

УДК 338.2/.532.63:615.1

*Голубка В.М., аспірант кафедри економіки,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

У статті визначено основні шляхи створення та умови ефективного розвитку транскордонних фармацевтичних кластерів. Побудовано організаційно-функціональну структуру кластера з розмежуванням на ядро, інноваційну та сателітну інфраструктури. Виявлено поле спільних інтересів учасників кластера та охарактеризовано їх основні вертикальні та горизонтальні зв'язки.

Ключові слова: транскордонний фармацевтичний кластер, транскордонний фармацевтичний ринок, ядро кластера, система зв'язків учасників кластера.

Процес формування транскордонного ринку має супроводжуватися діяльністю спеціально створених чи вже існуючих організаційних форм транскордонного співробітництва. Такими можуть бути євро регіони, транскордонні агломерації, асоціації, кластери, сільськогосподарські кооперації (виробництво і збут необхідної сировини), стратегії, угоди, цільові програми, проекти. Більшість з організаційних форм можуть створюватися не лише з включенням усього регіону (як у випадку євро регіонів). Вони допускають співробітництво між окремими територіями (районами), а також населеними пунктами – залежно від їх спеціалізації чи ресурсного потенціалу у фармацевтичній сфері. Вважаємо, що доволі перспективною формою активізації транскордонного співробітництва у фармацевтичній сфері та формування на цій основі відповідного ринку є кластерна. Тому це питання потребує більш детального вивчення та наукового обґрунтування.

Розробка зазначеної проблематики у вітчизняній літературі лише розпочала активізуватися. З одного боку, з'являються напрацювання стосовно різних аспектів розвитку фармацевтичних кластерів загалом (зокрема, авторів Ю. Гілеті, Є. Крикавського, Ю. Леонової, З. Мнушко, О. Посилкіної, Р. Сагайдак-Нікітюк, Т. Швед та ін.). З іншого боку, актуалізуються праці щодо сутності саме транскордонних кластерів (авторів Н. Мікули, В. Гоблика, М. Гусевої, Н. Добревої, О. Носирева, І. Пелешак та ін.). Проте цілісних праць щодо функціонування таких кластерів у фармацевтичній сфері практично немає, незважаючи на їх актуальність.

Метою цієї публікації є наукове обґрунтування функціональної значимості транскордонних фармацевтичних кластерів у контексті регіонального інноваційного розвитку. **Завданнями** при цьому визначені:

- характеристика основних шляхів створення та умов ефективного розвитку транскордонних фармацевтичних кластерів;
- формування організаційно-функціональної структури кластера;
- виявлення поля спільних інтересів учасників кластера та характеристика їх основних вертикальних і горизонтальних зв'язків.

Для України досвід і практика розвитку транскордонних фармацевтичних кластерів наразі фактично відсутні. Водночас іде процес формування транскордонних кластерів в інших видах економічної діяльності та сферах господарювання, про що пише Н. Мікула [1]. Також поглибилося теоретико-методологічне обґрунтування даної практики у зв'язку з роз-

робкою Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [2]. Проте подальшого розвитку на теренах України воно не набуло, зокрема у зв'язку з неефективністю функціонування існуючих євро регіонів.

Незважаючи на всі поточні труднощі, функціонування фармацевтичних кластерів є справою перспективною. Їх функціонування дозволить певним регіонам України запозичити цінний досвід інших країн (у першу чергу, йдеться про європейські країни) в контексті стимулювання розвитку фармацевтичного бізнесу за високими стандартами. Найкращий досвід у цьому напрямі набуто Німеччиною. Найбільш відомий транскордонний біофармацевтичний кластер «Біодолина» було створено у 1996 р. у долині річки Верхній Рейн. У сфері діяльності цього кластера зайнято близько 250 тис. осіб, або 10% від загальної кількості населення регіону [1; 3].

Можливі три основні шляхи створення транскордонних фармацевтичних кластерів в Україні. Перший полягає в первинному створенні фармацевтичного кластера, який об'єднував би лише вітчизняні інституції. Надалі таке угруповання може трансформуватись у транскордонне – шляхом включення іноземних партнерів і з подальшим нарощуванням обсягів співробітництва з ними. Другий шлях – створення одразу транскордонного фармацевтичного кластера. Для України такий варіант може бути більш вигідним, оскільки він апіорі зменшить можливість суб'єктивних домовленостей між суб'єктами бізнесу – потенційними учасниками кластера з метою задоволення певних вузькопрагматичних інтересів. Також можливим є варіант розвитку фармацевтичного сектору в кластері з ширшою спеціалізацією у сфері передових інноваційних біотехнологій тощо. За умов успішності реалізації проектів в його межах можливою є зміна спеціалізації або відокремлення, поліфункціональності окремих його учасників із співробітництвом у суто фармацевтичній сфері.

Кластерну модель розвитку бізнесу традиційно розглядають з позиції спільної діяльності підприємств, тобто комерційних структур. Вважаємо, що вагомість функціонування кластера для розвитку фармацевтичного ринку, забезпечення його прогресивної конкурентоспроможності можлива при умові включення структур, які є некомерційними. Йдеться про науково-дослідні установи й освітні заклади, що готують фахівців чи здійснюють дослідження за державні кошти, кошти територіальних громад. Обов'язковою має бути участь державного наукового центру лікарських засобів і національного фармацевтичного університету. Також в умовах посилення активності та впливу громадянського суспільства корисним є включення ряду громадських організацій, діяльність яких пов'язана з охороною здоров'я.

Успішне функціонування транскордонних фармацевтичних кластерів мають забезпечувати такі умови:

- державна підтримка в особі місцевих органів державної влади з налагодженням тісних контактів транскордонного співробітництва із сусідніми регіонами;
- існування ініціативної групи осіб (суб'єктів бізнесу), зацікавлених у створенні й розвитку кластера;
- розуміння мети та змісту спільних інтересів реальних і потенційних учасників кластера;
- наявність відповідної ємності фармацевтичного ринку, здатного споживати виготовлену продукцію, особливо ж інноваційну;
- наявність базової інфраструктури для організації логістичних, інформаційних мереж;
- неприпустимість створення монополярного транскордонного кластера, при якому основні виробники й постачальники будуть розміщені в країні з вищим рівнем розвитку;

– наявність правової, інформаційної, фінансово-економічної платформи спільного виробництва з метою об'єктивного оподаткування та звітування в органах статистики про результати діяльності.

Визначальною характерною рисою кластера є спільна діяльність його учасників. Тобто йдеться не про процес злиття, а про організовану та взаємовигідну співпрацю. Важливою і необхідною є участь органів державної влади. У структуру кластера можуть входити громадські ради, інші дорадчі органи при державних структурах. Проте перевагою кластера є відсутність прямих впливів на його учасників. Тобто місцеві органи державної влади можуть ініціювати створення кластера – через організацію нарад, семінарів, конференцій з бізнес-структурами, реалізацію програм і проектів транскордонного співробітництва, можуть делегувати своїх представників як членів громадських організацій до керівних структур кластера або як консультантів. Проте прямого директивного впливу на функціонування кластера місцеві органи державної влади не повинні здійснювати. Вони лише регламентують правову й організаційну основу його створення та подальшого розвитку, координують і регулюють такі процеси. Фактично арсенал державного впливу зводиться до реалізації політики посередництва (в основному йдеться про сприяння посиленню кооперації між учасниками кластера), політики стимулювання попиту (державне замовлення), політики стимулювання зовнішніх зв'язків (реалізація інфраструктурних та інвестиційних проектів, ліквідація торговельних бар'єрів, захист прав інтелектуальної власності тощо), політики створення сприятливих структурних умов (інституційних, макроекономічних) [4, с. 36].

Функціональність місцевих владних структур є дуже важливою умовою успішного розвитку кластера в плані матеріально-технічної підтримки. Свідчення цьому – досвід створення біофармацевтичного кластера в Німеччині, де кошти залучались у рамках реалізації програм транскордонної співпраці ЄС INTERREG II, III, IV, а також завдяки фінансуванню місцевих і регіональних партнерів, що представляли як державні, так і недержавні структури [1; 3]. Тобто без реальних ресурсних асигнувань у реалізацію проекту створення кластера в транскордонному економічному просторі буде формальним проголошенням намірів.

Дуже важливою умовою ефективного функціонування транскордонного фармацевтичного кластера є розуміння його учасниками спільності інтересів. На рисунку 1 відображено процес узгодженості сукупності інтересів, які різняться для прямих чи опосередкованих учасників фармацевтичного ринку. Загалом поле спільних інтересів для комерційних структур формується навколо раціоналізації бізнесу, насамперед, за рахунок активізації інноваційних підходів, у чому, власне, й полягає доцільність ініціювання створення кластера взагалі. Для споживачів – це доступ до доброякісної продукції. Водночас науково-дослідні, освітні установи мають потребу і високу мотивацію щодо проведення значущих у прикладному сенсі досліджень, які стосуються розвитку фармацевтичної сфери та підвищення суспільного здоров'я населення загалом.

Створення транскордонних фармацевтичних кластерів наразі видається перспективним для західних регіонів України з Польщею, хоча ці прилеглі до спільного кордону українські регіони і не є лідерами за показниками розвитку фармацевтичного ринку. Більший досвід у цьому плані мають північно-східні області України. Проте важлива перевага щодо створення транскордонних кластерів з Польщею – це високий рівень розвитку фармацевтичного ринку даної країни. Вона входить у топ-20 найбільших фармацевтичних ринків світу. Крім того, це надійний партнер України, обстоювач її інтересів в Європейському Союзі. Також важливий досвід транскордонного співробітництва України з Польщею набуто в процесі реалізації Програми добросусідства Польща – Білорусь – Україна Interreg III A/Tacis CBC та CADSES [5, с. 44]. Українсько-польська міжурядова координаційна рада з питань міжрегіональної співпраці була створена ще 1993 р. У ряді обласних стратегій, у тому числі в Стратегії роз-

вितку Львівщини до 2015 р., однією з операційних цілей визначено розвиток прикордонного співробітництва з місцевими та регіональними органами влади Польщі, євро регіонами, інституціями та підприємствами [6; 7]. Термін дії обласних стратегій завершується, а формування нових перебуває у фокусі нових викликів та потреби солідаризації українського суспільства. Серед стратегічних орієнтирів подальшого розвитку транскордонної співпраці бізнес-вектор, безперечно, має посідати чільне місце. І в першу чергу він має відображати механізми співробітництва в найбільш наукомістких видах економічної діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції, в чому зацікавлені всі суб'єкти взаємодії. Фармацевтична сфера у цьому аспекті відповідає всім критеріям.

Обґрунтуємо, якою має бути теоретико-прикладна основа створення й функціонування транскордонного фармацевтичного кластера. Щоб реально зацікавити суб'єктів фармацевтичного ринку до ініціювання транскордонного фармацевтичного кластера, з боку профільних органів місцевої влади (це може бути департамент охорони здоров'я облдержадміністрації або профільна депутатська комісія облради) має бути обґрунтована головна ідея. Зважаючи на проблемність розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку та можливі переваги, які можуть бути отримані в разі створення транскордонного кластера, такою ідеєю може бути виготовлення інноваційного фармацевтичного продукту із сегментною орієнтованістю на проблемну категорію захворювань.

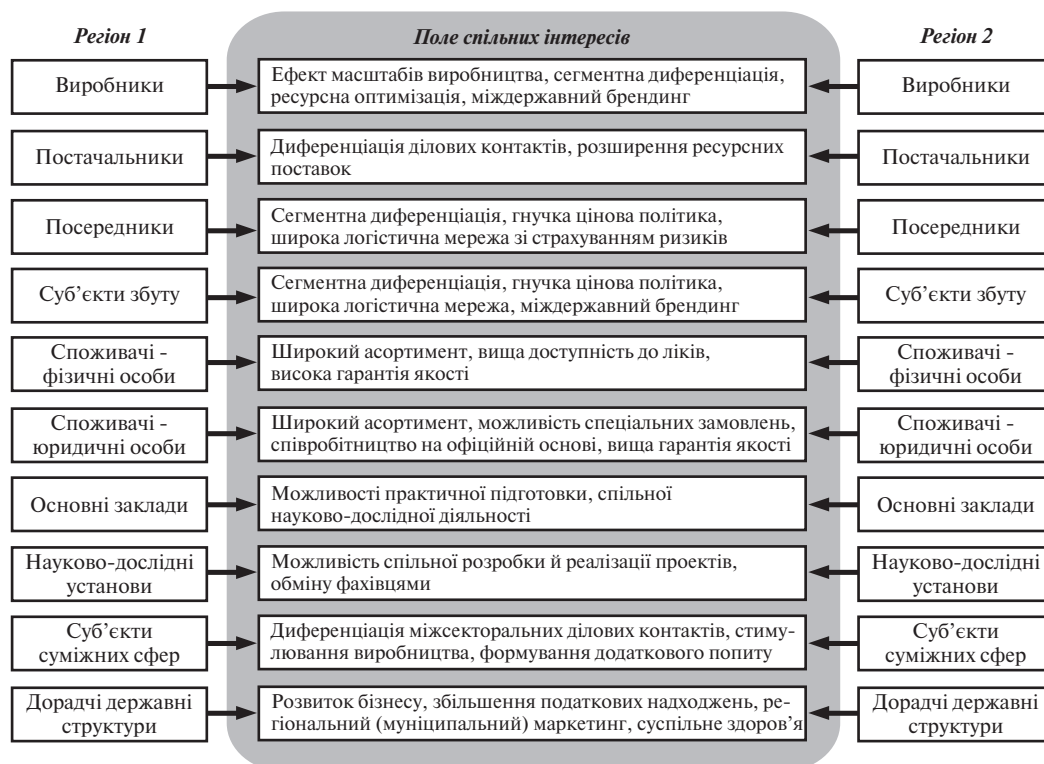


Рис. 1. Поле спільних інтересів учасників транскордонного фармацевтичного кластера

Базова кількість суб'єктів, залучених до формування кластера у транскордонному економічному просторі, має бути мінімальною. Фактично спочатку це мають бути два ви-

робники сусідніх регіонів, що мають достатню стартову базу для інноваційної діяльності та відповідну сегментну орієнтацію. Це можуть бути підприємства державної або комунальної форми власності. Неприпустимо, щоб це були суб'єкти бізнесу, котрі займають монопольні позиції на ринку. Ключовим критерієм вибору має бути наявність у штаті структур ініціативних фахівців. Так само обмеженою має бути включеність науково-дослідних й освітніх установ. Залучення освітніх закладів з боку України може видаватись умовним – у силу високої теоретичності та слабкої матеріально-технічної бази вітчизняних закладів освіти (особливо йдеться про ті, що здійснюють підготовку за освітньо-кваліфікаційними рівнями «молодший спеціаліст» і «бакалавр»).

На рисунку 2 відображено організаційно-функціональну будову транскордонного фармацевтичного кластера. Залежно від домінуючого характеру механізмів взаємодії (виробничих, фінансово-знанневих, фінансово-економічних та ін.) його учасники потрапляють у тривірневу кластерну структуру з просторовим транскордонним розмежуванням.

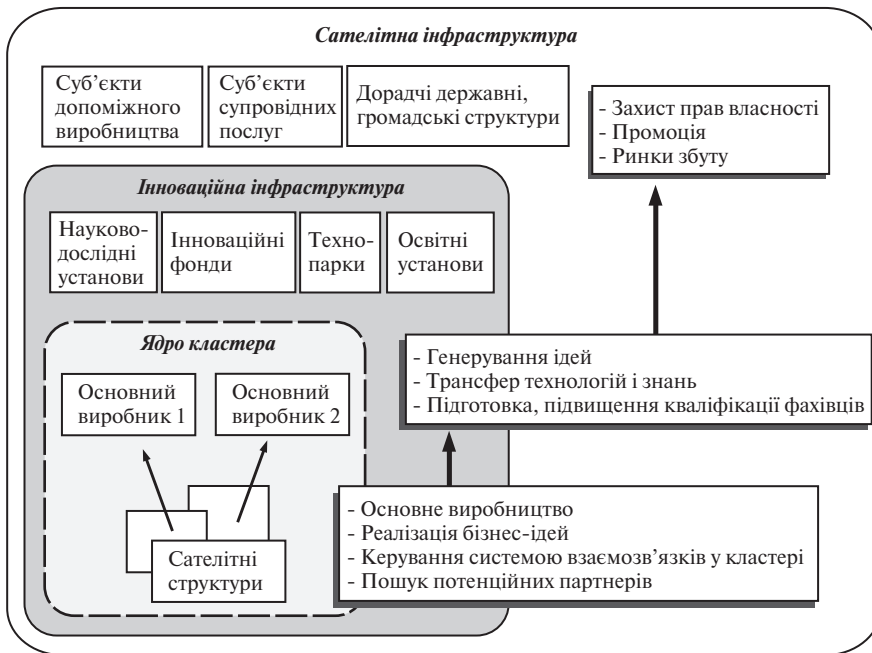


Рис. 2. Організаційно-функціональна будова транскордонного фармацевтичного кластера

Згідно з традиційною концепцією кластера, його основу формує ядро – основні виробничі суб'єкти, які тісно взаємодіють з так званими сателітними структурами. Ці суб'єкти постійно взаємодіють з іншими учасниками кластера, які входять в інноваційну й сателітарну інфраструктури та між котрими виникають специфічні конкуренція і кооперація. Основні учасники приносять основний дохід. Сателітні структури включаються в ядро кластера не лише як необхідні для функціональності основних підприємств (згідно з метою кластера), але й як потенційні резерви зростання. Тобто в майбутньому вони можуть зайняти більш потужну нішу як реалізатора інноваційних бізнес-ідей.

Якщо організаційну основу кластера визначають інституції, які його формують, то функціональну – система горизонтальних і вертикальних зв'язків, що між ними виникають. Між виробниками вертикальні зв'язки виникають у зв'язку з організацією ланцюга купівель

і продажів; горизонтальні налагоджуються з метою купівлі додаткових виробів і послуг, використання подібних спеціалізованих процесів, технологій [4, с. 35]. Ці зв'язки можуть мати різний рівень і потенціал. Якщо рівень зв'язків веде до надмірної взаємозалежності суб'єктів, то це може становити загрозу об'єктивності функціонування кластера, приховану недобросовісну конкуренцію з боку окремих його учасників відносно решти. У разі завершення співпраці у межах кластера суб'єкти з надмірним рівнем контактів можуть мати додаткові втрати, аж до ризику банкрутства. Тому межа тісноти контактів у кластері має передбачати їх рівномірність між учасниками, які здійснюють діяльність в одній сфері (виробничій, освітній, науково-дослідній та ін.).

Охарактеризуємо вертикальні та горизонтальні зв'язки виробничого характеру, що виникають у основних суб'єктів, які формують ядро кластера (табл. 1, 2). Важливою перевагою їх організації має бути орієнтація на синергетичний ефект. Він відображає вигоди суб'єктів від співпраці, які зростають при спільній участі в активізації міждержавного співробітництва, виходу на нові ринки, співпраці з провідними фармацевтичними ТНК світу. Також взаємовигідними є оптимізація ресурсного використання. Особливо вона проявляється для виробників фармацевтичної продукції. Також зв'язки у межах транскордонного кластера дають неочіненні іміджеві переваги, що можуть використовуватись як у маркетинговій політиці самих суб'єктів бізнесу, так і в механізмах муніципального, регіонального маркетингу – в плані розвитку інноваційної, інвестиційної діяльності, покращення привабливості територій як для комерційних структур, так і для населення, з метою залучення осіб з найвищим інтелектуально-трудовим потенціалом.

Таблиця 1

**Характеристика горизонтальних зв'язків основних учасників
транскордонного фармацевтичного кластера**

Основний виробник регіону 1	Основний виробник регіону 2	Синергетичний ефект
<ul style="list-style-type: none"> - Реалізація бізнес-ідей, базованих на інноваційних засадах; - Виробництво, реалізація продукції на нових чи вже існуючих ринках; - Перехід до GMP-стандартів, їх удосконалення; - Активізація співпраці з міжнародними фармацевтичними компаніями (лідерами ринку) 		Оптимізація ресурсного використання, вищі комерційні результати, можливість реалізації соціальних проектів
Науково-дослідні, освітні установи регіону 1	Науково-дослідні, освітні установи регіону 2	Синергетичний ефект
<ul style="list-style-type: none"> - Генерування інноваційних ідей; - Доступ до інформації, кращого матеріально-технічного забезпечення; - Дифузія знань, обмін фахівцями, студентами; - Мотивація фахівців (у т.ч. майбутніх) до розвитку, освоєння нових технологій науково-дослідної діяльності 		Підвищення прикладної значимості інноваційної, науково-дослідної діяльності
Сателітні структури регіону 1	Сателітні структури регіону 2	Синергетичний ефект
<ul style="list-style-type: none"> - Пошук партнерів у суміжних сферах господарювання; - Додаткова мотивація підвищення якості продукції (послуг); - Диверсифікація виробництва з урахуванням потреб головного замовника 		Оптимізація ресурсного використання
Дорадчі, державні структури регіону 1	Дорадчі, державні структури регіону 2	Синергетичний ефект
<ul style="list-style-type: none"> - Ефективна реалізація програм транскордонного співробітництва з перспективами подальшого спільного фінансування, у т.ч. за участі міжнародних організацій; - Дохідність місцевих бюджетів; - Ефективна соціальна політика в плані створення нових робочих місць, мотивації навчання, розвитку населення, інноваційної діяльності, забезпечення покращення суспільного здоров'я 		Формування іміджу регіону як інвестиційно привабливого, з високим потенціалом розвитку

У системі вертикальних зв'язків (див. табл. 2), які, як приклад, наведені для основного виробника – учасника кластера, звертаємо увагу на можливість делегування частини повноважень сателітним структурам. При цьому можливе виробництво препаратів-генериків, що дозволить частково замінити дорогі препарати-оригінали. Це значно підвищить доступність населення до таких ліків, хоча й носить іншу загрозу – демотивація інноваційної діяльності з метою пошуку способів здешевлення препаратів, виробництва нових з очікуваним споживчим ефектом. Тому тут важливою умовою має бути збереження основним виробником достатніх обсягів інноваційної діяльності при одночасному випуску на ринок генериків – до часу виготовлення нової, інноваційної продукції.

Таблиця 2

**Характеристика вертикальних зв'язків основного виробника
транскордонного фармацевтичного кластера**

Суб'єкти співпраці	Основний виробник	Синергетичний ефект
Додаткові виробники (сателітні структури)	Делегування частини повноважень (виробництва, збуту, зберігання тощо), у т.ч. щодо препаратів-генериків	Ресурсна концентрація на технологічно складних процесах виробництва. Підвищення доступності населення до вартісної продукції
Виробники суміжних сфер	Споживання супутніх послуг і продуктів. Спільне виробництво, збут харчових добавок, дитячого, спеціального харчування для окремих категорій хворих	Організація системи збалансованого постачання сировинних засобів виробництва (надання послуг). Імпортозаміщення субстанцій з третіх країн (особливо Китаю, Німеччини, Туреччини та ін.)
Науково-дослідні установи	Доступ до інформації інноваційного характеру	Реалізація, розвиток інноваційного, інтелектуально-трудового потенціалу
Освітні установи	Практична підготовка фахівців. Проведення науково-дослідних робіт	Формування, розвиток інтелектуально-трудового потенціалу
Громадські організації (представники споживачів, виробників)	Рекомендації раціоналізації виробництва, інноватизації продукції, організації системи зв'язків у кластері та поза ним	Удосконалення цінового регулювання. Вища купівельна доступність за рахунок імпортозаміщення з третіх країн
Дорадчі державні структури	Участь у тендерних закупівлях, тендерах на державне замовлення. Участь у виставках, презентаціях. Відшкодування (часткове) вартості ліків	Інституціоналізація іміджу регіону як інноваційного у фармацевтиці. Підвищення експортного, інноваційного потенціалу регіону

У підсумку слід зазначити, що створення транскордонного фармацевтичного кластера з недопустимістю монополарності, як нової організаційної структури, а не на базі попередньо функціонуючого регіонального кластера, є на перший погляд нелогічним. Реальної практики виробництва в транскордонному економічному просторі України поки що не було. Авторська позиція обґрунтована тим, що насправді вітчизняний фармацевтичний ринок та його суб'єкти мають величезний прихований потенціал. Крім того, наразі у керівних органів ЄС дуже великий інтерес до України. Це підвищує її шанси на фінансування у рамках європейських програм транскордонного співробітництва. Тому пропозиція проекту створення транскордонного фармацевтичного кластера на теренах Західного регіону може стати реальним шансом для інноваційного прориву в цій галузі через «стресово-вимушену» мобілізацію ресурсів. Розвиток такого кластера дозволить не лише покращити соціально-

економічну ситуацію в залучених регіонах, але й сприятиме інноваційному прориву на рівні національної економіки.

Список використаних джерел

1. Мікула Н. Перспективи розвитку транскордонного співробітництва України та ЄС [Електронний ресурс] / Н. Мікула ; Нац. ін-т стратегіч. дослідж. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/Mitryaeva2009/19.pdf>
2. Про схвалення Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів : проект Розпорядження Кабінету міністрів України, 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ved.odessa.gov.ua/.../rozporyadzhennya_km_ukra_ni_pro_shvalennya_
3. Горблюк Р. Узагальнення світового досвіду розвитку транскордонних кластерів // Звіт про НДР «Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів». № держреєстрації 0106U013076 / Р. Горблюк, В. Демченко, І. Пелешак ; наук. кер. Н. Мікула. – Львів, 2008. – 166 с.
4. Клунко Н.С. До проблеми впровадження кластерної моделі інноваційного розвитку фармацевтичної галузі промисловості на регіональному рівні / Н.С. Клунко // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 34–40.
5. Філіповська О.О. Транскордонне співробітництво: Україна – Польща – Білорусь (інструменти фінансового забезпечення) / О.О. Філіповська // Регіональна економіка. – 2007. – № 1 (43). – С. 43–55.
6. Стратегія розвитку Львівської області : проект економічного та соціального розвитку Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ldp.lviv.ua/files/strategic_aims.pdf
7. Андрушків Б. Україна – Польща – економічні аспекти співпраці / Б. Андрушків, Я. Бакушевич // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 82–85.

References

1. Mikula N. *Perspektyvy rozvytku transkordonnogo spivrobitnytstva Ukrainy ta ES* [Prospects for cross-border cooperation between Ukraine and the EU], National Institute for Strategic Studies, available at: <http://old.niss.gov.ua/book/Mitryaeva2009/19.pdf> [in Ukrainian]
2. *Pro skhvalennya Kontseptsii Natsional'noi strategii formuvannya ta rozvytku transkordonykh klasteriv: proekt Rozporyadzhennya Kabinetu ministriv Ukrainy, 2009 rik* [On approval of the National strategy concept of the formation and development of cross-border clusters: the draft order of the Cabinet of Ministers of Ukraine], available at: ved.odessa.gov.ua/.../rozporyadzhennya_km_ukra_ni_pro_shvalennya_ [in Ukrainian]
3. Gorblyuk R., Demchenko V., Peleshchak I. *Uzagal'nennya svitovogo dosvidurozvytku transkordonykh klasteriv. Zvit pro NDR «Rozrobka regional'noi strategii formuvannya ta pidtrymky rozvytku transkordonykh klasteriv»*. № derzhreestratsii 0106U013076 [Generalization of international experience in the development of cross-border clusters. The research report «Development of the regional strategy for the formation and support of the cross-border clusters development. No. of state registration 0106U013076»; nauk. ker. N. Mikula. L'viv, 2008, 166 p. [in Ukrainian]
4. Klunko N.S. *Do problemy vprovadzhennya klasternoi modeli innovatsiinogo rozvytku farmatsevtichnoi galuzi promyslovosti na regional'nomu rivni* [The problem of introducing the cluster model of the pharmaceutical industry innovative development at the regional level]. *Problemy ekonomiki – The problems of economy*, 2012, No. 1, pp. 34–40 [in Ukrainian]

5. Filipovs'ka O.O. *Transkordonne spivrobitnytstvo: Ukraina – Pol'shcha – Bilorus' (instrumenty finansovogo zabezpechennya)* [Cross-border cooperation: Ukraine – Poland – Bilorus (financial assurance instruments)]. *Regional'na ekonomika*, 2007, No. 1 (43), pp. 43–55 [in Ukrainian]
6. *Strategiya rozvytku L'vivs'koi oblasti: proekt ekonomichnogo ta sotsial'nogo rozvytku L'vivs'koi oblasti* [The development strategy of Lviv region: project for economic and social development of Lviv region], available at: http://ldp.lviv.ua/files/strategic_aims.pdf [in Ukrainian]
7. Andrushkiv B., Bakushevich Ya. *Ukraina – Pol'shcha – ekonomichni aspekty spivpratsi* [Ukraine – Poland – economic aspects of cooperation]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2005, No. 11, pp. 82–85 [in Ukrainian]

Отримано: 03.12.14

Голубка В.М., аспирант кафедры экономики предприятий,
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

В статье определены основные пути создания и условия эффективного развития трансграничных фармацевтических кластеров. Построена организационно-функциональная структура кластера с выделением ядра, инновационной и сателлитной инфраструктуры. Выявлено поле общих интересов участников кластера и охарактеризованы их основные вертикальные и горизонтальные связи.

Ключевые слова: трансграничный фармацевтический кластер, трансграничный фармацевтический рынок, ядро кластера, система связей участников кластера.

Golubka V.M., postgraduate student, department of business economics,
Ivan Franko National University of Lviv

CLUSTER MODEL FOR THE CROSS-BORDER PHARMACEUTICAL MARKET DEVELOPMENT

The article outlines the primary ways of formation and effective development of cross-border pharmaceutical clusters. Author suggests organizational and functional structure of the cluster; field of the common interests of the cluster members, and characteristics of their basic vertical and horizontal communication.

Keywords: cross-border pharmaceutical clusters, cross-border pharmaceutical market, the core of the cluster, the system relations of cluster participants.