

2. Richardson, J (ed.): European Union: Power and Policy-Making, 3rd edn. Routledge, 2006.
3. *Блудова Т. В., Черевко Д. Р.* Деякі підходи до оцінювання рівня економічної безпеки регіонів // Економіка: проблеми теорії та практики. ДНУ. — Дніпропетровськ, 2009. — Вип. 252. — С. 771—778.
4. *Блудова Т. В., Манжос Т. В., Черевко Д. Р.* Знаходження сфери допустимого ризику регіональних експортно-імпортних операцій // Формування ринкової економіки. — К.: КНЕУ, 2009. — Вип. 22. — С. 676—685).
5. Статистичний щорічник України за 2007 рік. — К.: Держкомстат України, 2008. — 572 с.
6. *Блудова Т. В.* Теорія ймовірностей. — Л.: ЛБІ НБУ, 2005.
7. *Дронов С. В.* Многомерный статистический анализ. — Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2003. — 213 с.  
Статтю подано до редакції 18.06.10 р.

УДК 658.114.5

*Г. В. Махова*, канд. екон. наук,  
*О. Ю. Паньковецький*, студент,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА**

**АНОТАЦІЯ.** У статті порівнюються тенденції розвитку кластерів в Україні та світі, коротко характеризується практика формування кластерів в Україні, визначаються основні вигоди, що отримують підприємства-учасники вітчизняних кластерів.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** інтеграція, кооперація, кластери, регіоналізація, екстерналізація.

**АННОТАЦИЯ.** В статье сравниваются тенденции развития кластеров в Украине и мире, кратко характеризуется практика формирования кластеров в Украине, выявляются основные выгоды, получаемые предприятиями-участниками отечественных кластеров.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** интеграция, кооперация, кластеры, регионализация, экстернализация.

SUMMARY. tendencies of cluster's development in Ukraine and world are compared in the article, practice of cluster's formation in Ukraine is characterized, main benefits for enterprises in Ukrainian clusters are certainied.

KEY WORDS: integration, cooperation, clusters, regionalization, externalization.

**Актуальність теми.** Сучасні тенденції розвитку економіки вимагають від підприємств пошуку нових шляхів забезпечення сталого розвитку та набуття конкурентних переваг. Все більшої актуальності набувають питання досягнення синергетичного ефекту. Так, підприємства, які прагнуть розширити обсяги виробничо-господарської діяльності, все частіше забезпечують появу такого ефекту за допомогою інтеграції різних напрямків господарювання. Можливості для більш високого рівня продуктивності та інновацій дає географічна близькість відповідних економічних видів діяльності та створення на цій основі кластерних утворень. Кластери є важливим рушійним фактором розвитку регіональної економіки. В українській економіці вони є явищем відносно новим і питання, пов'язані з економічним ефектом для підприємства від участі у кластері, залишаються недостатньо дослідженими.

**Аналіз опублікованих надбань щодо визначеної проблеми.** Класиками кластерної теорії можна вважати А. Маршала (теорія індустріальних районів) [13], А. Вебера (теорія «штандорта»), П. Перру («полюси зростання») [14], І. Толенадо та Д. Сольє («фільєри» — більш вузька інтерпретація поняття «кластер» для опису груп технологічних секторів), Е. Дахмена («блоки розвитку»), Г. Хеггерстранда («дифузія нововведень») [12], Ж. Будвіля, Дж. Бекаттіні [10].

Сучасна економічна теорія надає промисловим кластерам складне та інтегральне значення. У роботах М. Портера [5], П. Доерінгера, Д. Теркла, С. Розенфілда, М. Енрайта [11] та інших дослідників кластери розглядаються в контексті теорії конкуренції, згідно якої вони трансформуються в корпоративні утворення міжгалузевої спрямованості, що значно підвищують інноваційну активність регіону.

Ініціатором запровадження поняття «кластер» у систему суспільно-економічних наук виступив М. Портер, який дав таке його визначення: «кластер — група близьких, географічно

взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які в певних аспектах конкурують, але в цілому спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямів діяльності й взаємодоповнюють один одного» [ 5, с. 205—206].

Ідея територіальних утворень, яким є кластер, не є новою для пострадянської науки та практики господарювання. У наукових та економіко-географічних дослідженнях міцно закріпилося поняття територіально-промислового комплексу (ТПК), який є аналогом кластера, що формувався та функціонував в умовах командно-адміністративної економіки. Поняття було введено в еконо-мічну географію М. Колосовським ще в 1940-х роках. Мова йшла про взаємозалежні та взаємообумовлені виробництва, від розміщення яких на певній території досягається додатковий економічний ефект за рахунок використання загальної інфраструктури, мінеральної бази, енергоресурсів і т.д. Існує певна схожість кластерів та ТПК, передусім — це територіальна спільність, взаємна залежність і зв'язність компонентів у межах цієї спільноти. Та є і суттєві відмінності: по-перше, до кластерів входять ринкові суб'єкти виробничої та невиробничої сфер, тоді як ТВК переважно орієнтовані на матеріальне виробництво; по-друге, ТВК — утворення сировинно-орієнтованої економіки, а кластер є породженням економіки, що базується на знаннях.

**Невирішені частини загальної проблеми.** Дослідженню кластерів у сучасній вітчизняній економіці присвячені роботи таких українських вчених, як С. Соколенко, Ю. Бажал, М. Войнаренко, С. Колодинський. Але, незважаючи на значний інтерес учених до кластерів, багато питань залишається на сьогодні недостатньо дослідженими. Зокрема, не існує єдиного підходу до визначення кластерів. Це пов'язано, перш за все, з значною відмінністю кластерів у різних країнах: від неформальних об'єднань малих підприємств в обмежених географічних зонах (Італія) до мега-кластерів, які охоплюють значну частину економіки країни (Данія, Фінляндія). По-друге, сутність кластеру змінюється в залежності від фокусу дослідження. Результати досліджень кількісних характеристик кластерів базуються на різних теоретичних підходах, методах та критеріях ідентифікації та досить відрізняються. Слід відзначити, що на сьогодні відсутня універсальна методика виявлення кластерів, яка б могла набути широкого розповсюдження, та методика оцінювання економічних ефектів від їх утворення. Так, згідно з одним з підходів, Ю. І. Швець пропонує виділяти чотири

групи критеріїв оцінки ефективності діяльності кластера — економічні індикатори, науково-технічні індикатори, екологічні та соціальні індикатори. При цьому слід звернути увагу на потребу орієнтації на динамічний характер кластерного утворення та інші їх особливості [8].

Незважаючи на різні підходи до трактування сутності кластерів, більшість з них поділяють ідею географічної близькості, мережі та спеціалізації. Отже, поняття «кластер» виступає скоріше як широка концепція, ніж як точний термін, що характеризує територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співробітничать із науковими установами й органами місцевої влади.

Для України така форма взаємодії підприємств є відносно новою, для розробки адекватного методичного інструментарію управління кластерів необхідним є дослідження характерних рис вітчизняних кластерів та специфіки їх функціонування.

**Мета статті.** У даній статті дослідимо основні тенденції розвитку кластерних утворень в Україні та світі та визначимо основні переваги спільної діяльності підприємств у межах кластерів.

**Виклад основного матеріалу.** Підґрунтям ефективного функціонування кластерів є концепція «5-І», сутність якої полягає в забезпеченні п'яти необхідних умов для успішної спільної діяльності підприємств. Для цього необхідна ініціатива (тільки ініціативні підприємства можуть бути виробляти кластерні ініціативи завдяки своєму авторитету, організаторським здібностям та знанням), інновації (нові технології в організації виробництва, збуту, управління і фінансування, які спроможні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі), інформація (доступність, відкритість, обмін знаннями й створення баз даних, що дозволяють отримувати переваги в доступі до ринків), інтеграція (використання нових кластерних технологій співробітництва) й інтерес (забезпечує основну умову життєдіяльності підприємницької структури, що обов'язково припускає наявність зацікавленості учасників кластерних об'єднань й одержання ними певної економічної вигоди) [3, с. 157]. Спробуємо в межах цієї концепції охарактеризувати діяльність учасників вітчизняних та європейських кластерів.

Дослідження кластерів, що проводилися в більшості країн Європи (Австрія, Бельгія, Великобританія, Голландія, Данія,

Німеччина, Норвегія, Франція та ін., показали, що рівень економічного розвитку кластерів у середньому на кілька пунктів вищий, ніж в аналогічних компаніях у країні. Для 60 % європейських кластерів характерним є об'єднання менше ніж 200 фірм. Але в останні роки спостерігається зростання кількості фірм у кластерах. За останні 10 років кількість працівників у більшості кластерів зросла — в середньому в кластерах у традиційних секторах економіки працює більше 2000 працівників. При цьому в багатьох галузях промисловості в Європі відбувається зменшення кількості зайнятих [15].

Збільшення кількості зростаючих кластерів зумовлено поширенням наукових кластерів, які відносяться переважно до зростаючих галузей промисловості. Наукові кластери базуються на нових технологіях та знаннях, представляючи собою побічний результат досліджень університетів та науково-дослідних інститутів.

В Україні немає жодного наукового кластера, хоча в перспективі можливим є формування кластера нанотехнологій навколо компанії «Nano Union» — першої української компанії, яка була представлена на щорічній міжнародній виставці-конференції з нанотехнологій «Nano Tech» у 2010 у Токіо. Компанія активно використовує стратегію, спрямовану на формування стратегічних партнерств з підприємствами-виробниками з метою спільної розробки й виведення на ринок продукції з використанням нанотехнологій і наноматеріалів.

Спільною рисою європейських та українських кластерів є провідна роль малих та середніх підприємств, що вказує на значення регіональних ресурсів для функціонування кластера. Дослідження свідчать, що регіональні кластери функціонують дещо краще, ніж відповідні сектори в національному масштабі. Малі підприємства особливо залежать від місцевих умов, оскільки рідко мають достатньо ресурсів для співпраці з широкою мережею партнерів. Малі та середні підприємства часто спираються на знання, мережі та кількох ділових партнерів, які найчастіше зосереджуються в регіоні, де мешкають та працюють ці підприємці. Участь у кластері малих та середніх підприємств вимагає певної організаційної роботи. Цікавою є ідея щодо впровадження фасилітатора (мережного брокера) — організації, яка сприяє розвитку кластерного утворення та його учасників. Фасилітатором може виступати агенція регіонального

розвитку, промислові асоціації або регіональні органи влади [6, с. 27].

В Україні лише кластер «Індустріальний парк «Соломоново» сформований навколо великого підприємства — ЗАТ «Єврокар». У межах кластера створюється мережа високотехнологічних підприємств-постачальників комплектуючих для компанії «Єврокар» та інших вітчизняних виробників автомобілів, а в перспективі передбачається їх експорт у країни СНД та Європи [4]. У 2009 році виробництво на заводі «Єврокар» скоротилося на 90 % у порівнянні з 2008 роком (з 32 328 автомобілів до 3 564 автомобілі), а в першому кварталі 2010 виробництво зросло на 70 % у порівнянні з аналогічним періодом 2009 року (з 412 автомобілів до 1002). Незважаючи на складні економічні умови, стратегія компанії залишається незмінною і спрямована на максимальний обсяг виробництва комплектуючих в Україні.

Світовою тенденцією функціонування кластерів поряд із зростанням значення малих та середніх підприємств є посилення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК), які дозволяють організувати більш широкі мережі поставок. Підрозділи та філіали ТНК сприяють передачі знань та технологій підприємства кластера, що функціонують у даній місцевості, а також стимулюють освітні та інноваційні процеси на цих підприємствах. В Україні ТНК не являються активними учасниками кластерних утворень. Виключенням є все той же «Індустріальний парк «Соломоново», який має партнерські відносини з рядом європейських компаній, зокрема співпрацює з компанією Volkswagen Group [4].

Цікавою є тенденція до змін у розподілі часток провідних фірм кластеру в ланцюгу створення вартості. Частина робіт, що виконувалась партнерами поза межами кластера, поступово інтерналізується в кластер, і навпаки, деякі роботи поступово виносяться за межі кластера. Зростають обсяги бізнес-послуг (маркетингові, консалтингові, аудиторські, інжинірингові та ін.), що надаються в межах кластера, в той час як виробництво комплектуючих, забезпечення сировиною та закупівля обладнання здійснюється поза межами кластера. Яскравим прикладом кластерів, у яких відбуваються процеси екстерналізації є технологічний кластер Юлу у Фінляндії, Долина біотехнологій у Швеції, суднобудівельний кластер у Фрісланді (Нідерланди) [15].

У кластерах зростає концентрація науково-дослідних робіт, у результаті чого фундаментальні та прикладні дослідження стають усе більш доступними для учасників кластера. Підприємства кластера під впливом інтенсивної конкуренції змушені співпрацювати з кращими науково-дослідними інститутами як на національному рівні, так і на міжнародними. Все частіше учасники кластера схиляються до співпраці з місцевими дослідними структурами або виконують дослідження самостійно. Виходячи з цього, можна зробити припущення, що збільшення ролі ТНК у розвитку кластерів відображає їх інтерес до бази знань кластерів.

У цілому, можна стверджувати, що одночасно спостерігаються тенденції до регіоналізації та глобалізації в світових кластерах. Про глобалізацію кластерів свідчить зростання частки ТНК у них, екстерналізація ряду процесів. Про регіоналізацію — співпраця з місцевими науково-дослідними установами, малими та середніми фірмами, інтерналізація ряду бізнес-послуг.

Для України більш характерною є тенденція регіоналізації, при чому більше значення мають виробничі процеси. Перші регіональні кластери в Україні були створені в межах програми «Поділля Перший»: кластер текстильних і швейних підприємств (об'єднує 24 підприємства різних форм власності), кластер сільськогосподарських і переробних підприємств, а також кластер будівельних компаній і виробників будматеріалів [2, с. 79—83]. Кластерні ініціативи поширені у Хмельницькій (одяг, будівельні матеріали, зелений туризм), Івано-Франківській (туризм, декоративний текстиль), Черкаській (транспортні перевезення), Житомирській (добування та переробка каменю), Одеській (виробництва вина), Харківській (машинобудування) та Рівненській (де-ревообробка) областях [6, с. 7—8].

У межах вітчизняних кластерів випускається значний обсяг сировини, матеріалів, комплектуючих, надаються різноманітні послуги, але майже не приділяється увага проведенню фундаментальних та прикладних досліджень. Більш того, цей напрямок час-то навіть не декларується як необхідний.

Дослідивши діяльність європейських та українських кластерів, спробуємо визначити переваги, що отримують підприємства від участі у таких утвореннях.

По-перше, спільна діяльність у межах кластерів дозволяє суттєво зменшити транзакційні витрати підприємств-учасників

через підвищення обізнаності щодо галузі та вдосконалення комунікацій між компаніями кластера. Так, наприклад, компанії будівельного кластеру (м. Хмельницький) проводять зустрічі останню п'ятницю кожного місяця з метою обміну інформацією, обговорення проблем та ін. Учасники кластеру підтримують роботу спільного інформаційного центру, який розповсюджує інформацію про співпрацю, технології та можливості реклами всередині кластера, проводить моніторинг змін у законодавстві та випускає інформаційний бюлетень про будівельну галузь.

По-друге, участь у кластері забезпечує спільне навчання. Навчальні програми та програми тренінгів, що фінансуються кластером, підвищують потенціал учасників щодо впровадження інновацій. Швейний кластер «Поділля» організував кілька навчальних сесій з управління якістю та нових стилів, до яких залучалися іноземні експерти. Між учасниками Подільського будівельного кластеру та аналогічного кластеру у Польщі, який створив науково-дослідний центр з розробки здобрих технологій, відбувається постійний обмін досвідом та знаннями. Результатом такого обміну є використання різноманітних ноу-хау компаніями-учасниками вітчизняного кластеру.

По-третє, спільний маркетинг дозволяє розширити ринки збуту учасників кластеру, зокрема через спільні торгові місця, торгові виставки і т.д. У Подільському будівельному кластері взаємодія з клієнтами здійснюється комерційною компанією «Budklast Ltd», яка заснована членами кластера, що дозволяє зберігати час та встановлювати оптимальні ціни через уникнення численних комісійних посередникам та агентам.

По-четверте, спільні закупівлі дозволяють знизити собівартість кінцевої продукції. Будівельний кластер досягає значної економії за рахунок обсягів закупівель та транспортних витрат завдяки спільній закупівлі лицювальної цегли, що виробляється в інших регіонах.

По-п'яте, економія досягається за рахунок спільного виробництва. Учасниками будівельного кластеру створена компанія з виробництва сухих сумішей із вітчизняної сировини, яка сьогодні поставляє продукцію всім членам кластера за нижчими за ринкові цінами, а також реалізує свою продукцію на ринках роздрібною торгівлі.

Світовий досвід показує, що учасники кластерів активно здійснюють спільні НДДКР. Але в Україні така практика фактично відсутня. Інформація про науково-дослідну діяльність у



кластерах є закритою, а робота носить разовий, а не постійний характер. Зокрема, це пов'язано із слабкою технологічно-інституційною структурою, що проявляється в обмеженій кількості дослідних центрів або браку ресурсів для реалізації цілей кластерного розвитку. Крім того, створення та функціонування кластерів в Україні пов'язано з рядом складностей, серед яких:

— необхідність більш високого рівня стратегічного мислення керівників підприємств, можливість прорахунків у виборі бізнес-моделі;

— необхідність досконалого знання регіону та його економічних проблем;

— залежність від регіональних установ влади, які можуть відмовитись (відкрито чи приховано) від підтримки кластерних ініціатив;

— дефіцит матеріальної інфраструктури, висока вартість логістичних трансакцій, відсутність доступу до капіталу;

— загроза втрати самостійності (особливо для малих підприємств) через занадто тісне співробітництво з конкурентами, постачальниками або клієнтами та ін. [3, с. 162].

Урахування даних проблем вимагає розробки відповідних систем управління кластерним утворенням та взаємодію його учасників.

**Висновки.** Тенденції розвитку українських кластерів дещо відрізняються від європейських. Основна відмінність полягає у тому, що в європейських кластерах збільшується частка сировини та матеріалів, що надходить із-за меж кластера та зростає значення науково-дослідних робіт, що проводяться у кластерах. В українських же кластерах напрямку проведенню досліджень увага майже не приділяється, а більше значення мають виробничі процеси. Подальшого дослідження потребують теоретико-методичні питання визначення меж кластерів та прикладні проблеми управління кластерами та визначення їх ефективності.

### **Література**

1. Волошин О. Кластеры идут [Електронний ресурс] / О. Волошин / Режим доступу: <http://www.companion.ua/Articles/Content/Forprint/?Id=5964&Callback=4>.

2. Волкова Н. Н., Сахно Т. В. Промышленные кластеры. — Полтава: Издательство «Асми», 2005. — 272 с.
3. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: Монографія. — Х.: ВД «Інжек», 2008. — 408 с.
4. Подоляк Л. С. Індустріальний парк «Соломоново» — єдиний офіційний кластер на Закарпатті [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Закарпатської облдержадміністрації. — Режим доступу: <http://news.uzhgorod.ua/novosti/20857>.
5. Портер М. Конкуренція / Пер. с англ. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. — 496 с.
6. Посібник з кластерного розвитку. — К.: Консорціум GFA, 2002. — 496 с.
7. Соколенко С. І. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст. — К.: Логос, 2002. — 648 с.
8. Швець І. Ю. Качественные критерии оценки эффективности деятельности туристического кластера // Культура народов Причерноморья. — 2005. — № 67. — С. 139—142.
9. Asheim B., Isaksen A., Nauwelaers C., Todtling F., Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises, Edward Elgar Publishing, 2003.
10. Becattini G. From Marshall's to the Italian «Industrial districts». A Brief Critical Reconstruction [<http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf>].
11. Enright M. J. The geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoff. Utrecht, 1993. — Pp. 87—102.
12. Hägerstrand T., 1985: Time-geography: focus on the corporeality of man, society, and environment. The Science and Praxis of Complexity, The United Nations University, pp. 193—216
13. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud. L.: MacMillan Press, 1961. — 450 p.
14. Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics, Vol.64, 1950. — P. 89—104.
15. Regional Clusters in Europe. 2002. European Communities. Observatory of European SMEs. [[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/innovation/pdf/library/regional\\_clusters.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/innovation/pdf/library/regional_clusters.pdf)]

Статтю подано в редакцію 23.06.2010 р.

УДК 332.146.2