

УДК 339.5:330.322

DOI: 10.30857/2413-0117.2018.4.3

Олена В. Зарічна

Ужгородський національний університет

**ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА**

У статті викладено результати досліджень щодо формування інноваційної інфраструктури в рамках транскордонного партнерства в умовах європейського вектора розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Виділено основні стратегічні вектори для створення бізнес-інкубаторів та розвитку інтеграційних процесів в рамках транскордонного партнерства. Запропоновано альтернативні шляхи фінансування інноваційних проектів та підтримки інноваційної інфраструктури в контексті транскордонного співробітництва у вигляді проектів державно-приватного партнерства. Визначено, що державно-приватне партнерство в транскордонній співпраці уявляє собою не весь спектр взаємин між громадами територій суміжних держав, а лише ті, які пов'язані з розвитком інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг. Доведено, що, з одного боку, транскордонна інфраструктура сама виступає об'єктом інвестиційного вкладення, а з іншого, – є необхідною передумовою інвестиційної привабливості та економічного зростання. Тезисно обгрунтовано, що формування інноваційної інфраструктури на засадах транскордонного партнерства сприятиме: поліпшенню бізнес-клімату та створенні умов для надходження інвестицій в економіку регіонів України; збільшення обсягів товарообігу, забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва; створення та забезпечення функціонування транскордонних економічних бізнес-інкубаторів, кластерів, вдосконалення та розбудову інфраструктури. Визначено, що інтеграція розвиненої інноваційної інфраструктури з освітою, наукою і промисловістю дає змогу ефективно формувати галузеві інноваційні ланцюжки, що реалізують повний цикл створення конкурентоспроможного науково-технічного продукту – від наукової ідеї до серійного виробництва.

Ключові слова: *інновації; інноваційні проекти; інноваційна інфраструктура; інноваційно-технологічні центри; бізнес-інкубатори; центри трансферу технологій; транскордонне партнерство; державно-приватне партнерство; технопарки; кластери; венчурні фонди; науково-дослідні структури; іноземні інвестиції; фінансування інноваційної діяльності.*

Елена В. Зарична

Ужгородский национальный университет

**ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
НА ПРИНЦИПАХ ТРАНСГРАНИЧНОГО ПАРТНЕРСТВА**

В статье изложены результаты исследований по формированию инновационной инфраструктуры в рамках трансграничного партнерства в условиях европейского вектора развития внешнеэкономических связей. Выделены основные стратегические векторы для создания бизнес-инкубаторов и развития интеграционных процессов в рамках трансграничного партнерства. Предложены альтернативные пути финансирования инновационных проектов и поддержки инновационной инфраструктуры в контексте трансграничного сотрудничества в виде проектов государственно-частного партнерства. Определено, что государственно-частным партнерством в трансграничном сотрудничестве является не весь спектр взаимоотношений между общинами территорий сопредельных государств, а только те, которые связаны с развитием инфраструктуры

общего пользования и предоставление связанных услуг. Доказано, что, с одной стороны, трансграничная инфраструктура сама выступает объектом инвестиционного вложения, а с другой, – является необходимым условием инвестиционной привлекательности и экономического роста. Тезисно обосновано, что формирование инновационной инфраструктуры на основе трансграничного партнерства будет способствовать: улучшению бизнес-климата и созданию условий для притока инвестиций в экономику регионов Украины; увеличению объемов товарооборота, обеспечение развития малого и среднего предпринимательства; создание и обеспечение функционирования трансграничных экономических бизнес-инкубаторов, кластеров, совершенствования и развитие инфраструктуры. Определено, что интеграция развитой инновационной инфраструктуры с образованием, наукой и промышленностью позволяет эффективно формировать отраслевые инновационные цепочки, реализующие полный цикл создания конкурентоспособного научно-технического продукта – от научной идеи до серийного производства.

Olena V. Zarichna

Uzhgorod National University, Ukraine

BUILDING INNOVATION INFRASTRUCTURE IN THE FRAMEWORK OF CROSS-BORDER PARTNERSHIPS

The paper discusses the research findings on building innovation infrastructure in the framework of cross-border partnerships within the European vector of foreign economic relations development. The key strategic areas for creating business incubators and enhancing integration processes in terms of cross-border partnerships are identified. The alternative ways of funding innovative projects and providing support for innovation infrastructure in the context of cross-border collaboration in the form of public-private partnerships are suggested. The paper argues that public-private partnerships in cross-border cooperation involves not the whole spectrum of relations between communities within the territories of neighbouring states but only those that are associated with general use public infrastructure development and related services provision. Evidence is given that, on the one hand, cross-border infrastructure itself acts as an object of investment, and on the other one, is an essential prerequisite of investment attractiveness and economic growth. It is briefly explained that building an innovation infrastructure on the basis of cross-border partnerships will contribute to: improving the business climate and building environment for investments inflow into Ukrainian economic regions; increasing turnover, boosting small and medium entrepreneurship; creating and maintaining cross-border economic and business incubators, clusters, enhancing and further developing of infrastructure. It is specified that the integration of the developed innovation infrastructure with education, research and business brought together provides for building efficient industry innovation chains, implementing the full cycle of competitive scientific and technological product development – from a research idea to a large-scale manufacturing.

Keywords: *innovations; innovative projects; innovation infrastructure; innovation and technological centres; business incubators; centres for technology transfer; cross-border partnership; public-private partnership; technological parks; clusters; venture funds; R&D institutions; foreign investment; innovation funding.*

Постановка проблеми. Ситуація, що склалася в вітчизняній економіці гальмує інтеграційні процеси між наукомістким бізнесом, освітою і промисловістю, перешкоджає якісному прориву в припливі позабюджетних інвестицій в рамках транскордонного партнерства. В зв'язку з цим завдання швидкого розвитку об'єктів інноваційної

інфраструктури стоїть надзвичайно гостро. Істотною проблемою залишається і низький рівень технологічної бази підприємств. Відсутність сучасного устаткування робить практично неможливою освоєння виробництва конкурентоспроможної продукції і не дозволяє повною мірою реалізувати інтелектуальний потенціал наукомісткого сектора силами вітчизняної промисловості.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Вивчення питань, пов'язаних з транскордонним партнерством набуло широкого висвітлення в науковій літературі зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: П. Беленький, В. Будкін, М. Долішній, В. Євдокименко, М. Лендєл, М. Мальський, А. Мельник, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, С. Пирожков, С. Писаренко, П. Шилепницького та інших.

Метою статті є формування бізнес-інкубаторів як елементів інноваційної інфраструктури на засадах транскордонного партнерства.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Прагнення підприємств до модернізації і заміни застарілого устаткування обмежене відсутністю достатніх фінансових ресурсів і невпевненістю в його повному завантаженні.

За результатами аналізу зарубіжного досвіду формування інноваційної інфраструктури і її окремих елементів в рамках транскордонного партнерства, варто зауважити, що форми і методи державної участі в цьому процесі в різних країнах мають свої особливості. Проте можна виділити загальні підходи, які полягають в наступному [4]:

– використовується системний підхід, що дозволяє отриманим знанням долати практично без розривів увесь складний шлях від наукових досліджень і розробок до реалізації на ринку інновацій, включаючи також і знання;

– головним ініціатором формування інноваційної інфраструктури в рамках транскордонного партнерства виступає держава. Це створює правові, організаційні та економічні умови і механізми, які мотивують учасників процесу інтеграції.

Економічно розвинені країни органічно вбудували інноваційну інфраструктуру у свої національні інноваційні системи. В результаті сформувалася система державно-приватного інноваційного партнерства, при якій державна влада і бізнес виступають як рівноправні взаємодоповнюючі партнери [3, 4, 6, 7, 9]. Держава, підтримуючи проведення науково-дослідних робіт, систему освіти, інновацій створює сприятливі умови і середовище стимулювання підприємництва, а бізнес бере на себе увесь комерційний ризик на ринку інноваційної продукції. Держава отримує вигоду від збору податків і рішення соціальних проблем, а бізнес - прибутки. Така взаємодія держави і бізнесу цілком відповідає і інтересам суспільства в цілому.

Проблеми з якими зіштовхуються інноваційні підприємства, не набагато відрізняються від тих, з якими зіштовхується малий та середній бізнес в Україні в цілому. Це, передусім:

- відсутність достатніх фінансових ресурсів;
- відсутність необхідних площ для розвитку бізнесу.

Але існують також проблеми, властиві в основному інноваційно активним підприємствам:

- юридично правильне оформлення прав на створювану інтелектуальну власність;
- наявність необхідного для проведення досліджень і організації виробництва дорогого устаткування;
- правильне оформлення інноваційного проекту, що включає технологічну частину і фінансовий план доведення ідеї до промислового випуску продукції;
- організація просування наукомісткої продукції на міжнародні ринки;

– відсутність на кадровому ринку великого вибору фахівців в області трансферу технологій і ведення інноваційних проектів.

Усі ці проблеми стримують розвиток малого інноваційного бізнесу, на який, наприклад, в США припадає близько 50% науково-технічних розробок [7], і, відповідно, перешкоджають побудові економіки інноваційного типу, тому що малий інноваційний бізнес – один з важливих складових її розвитку.

Досвід більшості зарубіжних країн показує, що розвиток у великих масштабах малого бізнесу взагалі і інноваційного зокрема неможливо без активної підтримки держави. І суть цієї підтримки має бути передусім в створенні сприятливого середовища для розвитку малого інноваційного бізнесу, в створенні інноваційної інфраструктури та залученні інвестиційних ресурсів.

З метою проведення комплексного дослідження напрямів розвитку інноваційної інфраструктури і отримання системної інформації, щодо фінансування необхідно проаналізувати основні форми структур підтримка малого інноваційного підприємництва, яка отримала поширення у світовій практиці.

Виділяються наступні види організацій, що мають свою специфіку і реалізують певний напрям інноваційної інфраструктури в рамках транскордонного партнерства:

- бізнес-інкубатори;
- технопарки;
- кластери;
- інноваційно-технологічні центри;
- центри трансферу технологій;
- суб'єкти фінансової інфраструктури; венчурні фонди;
- інформаційні центри.

Проаналізуємо можливості і особливості перерахованих видів об'єктів інноваційної інфраструктури.

Бізнес-інкубатори необхідними є для того, щоб забезпечити підтримку в умовах економічної кризи і обмеженості доступних бюджетних коштів.

Стрімкий розвиток і бурхливий ріст числа бізнес-інкубаторів у світі свідчать про їх ефективність в рішенні таких завдань, як підвищення ділової активності регіонів через розвиток внутрішніх ринків, диверсифікацію регіонів, ріст числа малих підприємств і підвищення їх життєздатності, якнайповніше використання ресурсів і розширення оподаткованої бази регіонів, підвищення інноваційної активності, створення і зміцнення зв'язків між малим бізнесом і іншими секторами економіки, а також міжрегіональних і міжнародних зв'язків, ріст зайнятості і рівня життя населення [7].

В сучасних економічних умовах дуже актуальне те, що бізнес-інкубатори не лише сприяють розвитку малих підприємств, але також можуть стати інструментами конверсії потенціалу великих неконкурентоспроможних підприємств в сферу малого бізнесу (включаючи матеріально-технічні ресурси, інтелектуальну власність і технології).

Бізнес-інкубатори – це організація, що займається підтримкою малого підприємництва шляхом створення сприятливих умов і надання виробничих, інформаційних, фінансових і інших ресурсів для приватних підприємців і малих підприємств на етапах становлення і розвитку бізнесу.

Разом з технопарками бізнес-інкубаторами визнані однією з найбільш ефективних і перспективних форм підтримки підприємництва, що підтверджується світовою статистикою.

Світовий досвід показує, що бізнес-інкубатори здатні не лише розвивати мале підприємство, але і робити комплексний вплив на розвиток локальних економічних систем [1, 4–7, 9]. У рамках бізнес-інкубаторів досягається узгодження інтересів малого

бізнесу, промисловості, науково-дослідних структур і закладів вищої освіти та регіону в цілому.

Вплив бізнес-інкубаторів на економічний розвиток регіону можна описати через його участь у виконанні функцій регіонального розвитку, включаючи: створення нових підприємств; залучення існуючих підприємств з інших районів; збереження і розширення вже існуючих підприємств.

Бізнес-інкубатори можуть спеціалізуватися на виконанні як окремих функцій економічного розвитку у своєму регіоні відповідно до стратегічного плану розвитку, так і усіх чотирьох перерахованих функцій одночасно. Автором виділено типи клієнтів, яких можуть обслуговувати бізнес-інкубатори.

1. Приватні підприємці з наявними інноваційними проектами.
2. Наукові відділи закладів вищої освіти (spin – offs) які територіально близькі до бізнес-інкубаторів.
3. Філії або представництва іноземних компаній.
4. Малі підприємства утворені в результаті скорочення/реструктуризації великих компаній [4].

У міру того як бізнес-інкубатори доводять ефективність своєї роботи, уряди різних країн приділяють все більше уваги моделі по створенню мереж інкубаторів, які стають невід'ємною частиною економічної політики багатьох держав. У створенні бізнес-інкубаторів зацікавлені як державна влада, так і органи місцевого самоврядування. Світове поширення бізнес-інкубаторів привело до створення великої кількості асоціацій і об'єднань бізнес-інкубаторів як усередині різних країн, так і міжнародних. Перша асоціація бізнес-інкубаторів – Національна асоціація бізнес-інкубаторів (National Business Incubation Association – NBIA) була створена в США в 1985 р. На сьогодні вона залишається найбільшою асоціацією бізнес-інкубаторів і налічує близько 800 членів з різних країн світу [1, 4–7, 9].

Услід за NBIA виникла безліч об'єднань і мереж бізнес-інкубаторів, основною метою яких стало сприяння зниженню ризиків інноваційної діяльності бізнес-інкубаторів і підвищенню ефективності їх роботи.

Класифікація бізнес-інкубаторів основними структурними ознаками наступна:

- 1) за цілями створення;
- 2) спонсорською діяльністю;
- 3) професійною орієнтацією;
- 4) мірою самостійності;
- 5) формою обслуговування;

Серед структурних елементів бізнес-інкубаторів найчастіше можна виділити наступні: персонал і наявність позаштатних консультантів, площ, устаткування, капіталу, знання, методики, зовнішні зв'язки. Характерною особливістю бізнес-інкубаторів є функціональна детермінована його структура, оскільки кількість напрямів діяльності і, відповідно, функцій бізнес-інкубаторів визначає набір елементів структури інкубатора [8].

Програма інкубації повинна визначити перелік послуг, що надаються та методи їх реалізації. Це допомагає намітити цілі програм і уникнути несподіваних змін, пов'язаних з проблемами фінансування, просування на ринок. Чітка система звітності забезпечує належний контроль і облік в реалізації фінансових завдань. Контроль за результатами розвитку більше ускладнений, але украй важливий для досягнення цілей і задоволення вимог фінансуючої організації. Результати оцінюються по тому, наскільки задоволені потреби клієнтів і потреби місцевої економіки з точки зору створення робочих місць, придбання професійних навичок, збільшення обсягів продажів, змін в доходах і активах підприємств.

В процесі розвитку інноваційної інфраструктури наслідком реакції на потребу в певних послугах з боку інноваційних підприємств стала поява таких елементів інфраструктури, як інформаційні центри, консалтингові центри, венчурні фонди, організації, що займаються підготовкою і перепідготовкою кадрів для інноваційної діяльності, центри трансферу технологій.

Центри трансферу технологій є ланкою інноваційної інфраструктури в рамках транскордонного партнерства, яка на правовій основі забезпечує комерціалізацію результатів науково-технічної діяльності при використанні бюджетних та залучених іноземних інвестиційних коштів за допомогою створення малих високотехнологічних підприємств і через укладення ліцензійних угод. Центри трансферу технологій відбирають і оцінюють розробки, що мають комерційний потенціал, проводять патентні дослідження, охороняють об'єкти інтелектуальної власності і ноу-хау, надають правову допомогу у разі порушення прав патентовласників і недобросовісної конкуренції.

Фінансова складова інноваційної інфраструктури призначена для забезпечення наскрізного фінансування інноваційного циклу з поступовим переходом від бюджетного фінансування до залучення іноземних коштів у розвиток інноваційних проектів у міру просування результатів науково-технічної діяльності на ринок.

Держава фінансує фундаментальні дослідження, науково-дослідні, дослідно-конструкторські і технологічні роботи і таким чином бере на себе ризики, пов'язані з можливим негативним результатом робіт. При фінансуванні прикладних розробок повинні існувати різні форми залучення коштів. зокрема разом з конкурсною основою необхідним є використання субвенційної форма підтримки і пайове фінансування науково-технічних проектів в рамках транскордонного партнерства. Важливим інструментом виведення результатів науково-технічної діяльності на ринок надалі повинна стати біржа високих технологій, предметом торгів на якій можуть бути опціони на набуття прав на результати науково-технічної діяльності.

Таким чином, завдання створення ефективної інноваційної інфраструктури носить комплексний характер і вимагає консолідації ресурсів держави і територіальних громад у поєднанні з необхідністю залучення в цей сектор економіки значимих іноземних інвестиційних ресурсів.

Слід підкреслити, що особливу роль у збільшенні числа наукових розробок, доведених до кінцевого ринкового продукту, відіграє збільшення кількості площ інфраструктурної підтримки інноваційних підприємств. При цьому саме сам факт розміщення високотехнологічних компаній на відособлених науково-виробничих площах ініціює формування інших необхідних елементів підтримки інноваційного підприємництва - консалтингових і патентних служб, центрів комерціалізації і трансферу технологій, лізингових і кредитних організацій і так далі. Інтелектуальний і науково-дослідний потенціал концентрується у впорядкованому секторі об'єктів інноваційної інфраструктури, внаслідок чого утворюється прозоре інвестиційне середовище для припливу іноземного капіталу в рамках транскордонного партнерства.

Переважно об'єкти інноваційної інфраструктури повинні формуватися спільно з базовими вищими закладами освіти, науково-дослідними структурами і промисловими підприємствами як на регіональному так і на національному рівнях. Участь в інноваційних процесах суб'єктів малого підприємництва, завдяки їх мобільності і швидкій адаптації до ринкових умов, дозволяє орієнтувати наукові дослідження у ЗВО і дослідницьких організаціях на створення затребуваного науково-технічного продукту. У свою чергу саме освітнє і наукове середовище збагачує діяльність наукомістких компаній свіжими науковими

ідеями, виступає джерелом нових інноваційних проєктів, робить інноваційний продукт компанії наукомістким і високотехнологічним.

При взаємодії з високотехнологічними компаніями освітні установи дістають можливість трансформувати навчальний процес з орієнтацією на ринок, включаючи відкриття нових спеціальностей, розширення науково-лабораторної бази для практичної роботи студентів, залучення провідних фахівців компаній до викладацької діяльності.

У кооперації малого бізнесу та промисловості вирішується проблема нестачі інновацій, апробованих на великих галузевих підприємствах, істотно знижуються ризики впровадження нової високотехнологічної продукції в серійне виробництво. Власні ресурси промислових підприємств зосереджуються на розширенні виробництва, а ресурси наукомістких компаній - на освоєнні нових видів інноваційної продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, інтеграція розвиненої інноваційної інфраструктури з освітою, наукою і промисловістю дозволяє ефективно формувати галузеві інноваційні ланцюжки, що реалізують повний цикл створення конкурентоспроможного науково-технічного продукту, – від наукової ідеї до серійного виробництва.

Кооперація з суб'єктами високотехнологічного підприємництва надає процесам використання і розвитку наукового потенціалу, виробничо-технологічної бази і кадрових ресурсів ринково-орієнтованого характеру.

References

Література

1. Annenkova, O.V., Ponomarenko, Ye.V. (2009). Formuvannia promyslovykh klasteriv yak instrument strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy [Formation of industrial clusters as an instrument of structural adjustment of Ukraine's economy]. Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu: nauk. zb. [Actual problems of the region's economy development: Scientific collection], Vol. V, T. 1, P. 108–112 [in Ukrainian].
1. Анненкова О. В. Формування промислових кластерів як інструмент структурної перебудови економіки України / О. В. Анненкова, Є. В. Пономаренко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Вип. V, Т. 1. / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2009. – С. 108–112.
2. Voinarenko, M. (2001). Kontseptsiiia klasteriv – shliakh do vidrodzhennia vyrobnytstva na rehionalnomu rivni [The concept of clusters is a way to revive production at the regional level]. Ekonomist, No. 1, P. 44–47 [in Ukrainian].
2. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2001. – № 1. – С. 44–47.
3. Derzhavna prohrama rozvytku transkordonnoho spivrobotnytstva na 2016–2020 roky [State Program for the Development of Cross-Border Cooperation for 2016–2020]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF#n10> [in Ukrainian].
3. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF#n10>.
4. Yermoshenko, M.M., Ganushchak-Iefimenko, L.M. (2010). Mekhanizm rozvytku innovatsiinoho potentsialu klasteroobiednanykh pidpriemstv: monohrafiia [Mechanism of development of innovative potential of cluster-united enterprises: monograph]. Kyiv: National Academy of Management. 236 p. [in Ukrainian].
4. Єрмошенко М. М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств: монографія / М. М. Єрмошенко, Л. М. Ганущак-Єфіменко. – К.: Національна академія управління, 2010. – 236 с.
5. Zhambiu, M. (1988). Ierarkhicheskii klaster-analiz i sootvetstviia [Hierarchical cluster analysis and
5. Жамбю М. Иерархический кластер-анализ и соответствия / М. Жамбю. – М.:

- matching]. Moscow: Finansy i statistika. 343 p. [in Russian].
6. Nifatova, O.M., Shkoda, M.S. (2017). Aktyvizatsiia polityky innovatsiinoho rozvytku cherez utvorennia innovatsiinykh klasteriv yak formy derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Enhancing the innovative development policy through building innovation clusters in the framework of public-private partnership]. Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu tekhnologii ta dizainu. Seriya: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design, No 6 (117), P. 110–120 [in Ukrainian].
7. Ponomarenko, O.O., Loseva, O.H. (2014). Klasternyi pidkhid do doslidzhennia inflatsiinykh protsesiv na rehionalnomu rivni [Cluster approach to the study of inflation processes at the regional level]. Biznes Inform. – 2014. – № 12. – S. 103–108 [in Ukrainian].
8. Reutov, V.Ye. (2011). Transkordonne spivrobitnytstvo rehioniv Ukrainy: teoretyko-praktychni aspekty rozvytku [Cross-border cooperation of the regions of Ukraine: theoretical and practical aspects of development]. Efektyvna ekonomika [Effective economy]. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=912> [in Ukrainian].
9. Artomov, I.V., Varnalii, Z.S., Hoblyk, V.V. et al. (2012). Transkordonne spivrobitnytstvo Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy: monohrafiia [Cross-border cooperation of Ukraine: state, problems, prospects: monograph]. Ed. I.V. Artomov; Ministry of Education and Science of Ukraine, Zakarpatskyi State University, Educational and Scientific Institute of European Integration Studies. Uzhhorod: MPP "Hrazhda", 2012. – 520 s. [in Ukrainian].
10. Pysarenko, S.M. (2005). Zovnishnoekonomichna diialnist rehioniv Ukrainy v konteksti Yevropeiskoi intehratsii [Foreign Economic Activity of the Regions of Ukraine in the Context of European Integration]. Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period. Rehionalna polityka v Ukraini: zb. nauk. pr. [Socio-economic research in the transition period. Regional policy in Ukraine: collection of scientific works], Lviv: NAS of Ukraine. Institute of Regional Studies. Vol. 2 (52), P. 235–245 [in Ukrainian].
- Финансы и статистика, 1988. – 343 с.
6. Ніфатова О. М. Активізація політики інноваційного розвитку через утворення інноваційних кластерів як форми державно-приватного партнерства / О. М. Ніфатова, М. С. Шкода // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки – Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. – 2017. – № 6 (117). – С. 110–120.
7. Пономаренко О. О. Кластерний підхід до дослідження інфляційних процесів на регіональному рівні / О. О. Пономаренко, О. Г. Лосева // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 103–108.
8. Реутов В. Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку [Електронний ресурс] / В. Є. Реутов // Ефективна економіка. – 2011. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=912>.
9. Транскордонне співробітництво України: стан, проблеми, перспективи: монографія / І. В. Артёмов, З. С. Варналій, В. В. Гоблик та ін.; за заг. ред. І. В. Артёмова; М-во освіти і науки України, Закарпат. держ. ун-т, Навч.-наук. ін-т євроінтеграц. дослідж. – Ужгород: МПП "Гражда", 2012. – 520 с.
10. Писаренко С. М. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України в контексті Європейської інтеграції / С. М. Писаренко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика в Україні: зб. наук. пр. – Вип. 2 (52) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Л., 2005. – С. 235–245.