

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті узагальнено основи кластеризації підприємств та її вплив на інтеграційні процеси розвитку регіональної економіки.

Ключові слова: активи підприємств, інноваційний прогрес, інтеграційний процес, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, кластеризація підприємств, кластерний підхід, кооперація, мережева модель розвитку.

Summary. The article summarizes the basics of clustering businesses and its impact on the integration process of regional economic development.

Key words: assets, innovative progress, the integration process, vertical integration, horizontal integration, clustering of enterprises, cluster approach, cooperation, network model development.

Постановка проблеми. Купівля компанії на ринку є не що інше, як придбання активів у виді готової фірми. Як правило, такі угоди призводять до встановлення контролю над власністю та до зміни власника. Встановити контроль над придбаною власністю та інтегрувати активи необхідно таким чином, щоб неодмінно з'явилася необхідність її органічного використання або перетворення двох і більше компаній в єдину організаційну структуру (кластерооб'єднане підприємство), яка б відповідала загальним рисам активної фірми на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням кластерних утворень займалися М. Портер, О. Крайник, Д. Крисанов, С. Соколенко, Д. Стеченко, О. Тищенко, А. Бутенко, В. Дубовик, О. Кузьмін, Є. Лазарева, Н. Мікула, Л. Чернюк., Д. Клиновий, Т. Бикова, Л. Родіонова, Р. Хайруллін та інші науковці.

Характерною ознакою сутності поняття «кластер», на наш погляд, є об'єднання окремих елементів, складових частин в єдине ціле для виконання певної функції або досягнення певної мети. Подібне значення вкладає в економічний зміст цього поняття американський вчений Майкл Портер: «Кластери — це зосередження в економічному регіоні взаємопов'язаних підприємств чи установ у межах окремої галузі» [1, с. 15].

Вченими розроблені окремі аспекти здійснення процесу кластеризації підприємств, але вони переважно більшістю зосереджені у теоретичній площині, недостатньо приділяючи уваги методологічно-практичній стороні та створенню чіткого алгоритму цього процесу. З метою посилення ролі регіонів у економічній системі країни місцевим органам державної влади та місцевого самоврядування необхідно проводити цілеспрямовану політику підвищення конкурентоспроможності, що повинна включати кластеризацію основних видів економічної діяльності регіонів.

Розробникам стратегії економічного розвитку відомо, що об'єднання підприємств у кластери дозволяє підвищити рівень інноваційності та конкурентоспроможності на ринку. Кластери надають можливість малим та середнім фірмам комбінувати переваги малосерійного виробництва з великомасштабним підходом. Кластери створюють унікальний ґрунт для розвитку інноваційної діяльності. Крім того, підвищуючи роль регіонів, вони сприяють залученню іноземних інвестицій, навчанню широкого кола підприємців і швидкому росту малого і середнього підприємництва, підвищенню гнучкості і мобільності підприємств.

Метою дослідження є узагальнення та розвиток методичних основ управління підприємствами, об'єднаними в кластери, обґрунтування положень і практичних засад розвитку інтеграційних процесів вітчизняних підприємств та розробка кластерної моделі їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. В умовах зростання конкуренції та динамічності змін зовнішнього середовища існує ймовірність ризику успішної реалізації інтеграційного процесу для підприємств. Саме тому необхідна економіко-організаційна модель для об'єднання підприємств та розвитку інтеграційних процесів, ефективності організаційних нововведень, прийняття ефективних управлінських рішень, визначення основних мотивів, які спонукають активні фірми до встановлення контролю за поведінкою і власністю інших фірм всупереч діючому ринковому механізму перерозподілу ресурсів. Економічна нестабільність у світовій економіці за останні десятиріччя примусила багато країн, і Україну зокрема, звернути серйозну увагу на невикористаний потенціал регіональних економік і регіональної структури як резерв підвищення ефективності функціонування економічної системи.

Головний інтерес викликають принципи розв'язання проблем структурних змін, що від-

буваються в нашому суспільстві, підтримка реструктуризації та модернізації економіки, пошук майбутніх секторів зростання, формування національних і регіональних інноваційних систем на основі інноваційних кластерів. Політика, спрямована на створення промислових кластерів, сприяє реалізації концепції сучасного планування економічного розвитку. Тому не дивно, що кластерна концепція поступово отримала визнання ділового співтовариства, привертаючи до себе увагу дедалі більше регіонів і підприємств.

Після появи активних фірм на ринку посилюються інтеграційні процеси. Якщо в компанії або на підприємстві відбувається консолідація активів, то це означає, що проходить процес інтеграції. У межах компанії або фірми інтеграційний процес може здійснюватися двома шляхами.

Перший шлях передбачає розвиток і розширення виробництва і реалізації товарів за рахунок внутрішніх джерел компанії або фірми. Цей інтеграційний процес призводить до появи нової стадії виробництва, а саме появи інших етапів виготовлення виробів, які раніше купувалися на ринку. Такий процес отримав назву природного, оскільки об'єднуються ключові технологічні стадії виробництва. Тут певною мірою зберігається колишня організація виробництва, колишні підходи до контролю над власністю і над поведінкою підрозділів, а також повільно розширюється сфера внутрішньофірмових відносин.

Другий шлях припускає розвиток та укрупнення бізнесу за рахунок придбання активів інших фірм чи компаній або передбачає форму кластичної інтеграції.

Інтеграція, що здійснюється в процесі придбання однією фірмою іншої, припускає встановлення повного контролю як над власністю, так і над поведінкою. Поширеним критерієм класифікації видів інтеграції є міра однорідності продукції, що виготовляється на інтегрованих підприємствах, що характерно для горизонтальної інтеграції (під єдиний контроль підпадає одне або декілька підприємств, які випускають однорідну продукцію або мають однотипні стадії технологічних процесів). Часто такі структури об'єднуються у виробничі кластери, оскільки об'єднуються підприємства, які укладають угоди про ціну, обсяг товару, що виготовляється, розділ ринку збуту тощо.

Отже, горизонтальна інтеграція — це стратегія підприємства, спрямована на розширення своїх позицій на ринку шляхом придбання різних компаній або посилення в них своїх позицій, які знаходяться на одному рівні виробничо-торговельних стосунків, що і підприємство. Якщо у межах горизонтальної інтеграції утворення єдиної групи відбувається серед підприємств, що знаходяться на одному рівні відтворювального ланцюжка і діють на одному ринку, то для вертикаль-

но інтегрованих компаній характерне об'єднання уздовж технологічного ланцюжка [2].

Сьогодні здатність держав здійснювати підготовку і формувати кластери постійно еволюціонує і є ефективним шляхом розвитку. Досвід розвинених країн показує, що для досягнення специфічних цілей чи затвердження в економіці певних елементів вдаються до розвитку кластерів вибірково.

На теперішній час кластери є однією з найефективніших форм організації розвитку регіональної економіки і промислових підприємств зокрема.

Процес проведення стратегічних реформ і забезпечення конкурентоспроможності регіону, а також ефективна реструктуризація колишніх «промислових гігантів» потребує глибокої взаємодії і співпраці між великим бізнесом, вузами, НДІ, державними органами, і тут кластерний підхід надає необхідні інструменти й аналітичну методологію.

Виходячи із цілей та джерел привабливості створення кластерів, визначимо основні вимоги щодо їх формування: 1) забезпеченість професійним трудовим пулом; 2) наявність постачальників, засобів виробництва та інших резервів; 3) доступність специфічних місцевих природних ресурсів; 4) близькість до ринків; 5) взаємодія та взаємодоповнюваність; 6) наявність сучасної інфраструктури; 7) вільний обмін та доступ до інформації [3, с. 458].

Як відомо, окремі галузі промисловості, порівняно з іншими, більш розвинені через чи то географічні особливості регіону, чи то історичну випадковість. Тому зрозуміло, що такі галузі мають вищий ступінь концентрації виробництва і завдяки тому можуть швидше розраховувати на успіх. Оскільки не існує єдиної промислової класифікації кластерів, то для розробки і утворення кластера необхідно підібрати таку комбінацію галузей промисловості, які є потенційно сприятливими для утворення бажаного кластера. Найзагальніші дані, які необхідні для виникнення кожної комбінації секторів у кластері, це: кількість працівників і організацій, що братимуть участь у кластері; коефіцієнт дислокації кластера (співвідношення локальної концентрації секторів промисловості, що входять до кластера та та концентрації тієї ж групи секторів для всього регіону або держави); таблиці «витрати — дохід», які є якісною оцінкою зв'язків постачальницького ланцюга; темпи зростання кластера.

На сьогоднішній день не існує єдиної точки зору щодо розміру географічних меж кластера, рівня концентрації потенціалу, прийнятого для кластера, найбільш ефективного приватного чи державного втручання тощо. Отже, кластерний підхід до розвитку промислових підприємств має такі переваги: 1) залучення до кластера малих і середніх підприємств, що підтримують економічні установи та постачальників; 2) об'єднання членів кластера для спільного вирішення регіональних проблем учасниками, які керуються власними ін-

тересами; 3) введення попиту та пропозицій для ефективнішої роботи; 4) можливість створення стратегічного прогнозу майбутнього стану економіки регіону, який буде узгоджений з різними інвесторами та створював би мотивацію та почуття обов'язку; 5) кластер створює цінності, які забезпечують збільшення регіонального прибутку.

Сьогодні в Україні, на жаль, лише в небагатьох областях утворені кластерні об'єднання, найбільше їх налічується у Хмельницькій області. Серед них — швейний, будівельний, харчовий і туристичний кластери. Дослідження показали, що пріоритети в кластеробудуванні здебільшого надаються сфері послуг. Але ми вважаємо, що для виведення регіонів на новий, більш високий рівень розвитку треба розробляти моделі саме промислових кластерів, бо саме вони приносять нове багатство в регіон та сприятимуть його соціально-економічному зростанню [4, с. 654].

У міжнародній практиці є приклади цілеспрямованого формування таких підприємств-партнерів, які дістали назву кластерних підприємств. Кластер компаній або фірм є галузевою або географічною концентрацією підприємств, яка дозволяє досягти ефекту «зовнішньої економіки» за рахунок взаємодії з постачальниками (сировини, матеріалів, устаткування) і створення гурту вузькоспеціалізованих фірм [5].

Таким чином, одним із найважливіших стимулів інтеграції та створення кластерних структур є економія на транзактивних витратах, пов'язаних з підготовкою та укладенням контракту. Це пряма економія, оскільки в інтегрованій структурі знижуються витрати, пов'язані з веденням переговорів і підготовкою контрактів. За відсутності інтеграції активів неминучі торги щодо ціни та обсягів продажів напівфабрикатів або сировини. Це особливо характерно, якщо на попередній і наступній стадії виробництва функціонують компанії, кожна з яких усвідомлює, що від результатів торгів залежать прибутки кожної з них. Інтеграційний процес сприяє подоланню таких конфліктів, що на практиці зводять до мінімуму витрати із цього різновиду транзакційних витрат [6, с. 138].

Зі зростанням обсягу випуску постачальники не завжди виконують умови контрактів однаково старанно. Нерідко фірми-постачальники в умовах конкурентної боротьби порушують умови раніше укладеного контракту і тим самим демонструють негативну поведінку. Саме тому спонукальним мотивом, що підштовхує фірму чи компанію до інтеграції та кооперації, є її прагнення знизити транзакційні витрати на підготовку контракту та його виконання. Економія на транзакційних витратах цього виду хоча і значна, але не є головним стимулом до об'єднання. Скорочення витрат на забезпечення укладених вимог дозволяє отримати вигоду, хоча і не дуже значну.

Найістотнішим стимулом, що спонукає до інтеграції активів та кооперації, є можливість ком-

панії реалізувати всю ринкову владу. Це можливо зробити за рахунок усунення так званого ефекту подвійної маржиналізації, або подвійної надбавки, у результаті якої вертикально інтегрована піраміда виробників може понизити проміжні витрати і знизити прибуток.

Крім того, істотним мотивом до інтеграції активів і кластеризації може служити можливість компаній диверсифікувати виробництво, оскільки створювані в проміжному виробництві комплектуючі і деталі можуть використовуватися в інших виробках. Одна з останніх тенденцій у сфері виробництва полягає в прагненні до виробництва максимально різноманітних товарів на базі максимально однотипних комплектуючих. Диверсифікація як інвестиційна стратегія спрямована на зменшення ризику та на зростання фірми.

У межах інтегрованого кластера також може знижуватися моральний збиток споживача. Річ у тому, що часто велика компанія-монополіст реалізує свою продукцію за допомогою роздрібних торговців, які є досконалими конкурентами. Останні встановлюють ціни на рівні своїх граничних витрат на реалізацію продукту і не схильні надавати додаткові послуги з реалізації (інформування споживача про якість, доставка, реклама, сервіс). У цьому випадку виробник може встановити для продавця ціну, що перевищує граничні витрати останнього, щоб стимулювати роздрібно-го торговця робити витрати на рекламу, покращувати обслуговування та інформування споживача про якість товару.

Прагнення до економії фінансових ресурсів активна фірма може розглядати як мотив до інтеграції активів, оскільки з'являється можливість ефективного фінансового управління. По-перше, при вертикальній інтеграції в результаті перерозподілу прибутку між структурними підрозділами інтегрованої структури з'являється можливість понизити базу оподаткування щодо податку на прибуток. По-друге, у межах технологічного ланцюжка у компанії не виникає дебіторська і кредиторська заборгованість між підприємствами на різних стадіях виробництва, а отже, немає необхідності інвестувати фінансові ресурси в закупівлю додаткових ресурсів.

Таким чином, створення кластерів підприємств дозволяє задіяти наявні на території або в країні ресурси для прискорення зростання та посилення конкурентних позицій окремих регіонів і завдяки цьому «вбудовуватися» в економічні осі, що формуються. Забезпечуючи основу надзвичайного конкурентного успіху в окремих галузях бізнесу, підприємства, об'єднані у кластери, є яскраво вираженою характеристикою будь-якої економічної системи.

Отже, у результаті інтеграції активів у межах єдиного технологічного комплексу можна налагодити ефективний інформаційний обмін між виробничими ланками компанії, що дозволяє ефективно

управляти виробництвом продукту на всіх стадіях його створення. У свою чергу, це призводить до прискорення руху матеріальних потоків на різних етапах технологічного ланцюжка, сприяє організації ритмічного виробництва, що дає можливість усувати небажані простой, мінімізувати витрати на закупівлю і зберігання проміжних запасів.

Інтеграція активів сприяє поліпшенню інформаційного обміну між кластерооб'єднаними підприємствами. Це пов'язано передусім з тим, що кластеризовані фірми можуть отримати вигоду від об'єднання за рахунок спільного пошуку необхідної інформації про ціну на продукцію, про якість виробів, про інновації в технологіях виробництва. Крім вищезазначеного, необхідно зауважити, що інтеграція призводить до подолання так званої неповноти контрактів. Дійсно, при укладенні контракту представники компаній прагнуть обумовити всі аспекти співпраці і знайти такі формулювання, щоб надалі ті управлінські рішення й умови, які були прийняті, не змінювалися. Але під дією ринкового механізму умови продажу продукту та виробів і попит на них можуть змінюватися. Таким чином, довгостроковий контракт не може передбачити усі можливі альтернативи, навіть якщо контракт є повним.

Принципоно нове рішення цієї проблеми можливе у межах інтеграції виробничих процесів у кластері. Показовим прикладом цього є система руху матеріальних потоків у «відповідний термін». В основу роботи покладений принцип виготовлення деталей і комплектуючих на одній стадії в тій кількості і на той час, коли це потрібно для продовження виробництва на наступному етапі. Управляти таким процесом досить складно з єдиного центру, а пропонується інтегрована мережева структура поєднує в собі функціональні центри, що відповідають за кінцеві результати, які призводять до зниження витрат на управління запасами. За умов того, що на кожному етапі здійснюється автономний контроль якості, виключається вірогідність появи браку, а також скорочується термін тривалості кожної операції. Зниження витрат забезпечує кластерооб'єднаними підприємствами конкурентні переваги на ринку, що примушує конкурентів також здійснювати інвестиції в створення єдиного технологічного ланцюжка.

Відправним пунктом у створенні кластерних об'єднань має бути регіональне та міжрегіональне співробітництво підприємств певної галузі, визнаних навчальних закладів та науково-дослідних центрів, компетентних постачальників та сервісних підприємств. Очевидно, що для ефективного здійснення кластеризації необхідне чітке уявлення її сутності, методів та схеми взаємодії кластерних елементів між собою.

Серед основних напрямів розвитку кластерного підходу до розвитку регіональної економіки можна виокремити: 1) часткове фінансуван-

ня аналітичних досліджень структури кластера; 2) визначення цілей і напрямів його розвитку; 3) створення в кластерах регіональних центрів з обміну знаннями; 4) залучення зацікавлених організацій до спільних дій у рамках кластера; 5) реалізація програм сприяння виходу підприємств кластера на зовнішні ринки; 6) проведення спільних маркетингових досліджень; 7) підвищення ефективності програм професійної підготовки кадрів, у тому числі шляхом корегування навчальних планів закладів професійної освіти, спільної організації програм перепідготовки та підвищення кадрів, стажування [7, с. 12].

Регіональний економічний розвиток на основі стимулювання кластерів припускає ініціативу і спільні зусилля бізнесу та адміністрацій. Ролі, які повинні грати адміністрації та бізнес при розвитку інтеграційних процесів та утворенні кластерів підприємств, різні, але взаємодоповнюють одна одну. Роль адміністрації може полягати в підтримці та ініціюванні процесів активації кластерів. Регіональні адміністрації практично завжди дуже сильно залучені в діяльність бізнесу.

Отже, кластеризація регіональної економіки сьогодні стає інструментом подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, застою і змов між конкурентами, що прагнуть заблокувати позитивний вплив конкуренції. Але ж кластеризація регіональної економіки складається з агломерації усіх ланок промисловості, які конкурують і співпрацюють у регіональній мережі. Стратегія економічного розвитку доводить, що саме об'єднання підприємств у кластери дозволяє підвищити рівень інноваційності та конкурентоспроможності регіонів.

Література

1. Портер М. Э. Конкуренция : учебное пособие. / М. Э. Портер ; [пер. с англ.]. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. — 608 с.
2. Третяк В. П. Кластери підприємств / В. П. Третяк. — М. : Август-Борг, 2006. — 132 с.
3. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. — К. : Логос, 2004. — 751 с.
4. Там само.
5. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.sme.ukraine-inform.org.ua.
6. Стеченко Д. М. Кластеризація підприємств в умовах формування конкурентного середовища / Д. М. Стеченко // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — 2003. — Вип. 2. — С. 135–141.
7. Гуменюк О. І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О. І. Гуменюк // Економіка та управління національним господарством. — 2007. — № 2 (68). — С. 9–18.