

Загребельна Д.І.

студентка

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Приварникова І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Zahrebelna Daria

Student

Oles Honchar Dnipro National University

Privarnikova Irina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at the Department of Marketing and International Management

Oles Honchar Dnipro National University

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ФАРМКЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ ДЛЯ ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ

PECULIARITIES OF CREATING PHARMACEUTICAL CLUSTERS IN UKRAINE TO STRENGTHEN THE COMPANY'S POSITION IN THE MARKET

У статті виділено основні особливості створення фармкластерів в Україні для посилення позицій підприємств на ринку. Виділено основні умови та чинники, які необхідні для формування кластерів, такі як розвинена інфраструктура поблизу підприємства, наявність ресурсів, потужності, кваліфікований персонал, який може бути залучений з будь-якої області. Проведено аналіз допоміжних видів діяльності українських фармацевтичних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Надано логічне пояснення об'єднання окремих видів діяльності підприємств. Визначено поєднання видів діяльності за КВЕД українських фармацевтичних компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, які найчастіше зустрічаються. Економічно обґрунтовано створення фармкластеру фармацевтичним підприємством за умови поєднання основного з допоміжними видами діяльності. На основі аналізу видів діяльності, а також економічного доведення встановлено, що створення фармацевтичного кластеру посилює позицію підприємства на ринку.

Ключові слова: особливості кластеру, кластерний підхід, фармкластери, фармацевтична галузь, управління кластером, інноваційне управління, українські фармацевтичні підприємства.

В статье выделены основные особенности создания фармкластеров в Украине для усиления позиций предприятий на рынке. Выделены основные условия и факторы, необходимые для формирования кластеров, такие как развитая инфраструктура вблизи предприятия, наличие ресурсов, мощности, квалифицированный персонал, который может быть привлечен из любой области. Проведен анализ вспомогательных видов деятельности украинских фармацевтических предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Предоставлено логическое объяснение объединения отдельных видов деятельности предприятий. Определено сочетание видов деятельности по КВЭД украинских фармацевтических компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, которые чаще всего встречаются. Экономически обосновано создание фармкластера фармацевтическим предприятием при условии сочетания основного со вспомогательными видами деятельности. На основе анализа видов деятельности, а также экономического доказывания установлено, что создание фармацевтического кластера усиливает позицию предприятия на рынке.

Ключевые слова: особенности кластера, кластерный подход, фармкластеры, фармацевтическая отрасль, управление кластером, инновационное управление, украинские фармацевтические предприятия.

Today, there is a high level of competition in the market of pharmaceutical companies, so in order to strengthen its market position; it is advisable for pharmaceutical companies to implement a cluster approach. The purpose of the study is to analyze the features of the creation of pharmaceutical clusters on the basis of existing pharmaceutical companies engaged in foreign economic activity, in order to strengthen their position in the Ukrainian market.

The methodological basis of this work is the integrated application of various methods of scientific knowledge. Among the general scientific methods, the authors used analysis (used to determine the main factors influencing the formation of pharmaceutical clusters in Ukraine), induction (obtaining general conclusions on the management of pharmaceutical clusters), generalization and structural-functional (to determine the main ancillary activities and their percentage), experiment (to calculate the feasibility of using a cluster approach in the management of the pharmaceutical cluster). In addition to these, the authors used a special method – formal-logical (to identify the reasons for the use of a set of certain activities). The article analyzes the main conditions and factors necessary for the formation of pharmaceutical clusters in the Ukrainian market. The authors analyzed the ancillary activities of Ukrainian pharmaceutical companies engaged in foreign economic activity. This paper shows the most common combinations of activities of Ukrainian pharmaceutical companies engaged in foreign economic activity. This study economically justifies the creation of a pharmaceutical cluster, using the ancillary activities of pharmaceutical companies. The authors confirm that the formation of a pharmaceutical cluster in Ukraine requires a developed infrastructure near the enterprise, the availability of resources and capacity, as well as qualified personnel who can be involved from any area. The analysis of two auxiliary activities proved the possibility of creating a pharmaceutical cluster based on them and allowed to identify the advantages. Based on the analysis of the activity and economic justification, the authors found that the creation of a pharmaceutical cluster strengthens the position of companies in the market. The achieved results can be used by pharmaceutical enterprises of Ukraine engaged in foreign economic activity to strengthen their position in the Ukrainian market. The difference is that the authors provide a logical explanation for combining certain activities of enterprises to create a pharmaceutical cluster. The limitations of this study are the analysis of ancillary activities of 200 pharmaceutical companies, with a similar analysis of more companies, the results may change. This paper opens up opportunities for future research in the implementation of the cluster approach in other industries.

Keywords: cluster features, cluster approach, pharmaceutical clusters, pharmaceutical industry, cluster management, innovation management, Ukrainian pharmaceutical companies.

Постановка проблеми. З кожним роком конкуренція на фармацевтичному ринку стрімко зростає, причому збільшується не тільки кількість гравців, але й товарів-аналогів. Конкуренція на ринку останнім часом відбувається виключно за ціновим критерієм, адже основні вимоги до лікарських засобів стають все жорсткішими. На нашу думку, одним із способів посилення позиції компанії на ринку є впровадження кластерного підходу в управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кластерний підхід до управління є об'єктом багатьох авторських досліджень. А. Дубова наголошує на необхідності впровадження нових організаційно-управлінських структур, зокрема такої структури, як кластерний підхід [1]. М. Хмара, Ю. Королюк та В. Захарченко відзначають можливість використання кластерного підходу у регіональному управлінні [2; 3; 4]. А. Князевич та І. Брітченко підкреслюють значну роль та вплив кластерів на розвиток відповідної території [5, с. 24–29]. С. Фогані, Б. Махаді, Р. Омар, С. Лонг, Х. Чжан та С. Сетянінгсіх [6; 7; 8] зазначають, що малі та середні підприємства завдяки кластеризації діяльності мають можливість посилити свою позицію на ринку та збільшити свою присутність на міжнародному ринку. Як підкреслюють А. Вітюк, К. Траченко [9], це можна зробити у фарміндустрії, яка останнім часом зазнає динамічного розвитку в Україні. Є. Куриляк акцентує увагу на сучасній тенденції переходу від концентрованого розміщення підприємств на території, де зосереджені основні ресурси, до об'єднань виробничих фірм і установ, що здійснюють наукові розробки [10, с. 83]. В. Голубка відзначив розширення видів діяльності підприємства як можливість сформувати фармкластер, консолідує зусилля суб'єктів господарювання на суміжних до фармацевтичної галузі видах економічної діяльності [11, с. 134], а Ж. Черноусова, А. Міщенко – як інструмент для підвищення рівня конкурентоспроможності фармпідприємства [12].

Серед основних праць, які присвячені аналізу українських фармкластерів, варто відзначити дослідження Р. Сагайдак-Нікітюк, у якому надано аналіз стану кластеризації світового та українського фармринку [13], а також роботу О. Матвіїв, у якій розміщено огляд фармкластерів з позиції інновацій [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростаючу кількість досліджень, які присвячені проблемі впровадження кластерного підходу в управління підприємствами різних груп промисловості, зокрема фарміндустрії, у науковому просторі особливостям формування фармкластерів на українському ринку уваги приділено недостатньо. Кластерний підхід є перспективним у зв'язку з можливістю поєднання різноманітних видів діяльності, тому потребує детального дослідження можливостей комбінування видів діяльності для створення фармкластерів на українському ринку та обґрунтування доцільності їх створення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз особливостей створення фармкластерів на базі наявних фармацевтичних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (далі – ЗЕД), задля посилення їх позицій на українському ринку.

Для досягнення визначеної мети ми ставимо перед собою такі завдання:

- визначити необхідні умови та чинники, які є необхідними для формування фармкластеру;
- проаналізувати допоміжні види діяльності фармацевтичних підприємств України, що здійснюють ЗЕД, задля виявлення їх пріоритетних комбінацій для створення фармкластерів;
- провести порівняння вартості отримання товарів чи послуг підприємством без утвореного фармкластеру та з ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластер можна розглядати як систему взаємовигідних відносин різних організацій [15], проте у дослі-

дженні під кластером ми розуміємо діяльність одного підприємства, яке комбінує (поєднує) основний з неосновними видами діяльності, а також здійснює взаємодію з іншими організаціями, що не є фармпідприємствами.

Кластер як об'єкт економічної агломерації взаємопов'язаних організацій на певній території є важливим фактором для зайняття лідируючих позицій та економічного розвитку. Така організація промисловості сприяє зміцненню взаємозв'язків між суб'єктами – учасниками кластеру задля спрощення доступу до нових технологій, а також розподілу ризиків у різних формах спільної економічної діяльності, у тому числі у формі спільного виходу на зовнішні ринки, організації спільних НДДКР, спільного використання знань та основних фондів, прискорення процесів навчання за рахунок концентрації спеціалістів.

Фармацевтичний кластер порівняно з іншими регіонально-галузевими кластерами має певні специфічні риси. Насамперед це стосується обов'язкової допоміжної участі медичних організацій, які проводять клінічні дослідження лікарських засобів. Важливу роль відіграють також наукові організації, вищі навчальні заклади та НДІ медичного й фармацевтичного профіля. На взаємодію учасників фармацевтичного кластеру впливають особливості функціонування фармацевтичної галузі, зокрема наявність у ній специфічних вимог з боку органів правового регулювання.

Для того щоби підприємства, що поєднали види діяльності, можна було віднести до кластеру, окрім такого поєднання, потрібно дотримання певних умов та чинників. Головними умовами для створення фармкластеру є доступ до технологій, ресурсів та компетенцій, наявний кваліфікований персонал, розвинена інфраструктура та інновації. Варто зазначити, що у стислі терміни розвиток зазначених чинників неможливий.

Щодо кваліфікованого персоналу, то, на думку О. Матвіїв, кластер має створюватись навколо навчальних закладів [14]. Водночас ми схиляємось до думки про те, що найбільш важливе місце посідають виробничі потужності та ресурси, адже персонал можна запрошувати з різних областей країни з такою класифікацією, яка є необхідною для підприємства.

Говорячи про інновації, зазначаємо, що для здійснення зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичними продуктами останні мають бути виготовлені відповідно до вимог не лише держави-виробника, але й держави-покупця, тому логічно впроваджувати інноваційні технології задля зменшення ризиків виготовлення неякісної продукції.

В Україні сьогодні зареєстровано понад 1 000 підприємств, основним видом діяльності яких є виробництво фармацевтичних препаратів. Ми припускаємо, що більшість українських фармацевтичних компаній працює за наявними технологіями і не потребує нововведень. Задля перевірки цієї гіпотези, виявлення інших закономірностей, а також пошуку необхідних комбінацій видів операційної діяльності задля створення кластеру вважаємо за необхідне перевірити, які суміжні види діяльності використовують українські фармпідприємства.

Для аналізу можливостей зі створення фармкластерів та виявлення допоміжних видів діяльності, комбінуючи з якими основну операційну діяльність, українські компанії можуть створювати фармкластери (використання суміжних видів діяльності для розширення асортименту, поліпшення просування, здійснення вертикальної інтеграції тощо), ми вибрали перші 200 підприємств, що здійснюють ЗЕД, перелік яких наведено у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб [16]. Ми вважаємо, що ці підприємства априорі є більш високотехнологічними та зацікавленими в інноваціях для посилення своїх позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Застосовуючи формально-логічний метод, ми проаналізували допоміжні види діяльності вибраних компаній, які разом з основним видом діяльності (виробництво фармацевтичних засобів) заявили станом на 1 листопада 2021 р. про інші види діяльності за класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) [17], про що свідчать дані реєстру [16]. За результатами аналізу ми побачили таке:

- 1) 90% підприємств мають по 4–5 КВЕДів;
- 2) 94% досліджуваних компаній мають такі види діяльності, як оптова та роздрібна торгівля фармацевтичними товарами, що є передумовою появи фармкластеру, адже роздрібна торгівля передбачає точки продажу (аптеки, магазини тощо);
- 3) 18% організацій мають хоча б один вид діяльності, пов'язаний з наданням медичних послуг (загальна лікарська практика, спеціалізована лікарська практика, ветеринарна діяльність);
- 4) близько 50% підприємств займаються дослідженням кон'юнктури ринку та вивченням громадської думки; вибір такого виду діяльності може бути причиною зростання уваги суспільства до нових тенденцій та необхідністю аналізу ринку задля створення товарів та надання таких послуг, які потребують споживачі, а замовлення перевірки кожної гіпотези чи аналізу частини ринку у міжнародних компаніях виходить значно дорожче, ніж самій організації організувати діяльність за заданим КВЕДом;
- 5) складуванням, зберіганням та пакуванням займаються майже 30%;
- 6) діяльністю у сфері наукових досліджень (за КВЕД 74.90, 72.11, 72.19, 71.20) займаються 20 компаній, що може свідчити про те, що більшість підприємств працює за вже наявними технологіями, які не потребують досліджень;
- 7) 28% компаній здійснюють діяльність із роздрібною торгівлю медичними та ортопедичними товарами, косметичними товарами та предметами гігієни у спеціалізованих магазинах, а також продуктами харчування, включаючи напої, та тютюновими виробами в неспеціалізованих магазинах; такий вибір видів діяльності є притаманним для здійснення роздрібною торгівлю супутніх товарів для лікарських засобів, тобто аптек;
- 8) 12% підприємств виготовляють не лише фармацевтичну продукцію, але й інші органічні хімічні речовини, ефірні олії, а також іншу продукцію, яка не включена до інших категорій;
- 9) на діяльність, яка пов'язана з транспортом (оренда та лізинг автомобілів, легких моторних тран-

спортних засобів та вантажних автомобілів), припадає 47%; операції у цій сфері можна обґрунтувати тим, що компанії використовують транспорт для задоволення своїх потреб у обмежений період, а у вільний час здають в оренду;

10) 27% підприємств серед своїх видів діяльності мають КВЕДи, що стосуються вирощування рослин;

11) 10% підприємств здійснюють дії з оренди та управління власною або орендованою нерухомістю, що обумовлено відсутністю необхідності постійного використання;

12) також було знайдено поодинокі випадки діяльності перукарень, салонів краси; готелів та схожих місць проживання; інших видів кредитування; консультування з питань комерційної діяльності та управління; рекламних агенцій, що є свідченням різноманіття операцій, які може здійснювати кластер.

Відповідно до результатів аналізу, сьогодні на українському ринку вже існують підприємства, які комбінують види діяльності та які ми можемо вважати такими, що здійснюють діяльність як фармкластер, але через відсутність інноваційного чинника чи інших причин ще не отримали назву «фармкластер».

Варто зазначити, що діяльність фармацевтичних компаній може відбуватися в межах одного підприємства (групи компаній) або декількох не пов'язаних між собою компаній. Наприклад, за кордоном набули великого поширення кластери на основі інноваційного аутсорсингу [18]. Інноваційний аутсорсинг дає змогу компаніям контролювати швидкість виведення нових препаратів на ринок. Цікаво, що у світі найближчим часом можлива поява багатьох нових лікарських засобів, які будуть створені в рамках «довгих» ланцюжків, які об'єднують фармацевтичні компанії, хімічні лабораторії і малі вузькоспеціалізовані компанії.

Для економічного обґрунтування кластерного підходу до управління фармацевтичними підприємствами ми провели аналіз вартості допоміжних операцій, які могли би бути здійснені в межах однієї компанії та вартості операцій, які були зроблені сторонніми організаціями. Цей експеримент проведено на основі найбільш часто використовуваних суміжних, логічно обґрунтованих видів діяльності, таких як транспорт і вирощування продукції, що є складовою частиною лікарських засобів.

Під час вирощування агропродукції (наприклад, використовуємо вирощування часника) до переліку витрат будуть включені такі складники:

- посівний матеріал (у середньому – 25 600 грн./га);
- оренда земельної ділянки (приблизно 10 000 грн./га);
- польові роботи (підкопування, боронування, культивування, хімічні обробки) – 100 000 грн./га;
- добрива (карбамід, нітроаммофоска та гній) – 50 000 грн./га;
- надбавки до заробітної плати 2 співробітникам, які будуть залучені до процесу – 50 000 грн.

Отже, для того, щоби виростити 15–20 тон часнику, підприємству необхідно витратити близько 235 600 грн. Придбання ж компанією 15 тон часнику коштувало приблизно 1 200 000 грн. Різниця між вартістю становить 5 разів, що економічно обґрунтовує

впровадження вирощування рослин як виду діяльності фармацевтичного підприємства.

Щодо транспорту, то, крім вартості самих автівок (кожна приблизно по 3 000 000 грн.), компанії доведеться понести витрати на страхування [19] (65 700 грн.), технічне обслуговування (орієнтовно 40 000 грн.), ремонт, паливо та заробітну плату водія (260 000 грн.). Загалом приблизна сума витрат за перший рік на одну автівку має складати 3 365 700 грн. (без урахування палива та необхідного ремонту). У зв'язку з тим, що на авто буде гарантія 5 років, то, на нашу думку, значних капіталовкладень на ремонт підприємству не доведеться робити.

Отже, розрахуємо прибуток від надання послуг вантажного перевезення, тоді як автівки не використовуються підприємством. Вартість вантажоперевезення, яка встановлена компаніями, що надають транспортні послуги, за один кілометр становить від 23 грн. [20]. У середньому авто в день буде проїжджати 500 кілометрів. Серед витрат для здійснення таких операцій є паливо (розраховуємо витрати палива у 20 літрів на 100 кілометрів), вартість одного дня роботи водія, вартість авто, вартість одного дня страхування та технічного обслуговування й податків. Порахувавши це, отримуємо приблизно 3 650 грн. чистого прибутку в день з однієї машини. Таким чином, якщо підприємство використовує послуги транспортних компаній для перевезення своїх вантажів, то воно несе лише витрати, а якщо у компанії є свій транспорт, то підприємство може отримувати прибуток.

Висновки. За результатами дослідження виявлено такі основні особливості створення фармкластерів:

1) потрібно дотримуватись головних умов, важлива наявність стимулюючих розвиток кластеру чинників, таких як наявність розвиненої інфраструктури поблизу підприємства, інновацій, ресурсів та потужностей, кваліфікованого персоналу;

2) здійснення підприємствами суміжних видів діяльності; аналіз допоміжних видів діяльності показав, що українські фармпідприємства здійснюють здебільшого діяльність за 4–5 видами операцій; більшість допоміжних видів діяльності прямо стосуються циклу виробництва, проте зустрічаються випадки видів діяльності, які є незвичними для фармацевтичного бізнесу; результат аналізу свідчить про те, що на українському ринку фармпідприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, намагаються перейти до кластерного підходу до управління;

3) створення фармкластеру має бути економічно обґрунтованим; на прикладі аналізу двох допоміжних видів діяльності (вирощування агропродукції як сировини для фармовиробництва та використання транспорту) було обґрунтовано доцільність створення кластеру.

Вважаємо, що створення кластеру на базі наявного фармацевтичного підприємства посилить позиції останнього на ринку.

Подальші наукові розвідки у цьому напрямі можуть стосуватись специфіки функціонування фармацевтичних кластерів, їх нормативно-правового регулювання в іноземному та українському законодавстві, а також специфіки кластерного підходу в інших видах промисловості.

Бібліографічний список:

1. Дубова А. Перспективи кластерного підходу в управлінні виробництвом у регіонах. *Регіональна економіка*. 2007. Т. 4. С. 84–88.
2. Хмара М. Кластерний підхід у стратегії інноваційного розвитку зарубіжних країн. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. 2013. Вип. 1 (40). С. 51–54.
3. Королюк Ю. Кластерний підхід як складова регіонального управління. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 3.
4. Захарченко С. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності регіонів: кластерний підхід. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2015. Вип. 2 (27). С. 37–39.
5. Князевич А., Бритченко І. Кластерний підхід до створення інноваційної інфраструктури країни. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. Т. 2. № 4. С. 24–29.
6. Foghani S., Mahadi B., Omar R. Promoting Clusters and Networks for Small and Medium Enterprises to Economic Development in the Globalization Era. *SAGE Open*. 2017. Vol. 7, no. 1. P. 215824401769715. DOI: <https://doi.org/10.1177/2158244017697152> (дата звернення: 10.11.2021).
7. Long C., Zhang X. Cluster-based industrialization in China: Financing and performance. *Journal of International Economics*. 2011. Vol. 84, no. 1. P. 112–123. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.03.002> (дата звернення: 14.11.2021).
8. Setyaningsih S. Using Cluster Analysis Study to Examine the Successful Performance Entrepreneur in Indonesia. *Procedia Economics and Finance*. 2012. Vol. 4. P. 286–298. DOI: [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(12\)00343-7](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(12)00343-7) (дата звернення: 16.11.2021).
9. Vitiuk A.V., Trachenko K.R. Supplementary Trends in Development of the Pharmaceutical Industry of Ukraine. *Visnyk of Vinnytsia Politechnical Institute*. 2018. Vol. 141, no. 6. P. 35–43. DOI: <https://doi.org/10.31649/1997-9266-2018-141-6-35-43> (дата звернення: 17.11.2021).
10. Куриляк С. Еволюційна складова міжнародних процесів кластеризації. *Вісник Тернопільського національного економічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 2. Квітень – червень. С. 83–92.
11. Голубка В. Механізми регулювання фармацевтичного ринку : дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2015. 233 с.
12. Черноусова Ж., Міщенко А. Економічний аналіз фармацевтичного підприємства щодо перспективи інноваційного розвитку на прикладі ПАТ «ФАРМАК». *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2018. № 15. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.15.2018.136541> (дата звернення: 17.11.2021).
13. Сагайдак-Нікітюк Р. Методика зонування регіонів України за потенційною фармацевтичною кластеризацією. *Управління, економіка та забезпечення якості фармацевції*. 2014. Т. 33. № 1. С. 55–59. URL: https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/4734/1/UEC_1_2014.pdf.
14. Матвійв О. Кластеризація фармацевтичної галузі як метод зміцнення її фінансово-інвестиційного потенціалу. *Економіка та управління національним господарством*. 2014. С. 81–89.
15. Пуліна Т. Генезис кластерних об'єднань підприємств. *Проблеми економіки*. 2013. Т. 3. С. 134–142.
16. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. *Portal*. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search/person-result> (дата звернення: 01.11.2021).
17. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009: 2010 // Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> (дата звернення: 02.11.2021).
18. Прохорчук С. Функціонування інноваційного кластеру в регіоні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 6. С. 12–15.
19. KASKO online – Калькулятор KASKO. KASKO – Страхування авто: Калькулятор KASKO и ОСАГО / Автострахование. URL: <http://kaskoonline.net.ua/index.php?mode=kasko#calculate> (дата звернення: 04.11.2021).
20. Вантажоперевезення по Україні: ціна в компанії «Мак-Транс». Міжнародні вантажоперевезення ціна – замовити міжнародні перевезення вантажів. URL: <https://www.mak-trans.com/ua/prices> (дата звернення: 04.11.2021).

References:

1. Dubova A. (2007) Perspektivy klasternoho pidkhdou v upravlinni vyrobnytstvom u rehionakh [Prospects of the cluster approach in production management in the regions]. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy]. T. 4, pp. 84–88.
2. Khmara M. (2012) Klasternyi pidkhdid u stratehii innovatsiinoho rozvytku zarubizhnykh krain. [Cluster approach in the strategy of innovative development of foreign countries]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka* [Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv]. *International relations*. Vol. 1, no. 40, pp. 51–54.
3. Korolyuk Yu. (2010) Klasternyi pidkhdid yak skladova rehionalnoho upravlinnia [Cluster approach as a component of regional management]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok* [Public administration: improvement and development]. Vol. 3.
4. Zakharchenko S. (2015) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehioniv: klasternyi pidkhdid [Organizational and economic mechanism of increasing the competitiveness of regions: a cluster approach]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii* [Bulletin of the Kyiv Institute of Business and Technology]. Vol. 2, no. 27, pp. 37–39.
5. Knyazevich A., Britchenko I. (2015) Klasternyi pidkhdid do stvorennia innovatsiinoi infrastruktury krainy [Cluster approach to creating the country's innovation infrastructure]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Mukachevo State University]. Vol. 2, no. 4, pp. 24–29.
6. Foghani S., Mahadi B., Omar R. (2017) Promoting Clusters and Networks for Small and Medium Enterprises to Economic Development in the Globalization Era. *SAGE Open*. Vol. 7, no. 1, pp. 215824401769715. DOI: <https://doi.org/10.1177/2158244017697152> (accessed 10 November 2021).
7. Long C., Zhang X. (2011) Cluster-based industrialization in China: Financing and performance. *Journal of International Economics*. Vol. 84, no. 1, pp. 112–123. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.03.002> (accessed 14 November 2021).
8. Setyaningsih S. (2012) Using Cluster Analysis Study to Examine the Successful Performance Entrepreneur in Indonesia. *Proceedings Economics and Finance*. Vol. 4, pp. 286–298. DOI: [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(12\)00343-7](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(12)00343-7) (accessed 16 November 2021).
9. Vitiuk A.V., Trachenko K.R. (2018) Supplementary Trends in Development of the Pharmaceutical Industry of Ukraine. *Visnyk of Vinnytsia Politechnical Institute*. Vol. 141, no. 6, pp. 35–43. DOI: <https://doi.org/10.31649/1997-9266-2018-141-6-35-43> (accessed 17 November 2021).
10. Kurylyak E. (2014) Evoliutsiina skladova mizhnarodnykh protsesiv klasteryzatsii [Evolutionary component of international clustering processes]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu* [Bulletin of Ternopil National Economic University]. *Economic sciences*. Vol. 2, pp. 83–92.
11. Golubka V. (2015) Mekhanizmy rehulivannia farmatsevtichnoho rynku [Mechanisms of regulation of the pharmaceutical market] : The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of economic sciences. Lviv. 233 p.

12. Chernousova Zh., Mishchenko A. (2018) Ekonomichnyi analiz farmatsevychnoho pidpriemstva shchodo perspektyvy innovatsiinoho rozvytku na prykladi PAT "FARMAK" [Economic analysis of a pharmaceutical enterprise on the prospects of innovative development on the example of PJSC "PHARMAC"]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"* [Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"], no. 15. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.15.2018.136541> (accessed 17 November 2021).
13. Sagaidak-Nikitiuk R. (2014) Metodyka zonuvannya rehioniv Ukrainy za potentsiinoiu farmatsevychnoiu klasteryzatsiieiu [Methods of zoning the regions of Ukraine by potential pharmaceutical clustering]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti farmatsii* [Management, economics and quality assurance of pharmacy]. Vol. 33, no 1, pp. 55–59. Available at: https://dspace.nuph.edu.ua/bistream/123456789/4734/1/UEC_1_2014.pdf.
14. Matviyiv O. (2014) Klasteryzatsiia farmatsevychnoi haluzi yak metod zmitsnennia yii finansovo-investytsiinoho potentsialu [Clustering of the pharmaceutical industry as a method of strengthening its financial and investment potential]. *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom* [Economics and management of the national economy]. P. 81–89.
15. Pulina T. (2013) Henezys klasternykh obiednan pidpriemstv [Genesis of cluster associations of enterprises]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy]. Vol. 3, pp. 134–142.
16. Yedynyi derzhavnyi reiestr yurydychnykh osib, fizychnykh osib-pidpriemstv ta hromadskykh formuvan [Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs and Public Associations]. Portal. Available at: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search/person-result> (accessed 01 November 2021).
17. Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti DK 009:2010. [Classification of types of economic activity DK 009: 2010]/ Official webportal of the Parliament of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> (accessed 02 November 2021).
18. Prokhorchuk S. (2016) Funktsionuvannya innovatsiinoho klasteru v rehioni [Functioning of innovation cluster in the region]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Uzhhorod National University]. Vol. 6. P. 12–15.
19. CASCO online – Calculator CASCO. CASCO – Car Insurance: CASCO and OSAGO Calculator Car insurance. Available at: <http://kaskoonline.net.ua/index.php?mode=kasko#calculate> (accessed 04 November 2021).
20. Cargo transportation across Ukraine: the price in the Mak-Trans company. International freight price – order international freight in. Available at: <https://www.mak-trans.com/ua/prices> (accessed 04 November 2021).