

В. М. Ємельянов,

к. т. н., Чорноморський державний університет імені Петра Могили

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ТА ПІДТРИМЦІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХІДУ ДО ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ Й ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Обгрунтовано роль кластера у перспективних формах стратегічного альянсу, що представляє реальне втілення об'єктивної тенденції інтеграції на місцевому та регіональному рівнях різних організацій, фірм, наукових установ з метою підвищення конкурентоспроможності та регіонального розвитку. Проаналізовано термінологію кластера та виділено авторське трактування даної дефініції.

A role is grounded to the cluster at the perspective forms of strategic alliance, that represents the real embodiment of objective tendency of integration at local and regional levels of different organizations, firms, scientific establishments with the purpose of increase of competitiveness and regional development. Terminology of cluster is analysed, and to select author interpretation of this determination.

Ключові слова: державні інституції, інтеграція, кластер, конкурентоспроможність, місцевий та регіональний рівень, регіональний розвиток, стратегічний альянс.

ВСТУП

Світова економічна криза, в основі якої лежить дисбаланс розвитку ринків реального і фіктивного капіталів, різний ступінь її локалізації, зумовлює необхідність пошуку нових форм об'єднань ринкових і державних інституцій з метою вирішення соціально-економічних проблем країн, регіонів. У теперішній час регіони відіграють ключову роль у побудові конкурентоспроможної економіки як на національному, так і глобальному рівні. Внаслідок глобалізації на світовому ринку конкурують не держави або окремі компанії, а галузеві групи, що формуються на рівні регіонів в рамках відповідних кластерів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Кластерний підхід до структурування економіки, обгрунтування стратегій економічної політики й підвищення конкурентоспроможності країн, регіонів є загальноновизнаним. Ідея про те, що успіхи національної економіки та її конкурентоспроможність залежать здебільшого від локальної концентрації спеціалізованих галузей, простежується у роботах А. Маршалла, І. Толенадо, Д. Сольє, М. Портера. У дослідженні використано результати робіт зарубіжних авторів з кластеризації: Т. Андерсона, В. Елшера, М. Енрайта, В. Прайса, М. Превезера, С. Розенфельда, Е. Фрезера, С. Хартмана, Г. Шмітца.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

— обгрунтувати роль кластера у перспективних формах стратегічного альянсу, що представляє реаль-

не втілення об'єктивної тенденції інтеграції на місцевому та регіональному рівнях різних організацій, фірм, наукових установ з метою підвищення конкурентоспроможності та регіонального розвитку;

— проаналізувати термінологію кластера та виділити авторське трактування даної дефініції.

РЕЗУЛЬТАТИ

Завданням економіки є необхідність переходити від ізолюваних фірм до безлічі різноманітних, стабільно діючих кластерів, розширювати та поглиблювати їх діяльність, збільшувати її ефективність та динаміку в майбутньому. За допомогою кластерів для регіону є: можливість збереження та зміцнення єдиного економічного простору території за допомогою комплексного розвитку інноваційно орієнтованих кластерів; максимально можливе наближення виробництва до ресурсів та місць споживання готової продукції; рівномірне розміщення виробництва по території країни, націлене на вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів; зміцнення конкурентоспроможності та обороноздатності держави. Кластери стимулюють не тільки розвиток кластерних полюсів зростання, але і забезпечуючих підприємств, без яких неможливий ефективний розвиток економіки в цілому.

Також є дуже важливо та необхідно визначити основні відмінності, особливості, характерні риси кластера від інших форм об'єднань.

Стратегічний альянс — угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм для досягнення певних комерційних цілей, одержання синергічного ефекту завдяки об'єднанню та взаємодоповненню стратегічних ре-

курсів компаній. Формування стратегічних альянсів вимагає принципових змін у практиці організації та ведення бізнесу. На відміну від звичайного довгострокового співробітництва, у якому партнери керуються заздалегідь обумовленими угодами, стратегічні альянси є більш гнучкими структурами, вони передбачають можливість видозміни первісних умов і поділ ризику для досягнення загальних стратегічних цілей. Стратегічні альянси виробляють нову ділову стратегію та нові стратегії зростання, унікальні можливості об'єднання із широким колом партнерів, включаючи клієнтів, постачальників, конкурентів, розроблювачів, представників держави, дозволяють переборювати бар'єри між фірмами з різним стилем ведення бізнесу [6, с. 14].

Створення подібних альянсів спрощує доступ на нові ринки, зменшуючи бар'єри на цьому шляху, підвищуючи рівень конкуренції, і разом з тим приносить вигоду всім учасникам альянсу. Постійно зростаючий рівень конкуренції змушує по-іншому розглядати конкурентів, оскільки вони, як правило, мають однакові ринкові інтереси, технології і товари. У результаті виникають стратегічні мережі, які гнучко пов'язують між собою всіх учасників альянсу — незалежні виробничі та торговельні фірми, науково-дослідні та проектні інститути, урядові заклади, об'єднані численними угодами, спрямованими на досягнення загальних цілей.

Стратегічний альянс можна вважати однією із найбільш перспективних форм інтеграції компаній. Стратегічні мережі або стратегічні альянси можуть розглядатися як міжгалузеві кластерні утворення, створювані свідомо для одержання загальної конкурентної переваги [3, с. 5].

Стратегічні альянси сьогодні в моді, про них всі говорять. Проте не можна не погодитися із французькими дослідниками Б. Гарбетт і П. Дюссож, які вважають, що словосполучення "стратегічний альянс" не може й не повинне використовуватися для визначення будь-якої форми об'єднання декількох компаній: "Воно повинне визначати одну-єдину категорію об'єднань, що має свої характерні риси, які і роблять управління альянсами настільки делікатним родом діяльності. Головним для розуміння того, що таке альянс, є підтримка незалежності кожної з фірм-партнерів. Інакше кажучи, включають компанії, які, незважаючи на те, що вони були об'єднані для досягнення загальних цілей, не втрачають при цьому своєї стратегічної автономності та залишаються віддані індивідуальним інтересам" [1, с. 33].

Формування стратегічних альянсів вимагає принципових змін у веденні бізнесу. На відміну від звичайного довгострокового співробітництва, у якому сторони керуються заздалегідь обумовленими угодами, стратегічні альянси є більш гнучкими структурами, вони передбачають можливість видозміни первісних умов і поділ ризику для досягнення загальних стратегічних цілей. Стратегічні альянси відкривають унікальні можливості об'єднання із широким колом партнерів, включаючи клієнтів, постачальників, розроблювачів, представників держави, дозволяють переборювати бар'єри між фірмами з різним стилем ведення бізнесу. Створення подібних альянсів спрощує доступ на інші ринки, знижуючи перешкоди на цьому шляху, підвищуючи рівень конкуренції та надаючи вигоду учасникам альянсу.

Однією з перспективних форм стратегічного альянсу, що представляє реальне втілення об'єктивної тенденції інтеграції на місцевому та регіональному рівнях різних організацій, фірм, наукових установ з метою підвищення конкурентоспроможності та регіонального розвитку, є кластер.

Кластерний альянс визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком і тих, що виступають альтернативою секторальному, галузевому підходу. Наведене визначення ґрунтується на обліку позитивних синергічних ефектів територіальної агломерації, тобто близькості споживача та виробника, мережних ефектах, дифузії знань і вмінь за рахунок міграції персоналу і розвитку бізнесу [6, с. 15].

При цьому відсутні межі між секторами й видами діяльності, і всі вони розглядаються у взаємозв'язку. Підприємства кластера можуть виконувати різні функції, але мають бути об'єднані одним технологічним процесом, результатом якого є кінцевий продукт, створений зусиллями всіх учасників процесу — від науки й підготовки кадрів до технологів, пакувальників, транспортників і дилерської мережі.

Однак, кластер — це не ідеалістичні збори фірм, де автоматично стимулюється всяке відновлення. Зазвичай в рамках кластера поєднуються кілька незалежних компаній, між якими зберігаються конкурентні відносини, що загалом відрізняє кластер від картелю або фінансової групи.

Вважається, що прообразом сучасних кластерних утворень у радянській економіці були територіально-виробничі комплекси (ТВК), що являють собою форму просторової організації продуктивних сил соціалістичного суспільства, що найбільш повно відповідає завданням їхнього розвитку в умовах науково-технічної революції. Об'єктивні передумови формування ТВК багато в чому залежали від особливостей його місцевих природних ресурсів — мінеральної сировини, паливно-енергетичних, водних, рослинних та земельних. Таке групування ресурсів дозволяло виявити специфічні риси їхнього використання. Перехід економіки України до ринкової моделі господарювання усунув зі структури елементів і взаємозв'язків ТВК найважливішу структуроутворюючу ланку — завдання виробництва та поставки продукції. Замість планового завдання держави підприємствам довелось мати справу з відсутністю попиту на свою продукцію з боку інших вітчизняних і зарубіжних підприємств. Основний та найбільший покупець продукції — держава — втратила свою роль у діяльності ТВК через зміну характеру розподілу суспільного продукту. Також зруйнувалися і зникли налагоджені виробничо-господарські зв'язки між підприємствами та підприємствами і державою. У цих умовах вижили та розвиваються підприємства і їхні комплекси, здатні задовольняти платоспроможний попит не тільки і не стільки на внутрішньому ринку, скільки на міжнародному. Тому пропорційність та планова спрямованість, а отже, і керування ТВК були загублені. У результаті із сукупності стійко взаємозалежних і функціонуючих об'єктів більшість ТВК перетворилося в хаотичні об'єднання підприємств, що володіють низьким

конкурентним потенціалом на міжнародному рівні [2, с. 16].

Тобто, можна сказати, що свого часу у СРСР існували поняття "науково-виробничий комплекс" та "територіально-виробнича кооперація". Однак планова система та галузевий принцип керування економікою наклали тверді обмеження на їх діяльність. Наприклад, вибір постачальника найчастіше визначався не інтересами підприємства, а розпорядженням "згори". У результаті деталі, які вироблялися в регіоні, доводилося завозити з інших республік. У Радянському Союзі був накопичений значний досвід створення територіально-виробничих комплексів та успішного управління ними в рамках централізованої економіки. Однак зі зміною форм власності, скасуванням командних вертикалей "міністерство — підприємство" та "ЦК — обком" збалансована система соціалістичної економіки (включаючи ТВК) перестала функціонувати. Корінна відмінність кластера від ТВК полягає в тому, що останній являє собою конгломерат підприємств, сформованих "згори", без власного усвідомлення взаємної корисності один одному. Головна відмінність кластера від територіально-виробничого комплексу — кластер максимально враховує ринковий механізм, він може бути ефективним тільки коли створюється з ініціативи знизу, коли самі підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності приходять до необхідності об'єднання в кластер [3, с. 11].

Альтернатива кластерному розвитку в умовах глобалізації економіки — створення інтегрованих корпоративних структур без об'єднання в кластери в таких формах, як картель, трест, синдикат, концерн, консорціум, корпорація, холдингова компанія, франчайзне об'єднання, фінансово-промислова група та інші. В умовах української економіки із вищезгаданих інтеграційних форм досить близькими за своєю структурою до кластерів є фінансово-промислові групи (ФПГ), які утворюються або шляхом об'єднання декількох великих фірм, або групуванням навколо великої фірми низки дрібних і середніх підприємств (підприємницька група) [8, с. 5].

Утворювальним початком таких структур є можливість одержання додаткової вигоди від консолідації капіталів і розширення сфери впливу. Таким чином, головним завданням створення ФПГ повинні бути стати концентрація капіталу та створення великих виробничих структур. Однак концентрація обмежилася переливом капіталів і забиранням високорентабельних активів з-під державного впливу, тому ФПГ не досягли головних цілей свого розвитку. Причинами цього слугували методи керування, що мало відповідали дійсності, низький технологічний, науковий і виробничий потенціал, невисокий рівень корпоративної культури, непослідовна державна політика та неефективна підтримка з боку держави [2, с. 10].

Позитивні сторони альтернативного підходу: внаслідок консолідації капіталів великим компаніям належить провідна роль у забезпеченні науково-технічного прогресу, відновленні продукції і технологій; великі фірми широко використовують переваги, пов'язані із внутрішньою організацією і керуванням; використовуючи ефект розмаїтості, великі фірми роблять значний

крок вперед в області диверсифікованості виробництва, формування багатогалузевих моделей, що дозволяють якнайкраще реалізувати науково-технічні, виробничі, збутові заділи та задовольняти усе більш різноманітні потреби ринку.

Недоліки: відсутність конкуренції всередині інтегрованої структури; найчастіше недолік самостійності і, як наслідок, відсутність зацікавленості, стриманий настрої з боку деяких членів інтегрованої структури; імовірність застою у розвитку на певних етапах; слабка регулююча та підтримуюча роль держави [5, с. 22].

Проте, кластерний підхід підсилює позитивні сторони та дозволяє перебороти недоліки, забезпечує конкурентоспроможність у контексті глобалізації економіки. При цьому уряд відіграє важливу роль у формуванні та підтримці кластерів. Кластери краще узгоджуються із самим характером конкуренції та джерелами досягнення конкурентних переваг; більш масштабно і оперативно охоплюють важливі зв'язки, здійснюють взаємодоповнюваність між галузями, проводять більш якісний маркетинг, облік вимог замовників, поширення інноваційних технологій, навичок та інформації [3, с. 8].

Останнім часом отримала активне поширення думка про те, що саме вертикально інтегровані бізнес-групи є найбільш природною і перспективною формою організації та розвитку бізнесу в державі. Певною адаптацією кластерного підходу є створення кластерів при сприянні вертикально інтегрованих бізнес-груп. Розвиток кластерів та вертикальних груп може доповнювати один одного. Кластер передбачає горизонтальну структуру. Вважається, що кластерний підхід не вступає в конфлікт із задачами розвитку вертикальних корпорацій. Наявність розвиненої інфраструктури сервісу, консультаційних послуг, постачальників, що комплектують в структурі кластера, дозволяють знизити витрати і підвищити конкурентоспроможність будь-якої великої корпорації. Фінансово-промислові групи, холдинги, по-перше, припускають певні форми об'єднання активів; по-друге, можуть виходити за межі регіону. Вільна економічна зона (ВЕЗ) не може знаходитись на територіях декількох муніципальних утворень та її територія не повинна включати у себе повністю будь-якого адміністративно-територіального утворення, а, крім того, метою їх створення є не досягнення економічної ефективності якогось територіального утворення, а розвиток переробних галузей економіки, високотехнологічних галузей, виробництва нових видів продукції та розвитку транспортної інфраструктури.

Аналіз процесу ініціювання, функціонування та результативності кластерної форми дозволяє визначити принципову відмінність такого типу об'єднання від інших, асоціацій, концернів, акціонерних товариств тощо. По-перше, підприємства, що об'єднуються, не втрачають своєї господарської та юридичної самостійності, переважна більшість їх — приватні. По-друге, формуються єдині фінансові відносини, що виражається у фінансовій підтримці один одного шляхом закупівлі через торговельні точки членів кластера. Стратегія кластерної програми передбачає зацікавленість підприємців інвестувати місцеве виробництво, використовувати місцеві ресурси та вітчизняні передові технології [9, с. 162].

Підсумовуючи основні відмінності кластерної форми співпраці, можна наголосити на тому, що галузь промисловості — група компаній, що виробляють схожі продукти в рамках мережі постачання. Концентрація галузей — відсутність взаємодії. Кластер — це зв'язки між суміжними галузями — загальна технологія (наприклад, програмне забезпечення) або основний ринок збуту (наприклад, охорона здоров'я або оборона). Бізнес-мережі (networks) — групи спеціалізованих, що доповнюють один одного підприємств, які співробітничать із метою подолання загальних проблем, досягнення колективної ефективності та проникнення на ринки, які індивідуальним фірмам недоступні. У міру інтенсифікації співробітництва та залучення нових підприємств, виникає територіальний, або кластерний, вимір із залученням організацій підтримки малих та середніх підприємств, бізнес-асоціацій і державних установ [7, с. 53].

У роботах В. Прайса [4, с. 26] підкреслено, що відсутність жорстких планів та розподілених між виробниками секторів споживання вимагає формування системи взаємовигідних домовленостей у рамках встановлених державою пріоритетів і правил. При цьому треба враховувати, що кожний з учасників вирішує свої характерні завдання, зумовлені його статутними, програмними, нормативними документами. Але в межах регіону влада, бізнес і суспільство можуть знайти коло загальних завдань. Ефективна загальна та професійна освіта, наукові дослідження, виробництво, місцева і регіональна влада вигідні всім. Кластер як стійке партнерство взаємозалежних підприємств, установ, організацій, окремих осіб має потенціал, що перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Це збільшення виникає як результат співробітництва та ефективного використання можливостей партнерів на тривалому періоді, сполучення кооперації і конкуренції.

Виходячи із проведеного аналізу термінології кластера, необхідно виділити авторське трактування даної дефініції, що являє собою територіально-виробничу форму інтеграції локалізованих суб'єктів, об'єктів інфраструктури і характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на гармонізацію інтересів кожного з учасників і яка має істотну соціально-економічну значимість та дозволяє виділити авторські переваги та недоліки кластерної моделі розвитку для регіону, серед яких:

- переваги: збільшення числа робочих місць; поліпшення соціально-економічного розвитку, інвестиційного клімату та привабливості регіону; збільшення кількості платників податків та бази оподаткування; розвиток виробничої та соціальної інфраструктури; підвищення соціальної захищеності та добробуту населення; кластери — це: зростання продуктивності; підвищена сприйнятливості до можливостей інновації та високої спеціалізації; розширений доступ до ринків збуту, постачальників, послуг, кваліфікованої робочої сили, технологічних знань; формування нових підприємств, організацій, установ; більша гнучкість та ефект великого масштабу; спільна діяльність; колективна ефективність;

- недоліки: недосконалість фізичної інфраструктури; нестача доступного капіталу; слабка структура технологічних інститутів; регіональна ізоляваність і замк-

нутість; недолік кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів — труднощі для постачальників "нижнього" рівня; "несвоєчасні" кластери можуть бути неконкурентоспроможними та неефективними.

ВИСНОВКИ

Проведене авторське дослідження дозволило виявити, що розвиток регіональної економіки потребує розробки й впровадження довготривалих, стабільних у часі програм, активного залучення інвестицій в економіку регіону, створення його позитивного іміджу, тощо. Цьому сприятиме поєднання зусиль усіх зацікавлених сторін і створення на цій основі об'єднань, які могли б забезпечити вирішення поставлених стратегічних завдань регіонального розвитку. Такими утвореннями для українських регіонів мають бути кластери, які вже довели свою ефективність у розвинених країнах світу при вирішенні питань економічного розвитку, фінансової безпеки, тощо.

Література:

1. Гарретт Б. Стратегические альянсы. / Б. Гарретт, П. Дюссож. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 332 с.
2. Кетелс К.Х.М. Конкурентоспособность сегодня и завтра: Как преуспеть в развитии бизнеса / Кристиан Х.М. Кетелс // Конкурентоспособность и привлечение инвестиций в Калининградскую область: приоритеты, инструменты, практика / Материалы конференции 12—14 мая 2005 г. — Калининград: АРР "Калининград", 2005. — 23 с.
3. Николаев М.В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику / М.В. Николаев // Проблемы современной экономики. — 2003. — № 1 (13). — С. 3—15.
4. Прайс В. Роль негосударственной организации как двигателя преобразований / Вольфганг Прайс // Перспективные исследования. — 2000. — № 2. — С. 24—36.
5. Сапиева И.Г. Организационно-экономический механизм формирования территориально-производственного комплекса в регионе: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика" / И.Г. Сапиева. — Майкоп, 2007. — 33 с.
6. Тюкаев Д.А. Управление инновационным развитием экономики муниципального образования на основе кластерного подхода: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью" / Д.А. Тюкаев. — Саратов, 2006. — 21 с.
7. Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия / И.С. Ферова // Экономические проблемы и решения. — 2004. — № 2. — С. 52—64.
8. Хасаев Г.Р. Кластеры — современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через Партнерство до майбутнього). Частина 1,2 / Г.Р. Хасаев, Ю.В. Міхєєв // Журнал "Компас промислової реструктуризації". — 2003. — № 1 (№ 2). — С. 1—13.
9. Чужиков В. Кластеры как объект государственного регулирования / В. Чужиков // Вісник УАДУ. — 2001. — № 4. — С. 160—167.

Стаття надійшла до редакції 15.07.2011 р.