

Карапетян Едуард Томікович
к.е.н. доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток промислового сектора вітчизняної економіки є актуальною стратегічною проблемою. Досягти сталого економічного прогресу згаданого сектору неможливо без забезпечення конкурентоспроможності та стійкості конкурентних переваг промислових підприємств на регіональних ринках, адже конкуренція виступає рушійною силою економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Поширення процесів глобалізації бізнесу, загострення конкуренції, необхідність дієвих трансформаційних зрушень у галузі, висувають вимогу розвивати виробничі структури нової промислової системи кластерного типу.

В економічній літературі дослідженню проблем підвищення конкурентоспроможності та об'єднання підприємств на основі кластерного підходу приділяється досить пильна увага, як зарубіжними, так й українськими науковцями.

Науково-теоретичне опрацювання окремих аспектів конкуренції було започатковане А. Смітом. Подальше дослідження «конкуренції», як економічної категорії, проводили Д. Рікардо, Дж. Робінзон, Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек, К.Р. Макконел та С.Л. Брю, М.Е. Портер та ін. Критичне вивчення проблематики конкуренції та конкурентоспроможності також знайшло відображення у наукових працях вітчизняних учених.

Проте, виявлення тенденцій щодо розвитку методології підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств та їх сучасного функціонування, змін, які відбуваються протягом останніх років у теорії та практиці формування і функціонування кластерних утворень, потребує проведення подальших наукових пошуків.

Відмінні характеристики категорії конкурентоспроможності – багатофакторність, складна ієрархічна структура і динамічність – визначають загальну методологію її дослідження. Аналіз й оцінку конкурентоспроможності необхідно найтіснішим чином пов'язувати з конкретним конкурентним полем й, особливо, з його рівнем. Різні рівні формування конкурентних переваг тісно пов'язані між собою, й один без іншого неможливий. Важливо відзначити, що зв'язки між окремими рівнями формування конкурентоспроможності ущільнюються, особливо між мезо- і макрорівнями. Не можна серйозно розраховувати на обґрунтовано високу конкурентоспроможність підприємства, якщо у країні не відрегульовані основні баланси політичного, соціального й економічного характеру. Відповідно, неможливо представити конкурентоздатну галузь або країну без наявності конкурентоспроможних підприємств.

Превалювання значущості макроекономічних факторів конкурентоспроможності підприємств було характерним для економічної політики України, яка реалізувалася останніми роками. Можна констатувати розрив у логіці вирішення проблеми, що проявляється в ігноруванні проміжного медіум-рівня конкурентних стосунків. Якщо конкурентоспроможність товару закладається на рівні підприємства, то, дотримуючись подібної логіки, фактори конкурентоспроможності останнього, насамперед, необхідно ідентифікувати на суміжному мезоекономічному рівні (безпосереднє оточення як частка зовнішнього середовища підприємства). При цьому макрооточення впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства лише опосередковано. Тому більшість експертів сходяться на думці, що навіть при ефективнішому управлінні макроекономікою не можна істотно вплинути на ситуацію.

Подібна точка зору на роль механізмів мезоекономіки розділяється провідними українськими, російськими й зарубіжними економістами.

Руйнування мезорівня означає примітивізацію структури управління, її атомізацію, коли зберігаються тільки позбавлені інтеграційних ланок її низові елементи, які хаотично рухаються у пошуках нової структурної стійкості та

нових посередників, без яких економічна система будь-якого рівня й масштабу існувати не може. Потрібно відзначити, що мезоекономічний рівень структури економіки був чітко зафіксований у директивній системі управління. Її ліквідація більш за все торкнулася саме середньої ланки економіки – галузевих міністерств і відомств та, відповідно, спеціалізованих галузевих і підгалузевих комплексів з їх сегментами ринку. З часом – у міру виходу з «шокового» стану і в цілях отримання конкурентних переваг – в економічному середовищі підприємств почалися пошуки оптимізації структурної побудови бізнесу.

Економісти одностайні у визнанні важливості посередницької місії мезоекономіки, необхідності нової якості управління не лише на мікро- і макрорівнях, але і на мезоекономічному рівні. У фокусі економічних досліджень мають бути вже не стільки промислові підприємства самі по собі, скільки проблеми їх адаптації до перманентно мінливих умов господарювання, що можуть бути вирішені тільки на вищому мезорівні. Мезоекономіка включає простір між підприємствами та над ними й пов'язує мікроекономічний рівень з макроекономічним. Вихід на цей рівень припускає консолідацію зусиль окремих підприємств у боротьбі за ринок, концентрацію ресурсів, усунення конкуренції на проміжних стадіях виробництва товарів і зниження внутрішніх витрат.

Особливості сучасної конкуренції (гіперконкуренції) в умовах глобалізації, включають руйнівний характер, динамізм, багатоаспектність, ускладнення взаємозв'язків, агресивність, розширення спектру й укрупнення її суб'єктів. Доведено, що ключовими суб'єктами конкурентних стосунків у галузі промисловості стають різні інтегровані утворення надфірмового рівня – олігополістичні вертикально інтегровані структури та промислові кластери, які діють глобально. Зміна суб'єктів конкурентних стосунків трансформує існуючу теорію ринку, яка виходить з ситуації взаємодії атомізованих господарських одиниць (виробників і споживачів) у рамках суспільно регульованого розподілу праці, спеціалізації й різносторонньої, складної взаємозалежності основних господарських одиниць. В умовах глобалізації все це сильно змінюється. Різко

зростає число та роль монополізованих або олігополізованих секторів, які по найрізноманітніших каналах підпорядковують собі безліч дрібних і середніх підприємців і регулюють їх ринки [1, с. 67-77].

У реальності у конкурентних стосунках беруть участь малі та середні підприємства, холдинги, промислово-фінансові групи тощо. Однакове трактування понять «підприємство», «компанія», «корпорація», яке спостерігається як в статистиці, так і у наукових роботах, на наш погляд, неприпустиме. Важливість розмежування цих понять при вирішенні проблем формування конкурентних переваг суб'єктів підприємництва пов'язана з ідентифікацією факторів їх створення і визначення можливості впливу на них товаровиробника.

Ця умовність визначається межами діяльності організації (її виглядом – фірма, підприємство, корпорація, холдинг тощо) і повноваженнями щодо управління цією діяльністю. Так, для підрозділу будь-якої фірми зовнішнім середовищем є її ж підрозділи, які виконують роль споживача, постачальника тощо. Чіткої межі між зовнішнім і внутрішнім середовищем, так як і між окремими факторами не існує. В чистому вигляді їх виділити неможливо, але при цьому у практиці управління враховувати необхідно. І це врахування виявляється в методології управління (підходи, пріоритети, системність, місія тощо) [3, с. 65-71].

Критичне значення зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства суттєво сприяє розвитку кооперативної поведінки й міжфірмових мереж, переходу від великих схем вертикальної інтеграції до рухливих і гнучких зв'язків, усвідомленню критичної ролі ключових здібностей фірми для безпомилкового позиціонування в загальній виробничо-торговельній схемі, зростанню інтересу до порівняльного аналізу конкурентів і вивчення витрат у контексті ланцюга й системи цінностей. Найважливішою ключовою компетенцією підприємства стає здатність до координації та досягнення стійких угод з учасниками ринку або конкордодатність. Запропонований термін характеризує складні стосунки між суб'єктами, які включають

конкурентну і коопераційну складову.

У літературі рівні конкурентних відносин і співвідношення з ними суб'єктів конкуренції визначаються неоднозначно. Насамперед, це стосується підприємств (фірм). Конкурентоспроможність підприємств відноситься до мезоекономіки, а сам мезорівень визначає сферу формування сукупної мікроконкурентоспроможності товарів.

Низка інших авторів, розглядаючи мікроекономічний рівень, вбачають принципову різницю між власне підприємствами, як атомами економічного життя, та їх різними об'єднаннями [4, с. 342]. Крім того, при дослідженні вертикальної структури категорії конкурентоспроможності часто упускають територіальні аспекти, в яких також можна виділити мікро-, мезо- й макрорівні, до котрих можна віднести відповідно муніципальну, регіональну й національну економіки.

В економічній теорії рівні економіки визначаються таким чином:

- мікроекономіка досліджує інтереси суб'єктів господарювання, підприємців, бізнесменів, працівників, їх потреби і мотиви, ринковий попит і поведінку споживачів тощо. Інакше кажучи, мікроекономіка має справу з законами функціонування окремих суб'єктів у ринковій економіці, вивчає ціни й обсяги виробництва продукції на окремих ринках, фактори попиту і пропозиції окремих товарів, особливості поведінки фірм в умовах різних типів ринкових структур;

- макроекономіка досліджує систему господарювання у національній економіці загалом, розглядає сукупні агреговані показники доходу, зайнятості, динаміки цін, визначає напрями економічної політики держави. Вона оперує такими категоріями, як сукупний попит і сукупна пропозиція, національний дохід, фінансова система, інфляція, державний бюджет, макроекономічні пропорції і їх регулювання;

- мезоекономіка або медіум-рівень припускає дослідження законів функціонування певних підсистем національної економіки у територіальному (регіон, область, місто, район тощо) або галузевому (промисловість, аграрний

сектор, військово-промисловий комплекс) розрізі, а також інтеграційних корпоративних об'єднань.

Таким чином, підприємство як товаровиробник – мікроекономічне поняття. А мезоекономіка включає простір між підприємствами і над ними і пов'язує мікроекономічний рівень з макроекономічним. Це порівняно новий напрям економічного аналізу, предметом якого є системи середнього ієрархічного рівня: галузі, галузеві ринкові структури, комплекси, групи підприємств. Підвищення рівня конкурентного поля ускладнює аналіз конкурентоспроможності порівнюваних об'єктів, вводячи нові фактори і джерела конкурентних переваг. Вплив цього конкурентного поля поки що не повністю проаналізований, а роль мезоконкурентоспроможності – недооцінена.

Окремою проблемою мезоекономіки є ідентифікація різних інтегрованих виробничих систем і їх комбінацій, що є результатом господарської взаємодії. Багато суб'єктів мезоекономіки є новими, формуючись під впливом всіх структурних процесів, які відбуваються в економіці. У цьому сенсі мезоекономіка – найрухливіший елемент економіки, що вимагає найтонших методів управління конкурентоспроможністю. Окрім традиційних суб'єктів цього рівня – галузевого і регіонального ринку – в ньому з'являються абсолютно нові актори. Можна говорити про еволюцію архітектури класичних товаровиробників і появу нових структурних елементів в економіці (міжгалузевих комплексів, кластерів тощо) зі своїми патернами конкурентної поведінки.

Непрозорість і різноманітність інтеграційних об'єднань мезорівня породила використання в економічній літературі терміну бізнес-групи (на відміну від холдингу, конгломерату тощо). Говорячи про бізнес-групи, фахівці можуть мати на увазі декілька типів об'єднань:

- об'єднання холдингового типу, засновані на здійсненні контролю через володіння акціями;
- об'єднання підприємств, відносно яких контроль реально здійснюється з одного центру, за відсутності акціонерних механізмів. Ця група

включає найбільш різноманітні об'єднання – від групи підприємств, що координують свою діяльність під патронажем регіональних органів влади, до переробних підприємств, які погоджують діяльність з постачальником давальницької сировини;

- офіційно зареєстровані промислово-фінансові групи (ПФГ), основою створення яких є спеціальний договір;
- об'єднання підприємств (зокрема, у формі альянсів), що здійснюють спільні проекти (в галузі досліджень та інновацій, будівництва об'єктів інфраструктури тощо). Зміст діяльності таких груп дуже часто відповідає тим же цілям, які висуваються офіційно зареєстрованими ПФГ. Відмінність між стратегічними альянсами й офіційно зареєстрованими ПФГ полягає виключно в наявності або відсутності спеціального статусу, який визнається державою;
- групи незалежних компаній, що діють на одному й тому ж ринку і мають спільні інтереси. За відсутності єдиного центру контролю ці компанії проте можуть здійснювати узгоджену ринкову, інноваційну, інвестиційну й іншу політику.

В усіх цих типах бізнес-груп можуть реалізовуватися три види інтеграції – галузева, регіональна і корпоративна.

На практиці традиційними суб'єктами мезоконкурентоспроможності виступали галузь і регіон, які можна розглядати як вищий субрівень мезоекономіки. Ефективність роботи окремих галузей, регіонів, національного господарства оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, які характерні для згаданої галузі й описують ступінь її живучості та динамічності при різних варіантах розвитку економіки конкретної країни й усього світу загалом.

Конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими факторами положення регіону та його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, відображене через показники (індикатори), які адекватно характеризують такий стан його динаміки [8, с. 123-132].

Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону також часто опирається на концепцію М. Портера, яка порівнює продуктивність (виробіток) використання регіональних ресурсів, і, насамперед, робочої сили й капіталу, з іншими регіонами, а результат відображається у величині валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення, а також в його динаміці [5, с. 524]. Внаслідок великої складності доктрина оцінки конкурентоспроможності регіону може базуватися на системі показників та індикаторів.

Процеси, які відбуваються сьогодні у глобалізованому світі, формують новий міжнародний контекст існування України. З початку 1990-их років в Україні, як і в Європі, на противагу руйнівному впливу ліберальної глобалізації розгорталися процеси регіоналізації соціокультурного, економічного й адміністративно-політичного простору країни.

Впродовж десятиліть регіони були частинами єдиного народно-господарського комплексу, і їх економічні зони, як правило, збігалися з державно-адміністративними межами. Регіони радянської держави не лише не вступали у пряму економічну конкуренцію між собою, але й були, зважаючи на свою народногосподарську спеціалізацію, взаємодоповнюючими ланками єдиних технологічних ланцюгів. Головними принципами державної політики у регіональній сфері були комплексність соціально-економічного розвитку і вирівнювання його рівня у різних регіонах.

Проте така політика не дала очікуваних результатів. У наші дні проблема регіональної соціально-економічної асиметрії залишається однією зі складних макроекономічних проблем. Разюча соціально-економічна асиметрія українських регіонів робить більшість з них не конкурентоздатними за низкою напрямів. В епоху світової глобалізації, коли відбувається перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної, від адміністративної інтеграції до економіко-культурної, чітко позначилися межі зростання регіонів країни. Для нинішньої регіоналізації в Україні характерний перехід від вертикального типу зв'язків (центр – регіони) до горизонтального (регіони як партнери один одного й партнери центру) як на політичному, так і на економічному просторі.

Не підлягає сумніву, що, окрім політичного, у регіоналізації присутній й економічний аспект. Переміщення капіталу за межі конституційно оформлених «адміністративних» регіонів, винесення центрів управління виробничими комплексами регіонів за їх межі, виникнення центрів управління потоками власності, фінансів і товарів поза зоною юрисдикції органів влади ведуть до регіоналізації економічного плану – утворення «економічних регіонів». При цьому очевидно, що географічна локалізація «економічних» регіонів перестає збігатися з колишнім державно-адміністративним поділом країни. Часто це викликано технологічними причинами. Як результат, економічні межі більше не відповідають адміністративним.

Нові «культурно-економічні» регіони не ліквідовують старі «адміністративні», а лише «надбудовуються» над ними, але при цьому набувають іншої просторової організації. Вони більше не існують як єдина протяжна (без розривів) територія. Її протяжність вже не така важлива, набагато суттєвішою є наявність комунікацій між частками цих регіонів.

У середині «культурно-економічних» регіонів виділяються центри, в які переміщаються суб'єкти, що ухвалюють рішення, причому не стільки технічні або технологічні, скільки фінансові, корпоративно-стратегічні і соціокультурні. Будучи, за своєю суттю, носіями людського капіталу, згадані суб'єкти пред'являють до центрів «культурно-економічних» регіонів особливі вимоги до їх облаштування і, насамперед, до облаштування технологічного зростання, управління соціальними процесами, формування культурного середовища, необхідного для роботи і життя кваліфікованих кадрів. У цих центрах концентруються нові технології, які зберігають і примножують людський капітал, а також інфраструктури, що обслуговують створення і розповсюдження вказаних технологій.

Окрім центрів, у «культурно-економічних» регіонах утворюється периферія. Нею стають райони дислокації виробничих потужностей, інших виробничих об'єктів. Дуже часто ці об'єкти знаходяться на значній територіальній відстані від центрів ухвалення рішень. При цьому нові

економічні регіони не утворюють суцільного простору, який покриває території без будь-яких розривів, і схожі, швидше, на архіпелаги, аніж на континенти.

Це приводить до суперечності: з одного боку, спостерігається глобальна дисперсія виробництва, а з іншого – концентрація виробничих послуг у столичних містах. Кластеризація послуг, у свою чергу, приваблює й інші види послуг, що відносяться до нерухомості, комунікацій, туризму, мистецтва, культури тощо. Нова просторова логіка будівництва «культурно-економічних» регіонів визначається локалізацією, перш за все, управлінням фінансовими, товарними потоками, створенням нових продуктів і технологій. Але для того, щоб простір став таким регіоном, у ньому повинні поєднатися технологічні цикли, рух фінансів, акціонерного капіталу і робочої сили. З'являються нові гнучкі форми внутрішньорегіональної інтеграції, що дають змогу підвищити конкурентоспроможність регіонального бізнесу.

Головним геополітичним завданням України має стати завдання культурного визнання, а також забезпечення конкурентоспроможності національних «культурно-економічних» регіонів у глобальній культурі та глобальній економіці.

Таким чином, у світовій конкуренції відбуваються якісні зміни, пов'язані зі глобалізацією, нерівномірністю розвитку, посиленням боротьби між тенденціями формування однополярного і багатополярного світу, включенням у боротьбу нових складних соціально-економічних систем. Протидія глобалізації та регіоналізації, які виступають антиподними формами сучасної інтеграції, ускладнюють конкурентні стратегії суб'єктів конкурентної боротьби. Не дивлячись на глобалізацію галузей, роль країни та регіону базування останнім часом посилилася, й успіх підприємств у змаганні з конкурентами залежить, перш за все, від стану справ у країні та регіоні. В свою чергу, країни і регіони розвиваються у конкурентному середовищі, а їх розвиток залежить від усіх елементів ринку, насамперед, від конкуренції підприємств.

Констатація того, що в теперішній час багато бар'єрів і можливостей для підвищення конкурентоспроможності бізнесу наявні на регіональному і

локальному рівнях та пов'язані з якістю регіонального бізнес-ландшафту, має особливе значення для України.

Появі і розвитку конкурентоспроможних компаній може сприяти або перешкоджати система ресурсів й умов (наприклад, доступність й якість людських ресурсів, можливості для проведення НДДКР, якість телекомунікаційної інфраструктури, наявність і конкурентоспроможність постачальників устаткування, компонентів, спеціалізованого сервісу, інвестиційні стимули, продуктивність конкуренції тощо), що склалася у регіоні. Цю систему ще позначають узагальненим терміном – бізнес-клімат або бізнес-ландшафт. Якісний бізнес-клімат підтримує конкурентоспроможність компаній, а також сприяє появі нового бізнесу. У ситуації, що склалася, розуміння процесів, які відбуваються в українських регіонах, набуває стратегічного значення. Недолік інформації і знань про реальні економічні процеси у регіонах, а також відсутність ефективної системи виявлення та передачі кращої практики у галузі стимулювання регіонального розвитку є серйозною проблемою для розвитку України.

Таким чином, виходячи із загального положення про зв'язок характеристик конкурентоспроможності і конкурентного поля, а також його рівня, можна вибудувати методологію підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розглядаючи рівень виробника як мікроекономічний, необхідно проводити принципову межу власне між підприємствами як атомами економічного життя та їх різними об'єднаннями, що утворюють мезорівень конкурентних стосунків. Системне вирішення проблем конкурентоспроможності промислових підприємств означає, що пошук джерел і факторів конкурентних переваг повинен стосуватися не лише їх внутрішнього, але і зовнішнього середовища, яке формується на мезорівні. З погляду управління конкурентоспроможністю промислових підприємств, потрібно говорити про те, якою мірою, в якому ступені, в якій послідовності доцільно використовувати фактори конкурентних переваг на кожному з рівнів і, насамперед, суміжному мезоекономічному рівні.

Мезорівень конкурентоспроможності сьогодні досліджений найменше. Це порівняно новий напрям економічного аналізу, предметом якого є системи середнього ієрархічного рівня: галузі, галузеві і регіональні квазіінтеграційні утворення, комплекси, групи підприємств.

Виходячи з вищенаведеного, принципи та підходи, на яких повинно базуватися вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, можна сформулювати таким чином.

По-перше, виходячи з аналізу ієрархічності категорії конкурентоспроможності реалізація системного підходу як основоположного принципу наукового пізнання передбачає розробку переліку дій на всіх трьох рівнях – мікроекономічному, мезоекономічному і макроекономічному. При цьому вищий рівень конкурентного поля створює умови для дій на нижчому рівні, ефективність якого, у свою чергу, виступає способом досягнення цілей конкурентоспроможності на більш високому рівні. Забезпечення вертикальної єдності у досягненні конкурентоспроможності визначає логіку розробки інструментів управління.

По-друге, формування конкурентних переваг українських підприємств має ґрунтуватися, перш за все, на використанні механізмів не макро-, а мезоекономіки. На галузевому, регіональному й квазікорпоративному рівнях відбуваються багато найважливіших процесів, без яких неможливо досягти конкурентних переваг шляхом реконструювання та поліпшення ланцюжків створення цінності. Ці процеси у теперішній час найменш задіяні в українській промисловості.

По-третє, з урахуванням просторової протяжності, різноманітності регіональних «порівняльних переваг», мезоконкурентоспроможність вітчизняної промисловості повинна обов'язково використовувати конкурентні переваги, які створюються й утримуються у тісному зв'язку з територіальними умовами. Об'єктивні закономірності розмивання галузевих кордонів і руйнування галузевого управління промисловістю обумовлюють актуальність територіальної локалізації промислового виробництва і стимулювання

створення сучасних мезорівневих суб'єктів конкуренції у регіональному розрізі.

По-четверте, не дивлячись на глобалізацію, місцевий бізнес-ландшафт повинен формувати архітектуру ланцюжків цінностей, які створюються у межах нових «культурно-економічних» регіонів. Досягнення українським бізнесом розмірів, співмасштабних глобальному ринку, не означає обов'язкової вертикальної або диверсифікаційної інтеграції. Консолідація може відбуватися у рамках нових «культурно-економічних» регіонів на основі мережевого принципу, як формування свого роду мегакорпорації постачальників, субпідрядників і конкурентів.

На нашу думку, всім перерахованим методологічним принципам відповідає концепція, яка дає цілісне уявлення про будь-яке явище або подію, сприяючи достатньо глибокому їх розумінню, а також визначає методологію й організацію практичної діяльності щодо кластеризації економіки.

Література

1. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гальвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – №3. – С. 67-77.
2. Длугопольський О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва як фактор ефективних структурних реформ / О. Длугопольський // Економічний Часопис – XXI. – 2003. – № 2. – С. 1-8.
3. Коротков Э. М. Концепция российского менеджмента: Учеб. пос. / Э. М. Коротков. – М.: Русский импульс – 2005. – 451 с.
4. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г. Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001. – 516 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер. – М.: Издательство: «Альпина Паблишерз», 2008. – 715 с.
6. Принципы формирования высокотехнологичных отраслевых кластеров / С. Г. Поляков, В. И. Спивак и др. // Инновации. – 2003. – № 10. – С. 28.

7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / За ред. д.е.н., проф. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 478 с.
8. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с.
9. Студенніков І. Інституційна інфраструктура регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і проблеми формування / І. Студенніков, В. Ткаченко // Економічний Часопис – XXI. – 2005. – № 9-10. – С. 15-23.
10. Хамел Г. Конкурируя за будуще / Г. Хамел, К. Прахалад. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 216 с.
11. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования [Електронний ресурс] / В.П. Третьяк // Режим доступу: [http:// www.subcontract.ru](http://www.subcontract.ru).