

Локота А. Г.
Дунська А.Р.,
канд. екон. наук, доцент,
Національний технічний університет України «КПІ»

КЛАСТЕРИ ТА МЕРЕЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.

CLUSTERS AND NETWORKS AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF INDUSTRY AND REGIONS OF UKRAINE.

У статті розкриті проблеми та перспективи використання потенціалу кластерів і мереж для підвищення конкурентоспроможності та інноваційної активності промислових підприємств та окремих регіонів України. Розглянуті визначення понять «кластери» та «мережі», наведені характерні особливості їх успішної діяльності. В роботі досліджені спільні риси та відмінності між функціонуванням кластерів та мереж на ринку, їх забезпечення та особливості підходу до створення цих форм. Розглянута теорія М. Портера про можливість збільшення конкурентоспроможності організацій, які об'єднуються в кластери за трьома напрямками. Наведені приклади використання кластерів на міжнародному ринку та основні умови їх використання в Україні, зокрема компанія «СканБалтБіоРегіон», яка вже довгий час ефективно працює на кластерній основі в Прибалтійському регіоні. У статті розглянуто український приклад застосування кластерного підходу на прикладі будівельного кластеру Подільського району. Визначена необхідність та перспектива застосування кластерів в Україні.

Ключові слова: кластери, мережі, розвиток кластерів, інновації, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены проблемы и перспективы использования кластеров и сетей для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий и отдельных регионов Украины. Рассмотрены определения понятий «кластеры» и «сети», приведены характерные особенности их успешной деятельности. В работе исследованы общие черты и различия между функционированием кластеров и сетей на рынке, их обеспечения и особенности подхода к созданию этих форм. Рассматриваемая теория М.Портера о возможности увеличения конкурентоспособности организаций, которые объединяются в кластеры по трем направлениям. Приведены примеры использования кластеров на международном рынке и основные условия их использования в Украине, в частности компания «СканБалтБиоРегион», которая уже долгое время эффективно работает на кластерной основе в Прибалтийском регионе. В статье рассмотрен украинский пример применения кластерного подхода на примере строительного кластера Подольского района. Определена необходимость и перспектива применения кластеров в Украине.

Ключевые слова: кластеры, сети, развитие кластеров, инновации, конкурентоспособность.

The paper is devoted to the issues of using the potential of clusters and networks for the competitiveness and innovation activity of enterprises and regions of Ukraine. Definition of the concepts of "clusters" and "network" are characteristic features of their success. This paper explored the similarities and differences between the operation of clusters and networks in the market, their features and software approach to creating these forms. The theory M. Porter of the possibility of increasing the competitiveness of organizations that are combined into clusters in three directions. The examples of the use of clusters in the international market and the basic conditions of their use in Ukraine, including the company "SkanBaltBioRehion" which has long been working efficiently on cluster based in the Baltic region. The article deals with Ukrainian example of the cluster approach on the example of building a cluster Podilsky district. The necessity and the prospect of application clusters in Ukraine.

Keywords: clusters, networks, cluster development, innovation, competitiveness.

Вступ. Розробникам стратегії економічного розвитку країни відомо, що об'єднання підприємств у кластери або міжфірмові ділові мережі дозволяє їм підвищувати рівень інноваційності та конкурентоспроможності на ринку.

Кластери та мережі дозволяють малим і середнім фірмам комбінувати переваги малосерійного виробництва з великомасштабним підходом. Поглиблення світових інтеграційних процесів та загострення територіальної конкуренції зумовлюють необхідність оновлення механізмів стимулювання розвитку промислових підприємств та регіонів України, зокрема з урахуванням кластерного підходу, який для практики вітчизняного управління підприємствами є ще досить новим і малодослідженим.

Окремі аспекти мережевого і кластерного феноменів досліджувалися, як прийнято вважати, починаючи з 1890 р. з часу першої публікації А. Маршаллом своїх «Принципів економічної науки» [1]. Також теоретичні основи формування кластерів визначили такі зарубіжні вчені - М.Портер [2], В.Фельдман, М.Енрайт та ін. Аналіз вітчизняної практики формування кластерів здійснено у працях багатьох учених, а саме, праці Ю.Бажала, О.Крайника, О.Тищенка, Л.Федулової. У більшості публікацій з цієї проблематики розвиваються теоретичні засади формування кластерів, але не достатньо розкрито питання вирішальної ролі розвитку кластерного підходу в роботі промислових підприємств.

Постановка завдання. Цілями нашого дослідження є аналіз поняття «кластер» та «мережі», встановлення переваг та визначення ролі кластерів в роботі підприємств та окремих регіонів, аналіз зарубіжного досвіду роботи подібних організацій та обґрунтування необхідності розвитку кластерів та мереж на українському ринку.

Методологія. У роботі були використані такі методи економічного дослідження як статистичний аналіз, системний підхід, індукція, порівняння, економічне моделювання.

Результати дослідження. У глобальній економіці, зростає інтерес до нових організаційних структур, які є достатньо гнучкими, щоб реагувати на зміни ринку і в той же час досить стійкими, щоб забезпечувати виконання спільних проектів. На даному етапі розвитку глобалізації, спостерігається позитивний взаємозв'язок між наявністю кластерів і процвітанням економічних систем.

Кластери та мережі все частіше розглядаються як каталізатор прискорення промислового перетворення і розвитку нових конкурентних переваг. Кластери та мережі були визначені в якості найважливіших інструментів реалізації Європейської стратегії ЄС - 2020 і таких ініціатив, як «Інноваційний союз» і «Інтегрована промислова політика для епохи глобалізації». У публікаціях ЄС відображені сучасні тенденції класифікації різних організаційних форм взаємодії підприємств для підвищення конкурентоспроможності, до яких відносять кластери, кластерні організації та мережі [3, 4, 5]. Для подальшого аналізу наведемо визначення кластерів та мереж.

Кластери - це підприємства та організації одного регіону, зайняті економічною діяльністю у суміжних галузях і пов'язані між собою використанням зовнішніх ресурсів. Ці фірми можуть співпрацювати або не співпрацювати. При наявності співробітництва, вони можуть бути направлені на підвищення конкурентоспроможності в цілому або на виконання конкретних проектів. Кластерні організації орієнтовані на конкретні географічні регіони і суміжні галузі, і забезпечують платформу для фактичного співробітництва.

Якщо розглядати, їх в реальних ринкових умовах, можна зазначити, що кластери - це об'єднання бізнес - суб'єктів, що функціонують в межах чітко окреслених територіальних утворень. Кластери можна розглядати як одну з різновидів великих мереж підприємницького типу. Вони являють собою мережу, що охоплює широкий спектр соціально-економічних аспектів. Будучи наслідком територіально - галузевого розподілу суспільного відтворення кластери втілюють ідеологію мережевого підходу [6].

Мережі підприємств – це структури, спеціально створені для активного співробітництва. Ця співпраця може бути відкритою або орієнтуватися на конкретні завдання проектів. Мережі можуть бути обмежені певним географічним положенням або галузями. Кластерні організації можна віднести до типу мереж, які зосереджені в конкретному географічному регіоні [3].

Підприємницькі мережі не завжди настільки масштабні. Вони можуть об'єднувати представників малого та середнього бізнесу, інтегрувати діяльність малих підприємств різного профілю в сферу діяльності представників великого бізнесу. Підприємницькі мережі не схильні жорсткій прив'язці до територіальних параметрів, можуть мати локальний характер, а

«рухливість» їх масштабів дозволяє забезпечувати більшу гнучкість, адаптивність і мобільність підприємницької діяльності.

Основоположником кластерної концепції розвитку нових виробничих мереж є М. Портер, який описав ідеальний тип кластера. Кластер - це група близьких, географічно взаємопов'язаних компаній і співпрацюючих з ними організацій, спільно діючих у певному виді бізнесу, що характеризуються спільністю напрямків діяльності і доповнюють один одного. Вони створюють основу для припливу іноземних інвестицій, навчання широкого кола підприємців, розвитку малого та середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектра мережевих структур [2].

Кластери дозволяють оптимізувати міжфірмові контакти, налагодити ефективну кооперацію, погоджувати плани бізнес-суб'єктів організацій, що здійснюють різні види економічної діяльності. Одночасно кластери виступають і як форум, в рамках якого ведеться діалог між діловими, урядовими та науковими колами про шляхи розвитку конкурентних переваг в рамках регіону, країни.

Характерними особливостями успішної діяльності кластерів можуть бути [7]:

- взаємозв'язок, який дозволяє учасникам кластерів набувати більш потужний виробничо-ринковий потенціал у порівнянні з тими організаціями, які працюють поодиночку;

- кооперація і співпраця, які є стимулами до пошуку нових, більш досконалих підприємницьких ідей і рішень;

- орієнтація на потреби ринку, яка є головним чинником визначення стратегії підприємництва;

- забезпечення відповідності стратегії кожного окремого виду підприємницької діяльності до загальної стратегії розвитку регіону.

Виходячи з зазначених особливостей, очевидним залишається необхідність створення кластерних моделей в Україні, адже поширення кластерної концепції можливе на будь-якій території і в будь-якій сфері економічної діяльності. А досягнення успіху базується на цілому ряді переваг, які отримують діючі організації, об'єднуючись в кластер.

Кластер, об'єднуючи незалежні і неформально пов'язані компанії та установи, являє собою організаційну форму, яка отримує значну кількість переваг за рахунок високої продуктивності, ефективності та гнучкості в процесі організації підприємницької діяльності, що дозволить українським підприємствам значно підвищити свої конкурентні позиції на міжнародній арені.

Об'єднуючи одночасно конкуренцію і співробітництво, кластери мають значні переваги в конкурентній боротьбі. Адже сучасна конкуренція залежить,

насамперед, від продуктивності і гнучкості підприємницьких процесів, а не від географічного розташування компанії, доступу до ресурсів чи масштабу організації. Великі і малі підприємницькі структури, виконуючи будь-які види економічної діяльності, можуть бути високопродуктивними, якщо вони застосовують сучасні методи організації роботи, використовують передові технології та пропонують унікальні продукти.

Кластерні моделі дозволяють у всіх областях застосовувати передові технології, забезпечуючи їх високу технологічність. У зв'язку з цим М. Портер робить висновок, що не існує такого поняття, як низькотехнологічні області. Є лише низькотехнологічні організації, тобто це ті організації, які не здатні використовувати новітні технології і працювати так, щоб підвищити продуктивність і впроваджувати інновації. Кластерна модель об'єднання організацій пропонує новий спосіб отримання переваг від таких факторів, як географічне розташування, співробітництво, спеціалізація, кооперація, інновація і т.п.[8].

М. Портер визначив можливості збільшення конкурентоспроможності організацій, які об'єднуються в кластери за трьома напрямками:

- 1) підвищення продуктивності компаній, використовуючи переваги тих, хто працює в одній географічній зоні;
- 2) напрямок своєї діяльності на високотехнологічні інноваційні проекти, досягнення більш істотного економічного зростання, ніж їх конкуренти;
- 3) стимулювання створення нових організацій, які в майбутньому стають учасниками цих же кластерів, посилюючи їх.

Крім того, позитивний ефект дає здешевлення первинних факторів виробництва через більш ефективного використання новинок і зростання продуктивності за рахунок обміну ідеями між учасниками кластеру та широкого вибору кадрів для організацій з відкритими вакансіями.

У теоретичному плані мережі менш вивчені, ніж кластери. Це пов'язано з тим, що по мережах менше емпіричних даних, так як компанії, що беруть участь в мережевих взаємодіях, через проблеми з конкурентами не завжди діляться такою інформацією. Протягом останніх десятиліть, паралельно з дослідженнями кластерів виросло число публікацій щодо міжфірмових мереж, в яких основна увага приділялася зв'язкам між компаніями [4].

Публікації по мережах менш орієнтовані на проблеми концентрації фірм в певних регіонах, а більше уваги приділяють вивченню процесу, вході якого окремі фірми встановлюють співпрацю один з одним. Кластери та мережі мають спільні риси. Концептуально, і ті, й інші розташовані між структурою не координованого ринку і органічною структурою вертикальної ієрархії. Вчені вважають, що дуже важливо диференціювати кластери і мережі, так як вибір одного або іншого типу може мати різні наслідки для політики.

У випадку кластерів, державне втручання обґрунтовано наявністю зовнішніх ресурсів і можливістю їх використання підприємствами. Незалежно від намірів менеджерів, зовнішні ресурси формуються організаціями, що виробляють нові знання і впливають на динаміку конкуренції, а також сприяють розвитку більш спеціалізованого ринку праці та бази постачальників. Таким чином, уряд може побічно допомогти кластерним організаціям використовувати деякі зовнішні ресурси, а також може організувати пряме фінансування програм для кластерів для компенсації недостатності зовнішніх ресурсів. Вплив зовнішніх ресурсів на мережі, які можуть поширюватися на декілька регіонів, не настільки очевидний. Важливою характеристикою є вид діяльності, якою займаються підприємства конкретної мережі.

Слід розглядати ще одну відмінність, у порівнянні з підприємницькими мережами кластери об'єднують більш широке коло учасників, зокрема інститути підтримки, виробничі та комерційні структури, серед яких виробники, постачальники, а також вищі навчальні заклади та наукові організації. Кластери дотримуються принципів як галузевого, так і регіонального (міжгалузевого) об'єднання учасників, заснованого на вертикальних взаєминах між різнорідними організаціями та на взаємодії інноваційних процесів з швидкозмінним характером ринкових відносин [4].

В Росії та Польщі кластери та мережі об'єднують науково-дослідну діяльність промислових і академічних установ. Однією з головних цілей таких об'єднань полягає у прискоренні процесу розвитку нових технологій аж до впровадження їх на ринок.

Іншим зарубіжним прикладом може служити «СканБалтБіоРегіон» (ScanBaltBioRegion) – транснаціональна мережа, створена в 2001 році на основі регіональних кластерів макро регіону Балтійського моря. «СканБалтБіоРегіон» сприяє тому, щоб регіон став глобально конкурентоспроможним у галузі охорони здоров'я та наук про життя. Мережа підтримує широке коло проектів, що включають дослідження і розробки, інновації та бізнес, рекламу і брендинг, а також розвиток кластерів та інші питання політики. «СканБалтБіоРегіон» складається з організацій і підприємств, щодо охорони здоров'я та біології в таких країнах, як Данія, Естонія, Фінляндія, Ісландія, Латвія, Литва, Норвегія, Польща, Швеція, північна частина Німеччини і північно-західна частина Росії [9].

Мережа співпрацює з сусідніми регіонами, що представляють інтерес, наприклад, північною частиною Нідерландів. Мережа об'єднує понад 60 університетів і 3000 компаній, які беруть участь у спільних проектах. Членами мережі можуть бути і фактично є регіони, регіональні мережі та кластери, університети, компанії, лікарні і госпіталі, інноваційні агентства та інші організації підтримки бізнесу. У загальній складності в рамках цієї мережі в

2001-2012 рр. було залучено близько 20 млн. євро для фінансування проектів [9].

Що стосується, України, для прикладу розглянемо будівельний кластер Подільського регіону України, що нараховує близько 30 компаній будівельної сфери. Ці організації спеціалізуються на виконанні будівельно -монтажних робіт, виробництві будівельних матеріалів, проектуванні, дизайні і забезпечують виконання повного циклу будівельних робіт, із здачею об'єктів «під ключ». У кластер входять також організації інфраструктури, які надають торгові, юридичні, аудиторські, маркетингові, інформаційні, освітні та науково - дослідні послуги.

В ході дослідження було визначено що, для створення кластера або мережі як життєздатну, самодостатню, успішну і ефективну організацію необхідна наявність п'яти основних умов [1]:

- Ініціатива - ініціативні і впливові люди з числа підприємців, структур влади, громадських організацій, навчальних закладів та наукових організацій, здатні своїм авторитетом, організаторськими здібностями і знаннями згуртувати, зацікавити і на ділі довести корисність кластерів як для самих їх членів, так і для регіону.
- Інновації - нові технології в організації виробництва, збуту, управління, фінансування, здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі.
- Інформація - через взаємодію головної організації з організаціями - учасниками виробляється нова інформація, яка стає рушійною силою ділової активності.
- Інвестиції - участь у нових інвестиційних проектах. Досвід розвинених країн свідчить, що кластери залучають набагато більше інвестицій, ніж окремі компанії.
- Інтерес - забезпечує основну умову життєдіяльності підприємницької чи громадської структури, яка передбачає наявність зацікавленості учасників кластерних об'єднань та отримання ними певної економічної вигоди.

На нашу думку, українські підприємства мають усі ці п'ять складових для створення подібних мереж, які активно працюють майже в кожній країні. Мається багато прикладів процвітання країн і регіонів завдяки відповідній цілеспрямованій політиці розвитку та підтримки кластерів і ділових мереж владою як на місцевому, регіональному, так і національному рівні. Кластери створюють унікальний ґрунт для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності сектора малих і середніх підприємств та окремих регіонів країни.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження можна визначити, що його наукова новизна полягає у розмежуванні сутності кластерів та мереж як

інструментів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств та регіонів. Мережі є більш широкою категорією, так як в них поряд з економічними та виробничими завжди представлені і соціальні інтереси. Кластери є поняттям вузким, ніж мережі за рахунок концентрації виключно на економічних і виробничих моментах у взаєминах.

Таким чином, кластери слід розглядати як новий спосіб агрегованого використання переваг галузевого розташування організацій і можливостей регіонального управління в Україні. Кластери орієнтовані на економічний успіх території, на якій вони розташовані. Як і органи влади, які відповідають за розвиток регіону, вони можуть забезпечити залучення додаткових інвестицій, активізацію інноваційних процесів, а також вирішення багатьох соціальних проблем. Більш того створення розгалуженої системи кластерів та мереж в Україні значно підвищить інноваційну активність та конкурентоспроможність, як підприємств та регіонів, так і країни, в цілому.

Перспективи подальших досліджень полягають насамперед у визначенні принципів їх створення та функціонування в окремих регіонах та галузях, оскільки особливості будь-якої території або виробництва зумовлюють індивідуальний підхід до кожного нового кластеру.

Література:

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл – М.:Прогресс, 1993. 594 с.
2. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. / M. E. Porter – US: Free Press, 1998.
3. DG Enterprise and Industry. Innovation Clusters in Europe, DG Enterprise and Industry :Brussels – 2007.
4. Ketels, C. The impact of clusters and networks of firms on EU competitiveness - Background Report , DG Enterprise and Industry : Brussels – 2012.
5. Reaping the benefits of globalization. European competitiveness report. Commission staff working document SWD 299. - 230. – 2012.
6. Третьяк В. П. Кластеры предприятий / В.П. Третьяк – Иркутск, 2006. 220 с.
7. Shapiro, C. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy / C. Shapiro, H. R. Varian. Harvard Business School, 1998. 352 p.
8. Портер М. Конкуренция / М. Портер – М. : Вильямс, 2005. 608 с.
9. ScanBaltBioRegion [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.scanbalt.org>