіонах з низьким економічним зростанням, високим рівнем безробіття і невеликим обсягом інвестицій важливе значення мають економічні грона (кластери), а не функціонування ізольованих компаній чи секторів. Концепція кластерів – це новий спосіб мислення щодо локальної економіки. Вона відображає нову роль підприємства та надає повноваження іншим

⁶ Skawińska E. Klustry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Warszawa: PWE, 2009. S. 173.

установам, які прагнуть посилити конкурентоспроможність шляхом запровадження інновацій. Функціонування кластерів свідчить про те, що конкурентна перевага значною мірою залежить від факторів, які містяться поза цією компанією або навіть поза сектором, тобто поза місцезнаходженням її підрозділів. Наявність кластерів потребує впровадження нових програм управлінської діяльності, значення яких часто не враховується. Підприємства залежать від бізнес-середовища, в якому вони перебувають, і загального середовища, створеного місцевими органами влади (закони, умови створення й ведення бізнесу, податки тощо). Пріоритетним у діяльності регіональної влади має бути усунення всіх перешкод щодо створення та розвитку кластерного підприємництва регіону, оскільки саме кластери здатні сприяти зменшенню рівня безробіття і залучення інвестицій, у тому числі іноземних. Вони можуть стати рушійною силою соціально-економічного розвитку та утворювати форум, на якому має сформуватися новий тип діалогу між підприємствами і державними установами, серед яких: школи, університети, комунальні підприємства, науково-дослідні й розвивальні центри.

Лише тепер посилена роль кластерів справді починає виявлятися у конкуренції, особливо в умовах кризового та ускладненого ведення господарства. Рентабельність підприємств значно знизилася, і їм залишатись на ринку стає дедалі складніше. Університети й дослідницькі центри мають проблеми з функціонуванням, перш за все, це пов'язано з демографічним занепадом та зменшенням припливу до університетів людей старшого віку, які вже закінчили здобуття освіти (період у межах XX ст. і XXI ст.). Крім цього, було змінено роль та завдання всіх університетів з наданням підтримки тим, які поєднують теоретичні знання з можливостями їх практичного використання підприємствами й суб'єктами ринку. В результаті економічних перетворень виникли також нові завдання для локальних і місцевих органів влади, які стали фактичними господарями у своїй місцевості, володіючи фінансовими ресурсами та широкими повноваженнями й обов'язками. Тому регіональна влада повинна проводити продуману, раціональну соціально-економічну політику, яка забезпечить отримання стабільного доходу, зокрема від податків, розвиток інфраструктури, зменшення рівня безробіття, систематичне залучення інвестицій та створення сприятливого клімату для розвитку всього регіону. Розуміння цієї ролі передбачає, що кластери мають бути вбудовані у більш широку, більш динамічну теорію конкуренції з урахуванням витрат, різноманітності, статичної ефективності, постійного вдосконалення, інновацій і викликів світових ринків. Тому кластери відіграють важливу організаційну роль, яка має значний вплив на конкуренцію та є відмінною рисою ринкової економіки. Стан кластерів у цій економіці дає нам чітке уявлення про її виробничий потенціал і фактори, що обмежують його подальший розвиток. Важливий висновок для компаній, органів влади та інших установ у контексті змін полягає в необхідності врахування ролі кластерів у конкуренції.

2. Детермінанти розвитку бізнес-кластерів

Бізнес-кластери – це нова теорія й ідея функціонування компаній, незалежно від того, якою діяльністю вони займаються та якими ринковими частками ці компанії володіють. Кластерні ініціативи – це своєрідне бізнесове явище, оскільки вони здатні поєднувати, а головне – приносити користь як малим, так і великим компаніям. Організації з великими ресурсами, а також ті, які не мають достатнього потенціалу, здатні спільно працювати над розвитком взаємної вигоди та підвищенням їх конкурентоспроможності з метою досягнення кращих фінансових результатів. Однак до кластерних ініціатив приєднуються установи й центри, які є не суто економічними, а більш соціальними організаціями, але які у спільних підприємствах із суб'єктами господарювання вбачають можливість для розвитку як своєї організації, так і всього регіону. Світова ринкова економіка змінила конкурентні умови й можливості. Функціонування на конкурентному ринку може бути гарантоване компаніями, причому не лише тими, які здатні професійно, раціонально та ефективно використовувати свій потенціал, а й суб'єктами господарювання, які додатково здійснюють інновації у своїй діяльності. Розвиток технологій і швидкий потік інформації означають, що продукція, а також методи та способи її виробництва мають короткий термін експлуатації, тому зараз недостатньо зробити щось ідеально в господарських операціях з точки зору організації виробництва, транспорту і періоду виконання, але при цьому розробити інший спосіб запровадження інновацій, що було зроблено дотепер і відрізнялося від дій конкурентів.

Кластери – це форма організації, яка базується на співпраці із сучасними технологіями, новими технічними здобутками та новими рішеннями. Ось чому серед закладів, що формують кластер, мають бути: університети, науково-технічні центри й організації, які мають капітал для здійснення інноваційних програм. Отже, можна стверджувати, що інновації є рушійною силою створення та розвитку кластерів. Останнім часом переважна більшість економістів і менеджерів визнала ту роль, яку може відіграти інноваційна діяльність у розвитку суб'єктів господарювання й національної економіки. Тому, з одного боку, вони шукають кошти та ресурси, якими можна було би керувати в різних сферах економічної діяльності й виділяти для широкого запровадження інновацій. З іншого боку, ці ресурси слід спрямовувати лише туди, де вони приносять очікувані результати і досягається ефект синергії, тобто відбуваються взаємодія, поширення та запровадження інновацій. Кластери за визначенням – це ідеальна організація для такого виду діяльності та частина загальнодержавної концепції економічного розвитку шляхом запровадження інновацій.

Іншим дуже суттєвим елементом швидкого локального розвитку і змін у його системі став процес трансформації та переходу економіки Польщі до

ринкових умов. Він потребував ретельної реконструкції економічної структури й її функціонування в суб'єктах господарювання. Конкуренція мала перейти від виплати низьких зарплат до здійснення низьких загальних витрат, що привело до підвищення ефективності виробництва і надання послуг. З часом цих змін стало вже недостатньо, тому компанії, які прагнуть нарощувати обсяги своєї діяльності, повинні диверсифікувати її. Кластери стали ідеальним затискачем, що поєднує нові виклики розвитку та підтримує підприємства в їх запровадженні інновацій в економічну реальність. Приєднання Польщі до ЄС передбачає виконання різних програм розвитку, які підтримують ефективність, інноваційність і конкурентоспроможність підприємств. У межах політики згуртування робиться акцент на необхідності⁷:

- підвищення ефективності розподілу інвестиційних фондів та здійснення впливу державних втручань на підтримку сталого й гармонійного розвитку регіонів;
- впровадження територіального виміру у процесі ведення інших державних політик (наприклад, промислових);
- поліпшення координації діяльності в межах існуючої політики згуртування, а також між нею та іншими політиками співтовариства;
- розблокування процесів розвитку шляхом використання конкурентної переваги і потенціалу розвитку всіх, а не лише слаборозвинених регіонів.

У новій Стратегії «Європа–2020» зазначено, що протягом найближчих майже десяти років основним джерелом економічного зростання стане побудова сучасної й інноваційної економіки, яка базується на знаннях, і одними з найважливіших пріоритетів держав-членів ЄС будуть формування людських ресурсів для розвитку нових кваліфікацій на ринку праці та їх краща адаптація до викликів, що визначають розвиток. Дії, спрямовані на розвиток людського капіталу, мають здійснюватися за рахунок інвестування в освіту, розвитку наукових досліджень і надання компенсації через відсталість технологій у разі країн, що адаптуються до економічних умов ЄС. Польща повинна реалізовувати цілі політики згуртування та цілі Лісабонської стратегії. Одним зі способів такої діяльності є державна й регіональна політика у сфері кластерних ініціатив.

Варто також звернути увагу на умови створення кластерів у Польщі. Особливо це стосується фінансових ресурсів, які країна отримує від ЄС для адаптації своєї економіки до його умов. Затверджений Європейським Парламентом бюджет на 2014–2020 рр. передбачає використання величезних фінансових ресурсів у розмірі 106 млрд. євро протягом семи років, у тому

⁷ Klamut M. Konkurencyjność i spójność w polityce rozwoju Unii Europejskiej. Wrocław: UE, 2011. S. 9.

числі на політику згуртування – 73 млрд. євро. Переважна більшість коштів має бути виділена на підвищення конкурентоспроможності економіки і, відповідно, на зменшення рівня безробіття, а інструменти цієї діяльності слід широко використовувати для запровадження інновацій. Польські компанії, на жаль, не є інноваційними та займають останні місця в різних рейтингах запровадження інновацій. У сфері інновацій Польща у 2006 р. зайняла 21-ше місце серед 25 країн Європейського Союзу і 27-ме місце серед 33 країн ОЕСР. Вжиття передбачених заходів та головне – дотримання необхідних критеріїв – це непросте завдання, особливо для малих і середніх підприємств. Тому кластерні ініціативи також спрямовані на подолання таких викликів та зменшення технологічного розриву й залежності місцевої громади від економічної ситуації. Це створює можливості для зниження впливу негативних наслідків глобалізації ринку шляхом створення нових місць у кластері та збільшення доходів. Місцеві органи влади створюють сприятливий клімат для функціонування всіх суб'єктів господарювання з метою розвитку регіону. Вони намагаються отримати максимально можливий обсяг коштів від ЄС, представляючи реальні програми розвитку, які гарантують майбутнє ефективне функціонування місцевих суб'єктів господарювання з урахуванням викликів сучасної світової економіки. Кластери є до певної міри реальною програмою розвитку в місцевому контексті.

Регіональний кластер призначений для того, щоб скористатися всіма соціально-економічними цінностями, які містяться в регіоні, оскільки поширення потенціалу на окремі суб'єкти не дає очікуваних результатів їх власникам, як у разі об'єднання цих ресурсів з метою досягнення більш високої конкурентоспроможності всіх учасників організації. На сьогодні регіональні кластери вважаються однією з найбільш ефективних форм організаційної співпраці, яка працює на основі накопичення сил і ресурсів, навичок, досвіду та знань в одному місці для подолання викликів ринку. Дуже важливо те, що ця форма діяльності не позбавлена елементу творчого управління, тобто конкурентоспроможності. Компанії кластера не лише співпрацюють між собою і надають унікальні, специфічні й спеціалізовані компетенції та потенціал для збільшення своєї вартості, а й конкурують між собою. Тиск, який робиться для підвищення ефективності ведення бізнесу, є творчим, і компанії намагаються співпрацювати між собою, але водночас вони прагнуть одержати конкурентну перевагу між собою, роблячи щось інакше та більш ефективно і використовуючи найкращий накопичений потенціал у кластері.

У польській економічній реальності варто звернути увагу на ще один елемент: основу для розвитку економіки країни формують гнучкі малі й середні підприємства. Основними партнерами у кластерах є МСП, які домінують серед суб'єктів господарювання у країні. Вони покращують свою конкурентну позицію на регіональному ринку, зокрема на ринку праці, та матеріальні й фінансові фактори виробництва, збільшують продаж товарів і послуг та розширюють доступ до інвестиційного й міжнародного ринків. Конкурентоспроможність малого та середнього бізнесу залежатиме від їх конкурентних пе-

ревага та гнучкості, а також від їх джерел. Підтримку і зростання конкурентної переваги підприємств, згуртованих у кластер, можна забезпечити насамперед на основі колективної, синергетичної здатності використовувати й поширювати економічну інформацію та створювати інновації. Сила кластера полягає у можливому проведенні спільної науково-технічної політики, у розробці виробничих факторів і у здійсненні впливу на правову систему. Крім ініціативи знизу вгору, зумовленої підприємницькою діяльністю МСП та спрямованої на створення кластерів, важливою є підтримка держави, яка розробляє мікрорегіональну політику і забезпечує діяльність установ, що здійснюють асоціювання компаній. Економічна ініціатива, реалізована переважно на основі МСП, підтверджує, що у Польщі наявний великий соціальний капітал, а суспільство країни вважається підприємницьким. Однак висока конкуренція на ринках означає, що лише МСП здатні витримати таку конкуренцію, просуваючи продукцію в ринкові ніші. Це товари чи послуги, які не потребують застосування спеціалізованих технологій, тобто вони не дуже технологічні. Основна проблема розвитку польських компаній – це відсутність інновацій та капіталу. Прийняття допомоги з боку ЄС також пов'язане з бар'єром, що стосується МСП, які мають власний капітал й інфраструктуру для реалізації окремої економічної програми. Ініціатива кластера забезпечує партнерство, за якого діють різні організації, у тому числі парабанки, створені з ініціативи місцевих органів влади і науково-дослідних центрів.

Місцеві позичкові та гарантійні фонди надають необхідний фінансовий капітал, який збирається для конкретних цілей, а кошти надходять із національних чи місцевих джерел. Звичайно це гранти і позики з низькими відсотками для стартапів, а у разі існуючих компаній – неповернені позики або позики з гарантіями. Місцеві органи влади можуть надавати доступ до інфраструктури або промислових комплексів, включаючи до них науково-дослідні й дослідно-конструкторські центри, завдання яких полягає у підтримці організацій, що працюють у кластері, переважно у сфері консультування та запровадження інновацій. МСП дедалі частіше використовують зовнішні джерела ресурсів і компетенції, які є прямими іноземними інвестиціями, призначеними усунути обмеження щодо розвитку. Такі інвестиції мають матеріальний, довгостроковий характер, а це означає, що вони можуть забезпечити досягнення мети, орієнтованої на тривалий період співпраці. Прямі іноземні інвестиції дають змогу збільшити матеріальні активи компанії (вони необхідні для розвитку МСП), людський капітал та нематеріальні активи. Останнім часом дослідники зазначають, що приплив іноземних інвестицій зменшується на частку капіталу малого і середнього бізнесу у сфері виробничої діяльності, а сфера технологічно розвинених галузей збільшується.

Приплив іноземних інвестицій може покращити місцеве бізнесове середовище й створити для компаній можливість підвищення своїх навичок у процесі конкуренції та співпраці з формальними і неофіційними асоціаціями. Це дає змогу сформувати бізнес-кластери та одержати місцеву конкурентну перевагу. Водночас здійснюється сприяння відновленню конкурентних пере-

ваг компаній шляхом переходу від виробництва продукції, яка є затратною через використання сировини і трудомісткість процесу, до досягнення якості, яку можна отримати в результаті застосування нових технологій. Однак досвід підтверджує, що для здійснення розвитку компанії на основі сучасних технологічних інвестицій потрібно з часом вміти створювати їх самостійно. За визначенням вчених, бізнес-кластери мають такі можливості для поглинання. Ініціатива щодо передачі іноземного капіталу пов'язана з підприємницькою діяльністю, що стосується попиту та пропозиції.

Інтерес іноземних інвесторів до цієї сфери визначається ступенем його інвестиційної привабливості, зокрема й наявністю кластерів. Вони можуть бути добрим магнітом для залучення таких інвестицій, оскільки кластери об'єднують найбільш підприємницькі компанії у своїх структурах, акцентують на необхідності розвитку, який базується на запровадженні інновацій і збільшенні конкурентоспроможності, та створюють умови для отримання коштів від ЄС і прямих іноземних інвестицій. Залучення іноземних інвесторів до місцевого середовища є особливо вигідним, бо воно дає сукупний ефект та допомагає одержати конкурентну перевагу «на місцях». Розміщення інвестицій у кластері одним іноземним суб'єктом господарювання дає подвійний ефект: з одного боку, забезпечується найбільш технологічний потенціал, а з іншого – якщо підприємство є успішним, то воно розширює співпрацю з учасниками кластера (інші галузеві компанії, науково-дослідні та дослідницькі центри) на інші сектори, що працюють із країнами походження інвестицій. На цьому етапі також варто звернути увагу не лише на економічні, а й на рекламні вигоди кластера з можливостями розширення співпраці. Приклади одержання конкурентної переваги на основі прямих іноземних інвестицій, що сприяють розвитку співпраці, у літературі вже наведено⁸.

Рушійна сила динаміки кластера – це компанія, яка створює умови для залучення прямих іноземних інвестицій. Зростання прибутковості всіх кластерних підрозділів змушує інші компанії працювати в середовищі цього бізнесу, а можливо, і в структурах вже функціонуючого кластера. Попит на різні кооперації та послуги зростає, тому розвивається бізнесове середовище, яке через партнерські відносини впливає на інновації, позицію компаній, підприємницьку діяльність регіону і нові навички. Започатковану таким чином співпрацю мають підтримувати місцеві й державні органи влади, адаптовуючи правила та політику до викликів, що виникають на ринку. Тому кластерні ініціативи можуть сприяти вирішенню економічних проблем у Польщі й створенню більших організацій, які звичайно є більш ефективними, інноваційними і найголовніше – конкурентоспроможними. До основних ознак створення корпоративних кластерів належать⁹:

⁸ Skawińska E. Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Warszawa: PWE, 2009. S. 225.

⁹ Там само. S. 176.

- наявність міцних соціально-економічних зв'язків між компаніями та членами домогосподарств, які розвиваються разом у процесі адаптації до змін навколишнього середовища;
- географічна концентрація підприємств зі спеціалізованим виробництвом у певній галузі;
- концентрація незалежних МСП навколо компаній, що спеціалізуються на одному елементі виробничого процесу або на кінцевому процесі;
- наявність мережеских зв'язків між підприємствами й установами, що впливають зі спільних цінностей сім'ї та установи, серед яких: важливе значення роботи, економія, зменшення ризиків і обмін інформацією й технологіями.

Як визначає Європейська Комісія, кластери – це групи незалежних підприємств та пов'язані з ними установи, які¹⁰:

- співпрацюють і конкурують між собою;
- географічно зосереджені в одному або декількох регіонах, хоча кластери можуть мати глобальний вимір;
- спеціалізуються на певній галузі й використовують загальні технології та навички;
- охоплюють сучасні або традиційні галузі;
- є інституціоналізованими (вони виконують роль координатора кластерів) або неінституціоналізованими.

Ще одна детермінанта розвитку бізнес-кластерів, можливо, одного найважливішого, хоча і важко вимірюваного, соціального капіталу полягає в тому, що він визначається як «норми та соціальні відносини, закладені в соціальні структури, що дають змогу людям координувати діяльність та досягати бажаних цілей». Високий рівень соціального капіталу, який впливає на економічне зростання і його розвиток, визначає багатство цього суспільства у регіоні чи країні. Соціальний капітал відіграє важливу роль у бізнесі та при прийнятті економічних рішень, оскільки він показує:

- рівень ефективності економічної й управлінської систем;
- стан підприємництва;
- умови розвитку мережі компаній і кластерів;
- ступінь співпраці та координації;

¹⁰ Skawińska E. Klustry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Warszawa: PWE, 2009. S. 176.

- рівень факторної продуктивності;
- ступінь реалізації концепції ринкового замовлення;
- ступінь впливу на ринок праці;
- ступінь реалізації концепції конкретного типу ринкової економіки;
- рівень сформованості організаційної культури і здійснення процесу трансформації.

Соціальний капітал – це умова здійснення економічних процесів як інструменту їх підтримки, тобто виробництва й відтворення економічного капіталу. Адже зовнішні зміни прискорюються як технологічний прогрес, тому важливо збільшувати конкурентоспроможність та запровадити інновації, через що ускладнюється прогнозування економічних і соціальних наслідків, а значення цього капіталу для розвитку регіону та країни щораз зростає. Отже, соціальний капітал може бути умовою, яка сприяє або перешкоджає формуванню бізнес-кластерів. Якщо у цьому регіоні існує клімат для ведення підприємницької діяльності, який сформувала місцева влада, і виник відповідний соціальний клімат (довіра, взаєморозуміння, відповідні норми та соціальні відносини, спільні цінності, освіта, знання, участь, солідарність, підприємство та інноваційна активність), то розробляються різні економічні ініціативи. Вони мають за мету створити додаткову економічну вартість і, відповідно, підвищити добробут суспільства. Реалізація такої економічної ініціативи на основі доброго соціального капіталу може виявлятися у формуванні бізнес-кластера.

Проте створення кластерів було призначене для одержання економічних ефектів та економії від масштабу, зменшення трансакційних витрат і забезпечення конкуренції у світовій ринковій економіці для суб'єктів господарювання, допоміжних установ та організацій і регіону. Причиною здійснення кластеризації є переваги агломерації, серед яких¹¹:

- внутрішня економія масштабу, пов'язана з технікою виробництва або виробничою функцією окремого підприємства;
- вигоди від місця розташування, які стають виявом впливу галузі на одне підприємство;
- переваги урбанізації, які базуються на розмірах економіки у певному регіоні та є зовнішніми для галузі й компаній;
- зв'язки між галузями, пов'язаними з обміном товарами, і близькість до постачальників складових елементів, що знижує ціни на ці ресурси.

¹¹ Gorynia M. Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Warszawa: Difin, 2008. S. 31.

Внутрішня економія масштабу для підприємства, що працює у кластері, – це насамперед зростання конкурентних можливостей з огляду на інновації та стратегічні відмінності. Збільшення пропозиції товарів і послуг та вища ефективність економічних процесів, у тому числі темпів вдосконалення і запровадження, сприяють зменшенню загальних витрат, а в результаті збільшення продажів компанії отримують переваги у вигляді вищих коефіцієнтів рентабельності. Кластер також надає інвестиційні можливості: з допомогою коштів, отриманих у регіоні й за його межами, можна одержати максимальну економічну вигоду та розвивати виробничу діяльність. Внутрішні переваги від масштабу компанії отримують у результаті того, що вони здійснюють витрати на одиницю продукції щодо залученого потенціалу і ресурсів, а це пов'язано з навчанням працівників, придбанням нових технологій, одержанням знань та наданням компаніям кластера доступу до публічної соціально-економічної інфраструктури. Функціонування кластера забезпечує зовнішню економію масштабу. Характерна особливість зовнішньої економії масштабу полягає у тому, що вона є галузевим ресурсом, який можна створити, коли компанії однієї галузі ведуть свою діяльність в одному регіоні. Ефект зовнішньої економії масштабу – це зменшення питомих витрат у кожній фірмі галузі, коли кількість підприємств цієї галузі в регіоні збільшується. Позитивні зовнішні наслідки виникають при близькій локалізації компаній, які здійснюють однакову чи подібну діяльність. Ці переваги слугують фактором привабливості певного місця і сприяють залученню нових об'єктів. Переваги кластера – це результат взаємодії між масштабами економіки, які формують зростаючі доходи, транспортні витрати, «географічні трансакційні витрати» (витрати, зумовлені віддаленістю бізнес-партнерів) та потенціал регіону.

Наявність міцних мережевих зв'язків між компаніями, що утворюють кластери, дає змогу зменшити трансакційні витрати (в деяких кластерах – дуже значні витрати). Компанії, які вступають у відносини і надалі формують мережу, часто спільно поглиблюють одержані знання та створюють «спільну мову спілкування», що також перекладається на суму трансакційних витрат. У світовій економіці взаємодія підприємств і різних організацій, що їх підтримують, є очевидним явищем, тому вони мають здійснювати різні види таких витрат, які загалом можна назвати «просторовими витратами на взаємодію». Сума трансакційних витрат, особливо в деяких галузях, може змусити їх керівників вести пошук компаній поблизу своїх торгових партнерів. Рішення менеджерів залежатимуть від того, наскільки продукт, послуга чи діяльність, яку здійснює компанія, чутлива до фактора відстані. З допомогою зв'язків та взаємодії скорочення витрат, що спонукає підприємства формувати кластери, не тільки зменшує транспортні витрати і витрати на зміну робочої сили, а й сприяє зниженню витрат на отримання інформації та знань. Тому можна припустити, що трансакційні витрати, пов'язані з обміном товарами і послугами, значно зменшуються, коли між суб'єктами, розміщеними в географічній близькості, існують міцні соціальні зв'язки.

Глобалізація, яка виявляється у прогресивній гармонізації ринків, а отже – в дерегуляції та лібералізації міжнародних потоків товарів і послуг та виробничих факторів і прогресивної технічної й процедурної стандартизації та розширенні міжнародного спектра захисту прав інтелектуальної власності, збільшує значення безпосереднього середовища компанії для досягнення її успіху на ринку. Сприятливе місцеве середовище має особливе значення для зростання конкурентоспроможності підприємств. На жаль, польські компанії за рівнем конкурентоспроможності не належать до лідерів, головним бар'єром у цій ситуації є їх низький ступінь запровадження інновацій і пов'язана з цим ефективність. Місцеві органи влади, які хочуть збільшити шанси на економічне суперництво для своїх підприємств, шукають рішення, що відповідають принципам та правилам ринкової економіки і прийнятої стратегії ведення політики ЄС. Найкращим способом раціоналізації господарських операцій підприємств та підвищення їх ефективності й прибутковості, а отже – рівня життя суспільства в регіоні є створення кластерів. Щоб це місце стало більш ефективним, для використання його здатності вдосконалювати продукти і процеси та запроваджувати інновації кластери мають розширюватися. В іншому разі природної тенденції до збільшення місцевих неможливо витрат уникнути, і виробництво буде переміщене в інші райони, де пропонуються нижчі факторні витрати або вищі субсидії. Додатковий аргумент на підтримку створення локальних кластерів – це допомога регіональним компаніям спочатку утримати свої позиції на світовому ринку, а потім удосконалюватися за рахунок інвестицій у науку, нові технології та способи залучення клієнтів з метою розвитку й одержання щораз більшої переваги і кращої конкурентної позиції. Кластери, як показує досвід, також дають змогу знову запускати компанії у сприятливому для них регіоні та «залучати» інші зовнішні компанії, що, відповідно, вигідно для створення нових робочих місць. Таким чином, можна отримати подвійні вигоди соціального й економічного характеру для розвитку регіону.

Висновки

Отже, існують різні детермінанти залучення окремих суб'єктів до впроваджених кластерних ініціатив, які розглянуто у статті. Один із бар'єрів на шляху розвитку підприємств, особливо МСП, – це відсутність капіталу для започаткування бізнесу, придбання сучасних технологій і ліцензій та забезпечення необхідних факторів виробництва. Мікропідприємства і МСП є основними учасниками кластерів у сфері практичної підприємницької діяльності. Вони гнучкі та розвиваються, можуть адаптуватися до мінливих економічних і соціальних умов, але ці компанії не в змозі реалізувати свої ідеї у бізнесі, оскільки вони не мають належного наукового, матеріального й фінансового потенціалу. Наукові та дослідницькі установи й університети вбачають свій

успіх у можливій співпраці щодо створення нових цінностей із суб'єктами господарювання, які ведуть підприємницьку діяльність, і практичній участі в нових інноваційних проектах. Отримані знання дають змогу зробити наукові програми більш реалістичними, створити нові технології, розробити патенти, зробити винаходи й сформувати навички на основі потреб ринку та їх практичного застосування. Науково-дослідні центри, що діють у регіоні, повинні забезпечити нові ресурси й інновації, необхідні суб'єктам господарювання. Їх діяльність і результати досліджень мають бути тісно пов'язані з бізнесом, а цінність та репутація університетів залежать від ідей і винаходів, що реалізуються на практиці. Місцеві органи влади звичайно ініціюють створення кластерів, оскільки вони підтримують соціально-економічний розвиток та дають змогу використовувати наявні можливості й ресурси регіону. Втручання держави необхідне для ініціювання, консультування, фінансування і надання певного рівня організаційної підтримки для кластерних ініціатив.

Ініціативи щодо кластера звичайно формують місцеві органи влади та промислові лідери певного регіону. Вони приймають рішення про рушійну силу кластера і навколо нього створюють всі бізнес-проекти. Кластерні ініціативи становлять частину більш широкій стратегії підвищення ефективності бізнесу регіону, створення сприятливого клімату для економічного й соціального розвитку та забезпечення зростання добробуту суспільства і збільшення прибутковості підприємств.

Список використаної літератури

1. Adamkiewicz-Drwiłło H. Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki. Toruń: TNOiK, 2010.
2. Christensen C. Przełomowe innowacje. Warszawa: PWN, 2010.
3. Christensen C. The Innovators Dilemma. Boston: Harvard Business Press, 1999.
4. Cohen D., Prusak I. In Good Company. Boston: Harvard Business Press, 2001.
5. Cotis J. Zrozumieć wzrost gospodarczy. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
6. Dmuchowski R., Szmitka St. Znaczenie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw w rozwoju regionu. Olsztyn: WSiE TWP, 2015.
7. Gorynia M. Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Warszawa: Difin, 2008.
8. Jurek-Stępień S. Rynkowe strategie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Płock: Novum, 2009.

9. Klamut M. Konkurencyjność i spójność w polityce rozwoju Unii Europejskiej. Wrocław: UE, 2011.
10. Mellor R. B. Przedsiębiorczość. Warszawa: PWE, 2011.
11. Porter M. O konkurencji. Warszawa: PWE, 2001.
12. Skawińska E., Zalewski R. Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Warszawa: PWE, 2009.
13. Wójtowicz T. Uwarunkowania działalności przedsiębiorstw i instytucji. Olsztyn: WSiE TWP, 2015.

Стаття надійшла до редакції 20 вересня 2019 р.