

УДК. 338.45

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСІВ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ КЛАСТЕРІВ

О. В. СУБОЧЕВ

Київський національний університет технологій та дизайну

Статтю присвячено дослідженню кластерів підприємств, як форми ринкової централізації господарської діяльності. Приделяється увага регіональним кластерам конкурентоспроможних галузей США. В статті визначаються вихідні поняття – кластер, централізація господарської діяльності, формування регіонального кластеру

За умов постійної глобалізації світової економіки відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання – кластери (cluster). Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Для України це є ідеальним способом розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Об'єкти та методи дослідження

Об'єктом дослідження є кластери підприємств, як форма ринкової централізації господарської діяльності. В статті використовуються такі методи дослідження як: метод дедукції та індукції, а також метод аналізу та синтезу.

У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з принципами роботи кластерів, проблеми ринкової та централізованої економік, а також дослідження світогосподарських відносин знайшли відображення в чисельних працях І.Бураковського, М.Войнаренка, С.Кримського, Д.Лук'яненка, І.Михасюка, Р.Мокія, С.Мочерного, В.Новицького, Ю.Павленка, Ю.Пахомова, О.Плотнікова, А.Поручника, А.Філіпенка, В.Чужикова, та інших. Ця ж проблематика розглядається в дослідженнях багатьох авторів близького та далекого зарубіжжя, зокрема в працях В.Бандурина, В.Гжегожа, С.Долгова, П.Жозета, Е.Леммера, М.Кітінга, Дж.Клегга, М.Портера, В.Прайса, А. Ругмана, П.Самуельсона, Дж.Сороса, С.Ткачевої, та інших.

Постановка завдання

Однак з огляду на те, що в роботах зазначених авторів недостатньо чітко розкриті теоретичні аспекти та практичні інструменти застосування кластерної методики в сучасних умовах світового господарства, обрана проблематика є актуальною для дослідження.

Результати та їх обговорення

В умовах глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання: технопарки, вільні економічні зони, кластери. Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку, що зумовлює їх високу стійкість.

Передумови теорії кластерів виходять як мінімум від Альфреда Маршала, що дослідив у своїй роботі «Принципи економічної теорії» феномен особливих промислових регіонів. Взагалі протягом першої половини ХХ сторіччя економічної географії було присвячено багато дослідницьких праць. Але з

проникненням в економіку неокласицизму у другій половині ХХ сторіччя економічна теорія припинила розглядати феномен регіоналізму, як складову частину основного напрямку її розвитку. Але останнім часом нові теорії економічного розвитку та міжнародної торгівлі основну увагу направляють на збільшення прибутку, при цьому автоматично збільшився інтерес до економічної географії.

Якщо зробити загальний теоретичний зріз з цих базових наук, то можна виділити, що теорія кластерів в протилежність ним відстоює побудову галузей на концентраціях компаній, що виникають, та заохочення розвитку в цих галузях діяльності з сильними зв'язками в межах кожного кластеру.

Більшість попередніх теорій, що виказували традиційні аргументи на користь існування кластерів, були основані на вивченні агломерацій. Але з розвитком глобалізації, що торкнувся перш за все джерел постачань та ринків збуту, вони виявилися застарілими. Сучасна ж економіка відводить кластерам більш структуровану роль. Кластери неможливо зрозуміти, якщо розглядати їх незалежно від більш широкої теорії конкуренції і впливу місця розташування в глобальній економіці. Розширена та динамічна сучасна теорія конкуренції акцентує свою увагу на витратах та диференціації, на стаціонарній ефективності та неперервному покращенні, інноваціях; враховує існування світу глобальних факторів та товарних ринків.

Наприкінці 80-х рр. зазначене поняття почали використовувати в економіці. Вираз «*industrial clustering*» почав означати зосередження промисловості на певній території. В англійських словниках на початку 90-х рр. він доповнюється словосполученням «*cluster sampling*» – групове обстеження в теорії управління на географічно локалізованій території [1]. Зазначається також, що цей термін використовується у лінгвістиці, інформатиці та інших галузях знань [2].

Один із ініціаторів введення цього поняття в систему суспільно-економічних наук М. Портер також дав кілька тлумачень того, що він розуміє під кластером. Через велику розбіжність трактування цього поняття, особливо у постсоціалістичних країнах, спинимось на кількох авторських дефініціях.

Спираючись на теорію національної, державної та місцевої конкурентоспроможності товарів та послуг, М. Портер у 1990 р. дав таке визначення кластерам: «Кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг; фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу» [3].

Трохи пізніше М. Портер починає тлумачити кластери як «...систему взаємопов'язаних фірм та інститутів, що є більшою, ніж проста сума складових» [3, с.275], тому що в сумі ці складові за рахунок організаційного характеру кластеру дають мінімізацію витрат, соціальні програми (які в даному випадку обходяться значно дешевше, ніж по окремих підприємствах), можливість використання «дорогих» ноу-хау і т. ін. В іншій частині його монографії «Конкуренція» з'являється ще й третє визначення: «Кластер, або промислова група – це група компаній, які географічно межують між собою, взаємопов'язані між собою та поєднані з тими організаціями, що діють у певній сфері, та такими, що характеризуються спільністю у діяльності та взаємодіях» [3].

Але найбільш вдалим і лаконічним визначенням кластеру за Портером автор даного дослідження вважає наступне: «Кластер – це географічна група взаємозалежних компаній і асоційованих інститутів, які пов'язані спільними цілями і доповнюють один одного» [4].

Кластери спостерігаються в багатьох типах галузей, як у великих, так і в більш вузьких областях діяльності. Вони присутні як у великомасштабній, так і в малій економіці, у міській або сільській області, а також на декількох рівнях географічного розподілу (наприклад, на рівні держав, областей, столичних регіонів, а також міст). Кластери спостерігаються як в умовах розвинутої, так і економіки, що розвивається; однак у випадку розвинутої економіки кластери звичайно розвинуті значно краще.

Границі кластерів досить рідко підкоряються стандартним системам галузевої класифікації, нездатним охопити багатьох важливих учасників конкурентної боротьби і зв'язків між галузями. Кластери звичайно складаються з комбінації галузей, що випускають готовий продукт, механізми, матеріали, а галузі, що виконують сервісне обслуговування, відносяться класифікацією, як правило, до різних категорій. Досить часто до них залучають (або можуть залучати) як традиційні галузі, так і приналежні до високих технологій. Таким чином, кластери виявляються зручними для забезпечення чітких способів організації даних в економіці і для дослідження економіки.

Кластери варіюються за своїми розмірами, широтою охоплення і рівнем розвитку. Деякі кластери складаються в основному з малих і середніх фірм; інші кластери включають як великі, так і дрібні фірми. Одні кластери орієнтуються на дослідницькі можливості університетів, у той час як інші не мають істотних зв'язків з університетами. Ці розходження в природі кластерів відбивають розходження в структурах відповідних галузей. Більш розвинуті кластери мають більш глибокі і спеціалізовані бази постачальників, значно в більшому ступені розгалужений масив пов'язаних галузей і більш широкий масштаб підтримуючих галузей.

Промислові кластери містять у своєму складі компанії з різних галузей промисловості, як правило споріднені й ті, що взаємодоповнюють одна одну, які відповідно вертикально інтегровані через відносини з постачальниками і споживачами продукції і горизонтально пов'язані через спільні економічні асоціації і фонди [5].

У табл. 1. дається порівняльний аналіз кластерів і споріднених з ними мереж, які у промислово розвинутих країнах також одержали широке визнання наприкінці ХХ ст.

Табл.1. Мережі й кластери: порівняльні характеристики

	Мережі	Кластери
Мета створення	Часто лише одна мета (маркетинг, тренінг чи інше)	Фокус на багато факторів, що впливають на конкурентну позицію (передання технології, розвиток кадрового потенціалу, державне регулювання, законодавча ініціатива)
Учасники	Компанії однієї галузі промисловості	Компанії багатьох галузей промисловості (споріднені галузі, навчальні заклади, фінансові й урядові установи)
Розмір	5-20 компаній	5-150 компаній
Розміщення	Невеликий географічний розмах (місто, район, регіон)	Широкий географічний простір (територія метрополії, держави)
Необхідні інвестиції	Скромне фінансування, самозабезпечення через 3 роки	Більш високий рівень фінансування, самозабезпечення через 3 роки

Кластери приймають різні форми в залежності від своєї глибини і складності, але в більшості випадків включають компанії готового продукту, або сервісні компанії; постачальників спеціалізованих факторів виробництва, компонентів, машин, а також сервісних послуг; фінансові інститути; фірми в супутніх галузях. Кластери часто включають також фірми, що працюють у низових галузях (тобто з каналами збуту або споживачами); виробників побічних продуктів; спеціалізованих провайдерів інфраструктури; урядові й інші організації, що забезпечують спеціальне навчання, утворення, надходження інформації, проведення досліджень, та такі, що надають технічну підтримку (університети, структури для підвищення кваліфікації у вільний час); а також агенції, що встановлюють стандарти.

Для визначення складових частин кластеру краще почати з розгляду крупної фірми чи концентрації схожих фірм, а потім виявити наявність ланцюжка пов'язаних з ними за вертикаллю нижче - та вищестоящих фірм та організацій. Далі потрібно знайти по горизонталі галузі, що проходять через спільні канали чи такі, що виробляють побічні продукти та послуги. Додаткові горизонтальні ланцюжки галузей встановлюються на базі використання схожих спеціалізованих факторів виробництва чи технологій чи пов'язані між собою через постачання. Наступний крок після встановлення галузей та компаній, що входять до кластеру – це відокремлення організацій, що забезпечують для нього спеціальні навички, технології, інформацію, капітал чи інфраструктуру, а також будь-яких групових утворень, до яких входять учасники кластеру. Завершальний крок – це пошук державних чи інших централізованих структур, які істотно впливають на членів кластеру.

Роль централізованого управління у формуванні ефективної діяльності кластерів надзвичайно важлива, хоча і значною мірою делікатна. З одного боку, треба забезпечити необхідні базові умови, з іншого – не допустити монополізму, особливо на третьому етапі розвитку кластерів. Теорія М. Портера передбачає існування «ромбу взаємних інтересів». Щодо державного управління він виділяє чотири взаємопов'язані блоки:

- 1) умови для факторів виробництва;
- 2) контекст для стратегії фірми і конкуренції;
- 3) стан попиту;
- 4) споріднені та галузі, що підтримують виробництво [3].

Таким чином, утворення кластерів у певній місцевості передбачає розробку та проведення наступних заходів ринкової централізації:

1. Комплексу законодавчих та організаційних нормативів.
2. Комплексу економічних заходів:
3. Комплексу інфраструктурних заходів:
4. Комплексу гуманітарних заходів:

Ще у доповіді Департаменту регіонального розвитку Федерального уряду США «Економічна стратегія регіонів», представленої 21.01.1998 році, вже стверджувалося, що завдяки зусиллям протягом останніх 25 років, новим технологіям і процесу глобалізації США перебувають на етапі переходу від старої до нової економіки. З доповіді випливало, що прийшов час на основі інформаційних технологій змінити динаміку розвитку регіонів з метою прискорення їхнього економічного зростання і процвітання. Основні параметри цих змін надані в таблиці 2 [6].

Таблиця 2. Основні параметри економічних змін у регіонах США

Основні параметри	Стара економіка (до поч. ХХІ ст.)	Нова економіка (поч. ХХІ ст.)
Головні джерела зростання продуктивності	Краще і більш ефективне використання енергії і сировини	Краще і ефективніше використання знань
Торгова модель	національна	глобальна
Успішні стратегії розвитку	Протекціонізм, імпортозаміщення	Вільна торгівля, виробництво для глобальних ринків, стратегії розвитку регіонів
Географічні параметри	Економіка міст, у яких переважали компанії і промисловість з малою диверсифікацією	Регіональні кластери з фірмами, що доповнюють, і галузями промисловості

У доповіді, яка базувалася на дослідженні 114 найбільших регіонів США, стверджувалося, що ряд регіонів стали процвітати, перетворившись на центри нової наукоміської економіки завдяки розвитку сфери послуг або створенню нових видів виробництва – від комп'ютерів і електроніки до телекомунікацій і мультимедіа. Інші регіони стали більш конкурентоспроможними через трансформацію старих видів виробництв (текстильна й автопромисловість) у нові, більш продуктивні напрямки, які почали розвиватися переважно через формування промислових кластерів. У доповіді також відзначалося, що майже 80% населення США і 90% нових робочих місць розміщувалися у досліджуваних регіонах [6, с.349].

В основі процесу утворення будь-якого кластера лежить обмін інформацією з приводу потреб, техніки і технологій між галузями-покупцями, постачальниками і родинними галузями. Коли здійснюється такий взаємообмін і в той же час підтримується активна конкуренція в кожній окремій галузі, тоді створюються найбільш сприятливі умови для зростання конкурентоздатності. Вже описувалися деякі з причин такого впливу взаємообміну, але поки майже нічого не сказано про механізм його впливу. Тим часом він дуже важливий, тому що ефективний взаємообмін між незалежними фірмами всередині країни далеко не очевидний (хоча і більш ймовірний, ніж взаємообмін між фірмами різних країн). Фірми з національних кластерів мають різні, іноді навіть протилежні цілі. Постачальники і покупці, наприклад, конфліктують через ціни і розподіл прибутків. Це може негативно вплинути на обмін інформацією між ними, тому що кожен з них хоче користуватися нею самостійно.

У різних країнах, а усередині країн - у різних галузях, спостерігаються різкі розходження в характері й ефективності дії кластерів. Країна досягає важливих переваг там, де національні особливості сприяють взаємообміну усередині кластерів. Наявність ефективного взаємообміну в окремих галузях або сегментах призводить до того, що тут дуже швидко досягається і довго зберігається високий рівень конкурентоздатності.

Механізмами, що сприяють взаємообміну між кластерами, є ті умови, що сприяють більш легкому рухові інформації і координації інтересів горизонтально і вертикально пов'язаних фірм. Нижче наведені деякі приклади.

Фактори, що полегшують рух інформації:

особисті взаємини на ґрунті спільного навчання або служби в армії;

зв'язки, що виникають у наукових співтовариствах або професійних асоціаціях;

зв'язки, обумовлені географічною близькістю;

галузеві асоціації, що обслуговують кластери;

норми поведінки, такі як віра в тривалі і міцні взаємини.

З часом кластери можуть перетворитися на арену запеклої конкурентної боротьби між національними та транснаціональними компаніями, а також між національними та міжнародними інституціями, які мають виступати регуляторами в умовах диверсифікації виробництва. Кластери надають державі можливості максимально ефективно використовувати свій потенціал та потенціал окремих інституціональних утворень, що активно діють на її території та мають певний вплив.

Висновки

Значні зміни, що почали відбуватися вже з початку ХХ ст. в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях цивілізованих країн, викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання: технопарки, вільні економічні зони, кластери. Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку, що зумовлює їхню високу стійкість.

Характерним прикладом територіальних інтеграційних об'єднань на невеликих територіях є кластери. За М. Портером кластери - це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг; фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу. Кластери звичайно складаються з комбінації галузей, що випускають готовий продукт, механізми, матеріали, а галузі, що виконують сервісне обслуговування, відносяться класифікацією, як правило, до різних категорій. Усередині кластерів постійно відбувається обмін інформацією з приводу потреб, техніки і технологій між галузями-покупцями, постачальниками і родинними галузями. Розвиток кластерів в рамках однієї держави підвищує конкурентоздатність на світовому ринку, що є однією з головних цілей діяльності держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Statt David A. The concise Dictionary of Management. – L.–N.–Y.: Routldge, – 1991. – 163 p.
2. The OXFORD Encyclopedic English Dictionary/ Ed. by Joyce M. Hawking and Robert Allen. - Oxford: Oxford University Press, 1991. – P. 279.
3. Портер Майкл. Конкуренция. – М.: Вильямс, – 2000. – 495 с.
4. Портер Майкл. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинана – М.: МО, 1993. – 896 с.
5. M. Porter. Clusters and the New Economics of Competition. World Economy, Volume 76, – 1998. November-December.
6. Keating M., Loughlin J. The Political Economy of Regionalism. – London / Port-Land: Frank Cass, – 1997. – 491 p.

Надійшла 21.01.2011