

## ПРОБЛЕМА ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ ТЕОРІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто деякі аспекти кластерної теорії як одного з інструментів інноваційного розвитку вітчизняної економіки. На основі застосування генетичного підходу до аналізу поняття «кластер» виявлено його основні типи, що дозволяє здолати термінологічну плутанину в його визначенні.

**Ключові слова:** кластерна теорія, технологічний уклад, приватна власність, рекомбінована власність, генетичний підхід, індустріально (промислово)-ієрархічний кластер, інноваційно-мережний кластер.

В умовах посилення конкуренції між суб'єктами міжнародної економіки Україна стоїть перед необхідністю вдосконалення управління інноваційним розвитком регіонів на основі реалізації кластерного підходу, який припускає формування промислових кластерів, що є нині необхідною умовою глобальної конкурентоспроможності країн.

Кластерний підхід як інструмент інноваційного розвитку регіонів нині є найважливішою складовою регіональної економічної політики провідних індустріальних країн. Незважаючи на значну кількість досліджень цієї проблеми як вітчизняними [1], [2], так і зарубіжними вченими [3-7], практичне використання кластерного підходу для формування умови інноваційного розвитку територій ще недостатньо вивчені й оцінені вітчизняною практикою. Крім того, сама категорія промислового кластера нині продовжує залишатися дискусійною. Не сформована науково обґрунтована модель управління цим новим для економічної теорії об'єктом, відсутній необхідний методологічний і методичний інструментарій.

**Мета даного дослідження** – уточнити визначення поняття «кластер», визначити основні підходи до його класифікації і на підставі цього визначити основні типи кластерів.

Формування кластерної структури економіки й створення системи її розвитку є проміжним кроком на шляху становлення сучасної інноваційної економіки. В умовах конкурентної боротьби, що все більш ускладнюється, учасники кластера об'єднують свої ресурси й ресурси фінансових інститутів для створення нової продукції, досягнення більшої економічної ефективності й діставання доступу до нових технологій і нових ринків. Результатом діяльності кластера є дифузія інноваційної активності від одного суб'єкта господарських стосунків до іншого, тому кластери як інноваційні точки зростання можуть стати тією основою, на якій може бути сформована регіональна національна інноваційна система.

Засновником сучасної концепції кластерів і їх впливу на конкурентоспроможність є М. Портер. У ході своїх досліджень Майкл Портер проаналізував конкурентні можливості більше ста галузей у десяти країнах. Виявилось, що найбільш конкурентоздатні транснаціональні компанії зазвичай не розкидані несистемно по різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а іноді – навіть в одному регіоні країни.

Це пояснюється тим, що одна або декілька фірм, досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, поширює свій позитивний вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальше зростання конкурентоспроможності цієї компанії [2]. Він зробив висновок, що кластерна форма економічної взаємодії дозволяє добитися успіхів на глобальному

ринку не лише економічним суб'єктам, включеним у кластер, але і регіонам [3]. М. Портер визначає поняття «кластер» як групу взаємозв'язаних компаній, що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності й взаємодоповнюють один одного [3].

Таке нечітке визначення вказаного поняття зумовило досить широке його трактування дослідниками. У цілому розрізняються три широкі визначення кластерів, кожне з яких підкреслює основну рису його функціонування:

– це регіонально обмежені форми економічної активності усередині споріднених секторів, які зазвичай прив'язані до тих або інших наукових установ (НДІ, університетів тощо);

– це вертикальні виробничі ланцюжки; досить вузько визначені сектори, в яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, ланцюжок «постачальник – виробник – реалізатор – клієнт»). У цю ж категорію потрапляють мережі, що формуються навколо головних фірм;

– це галузі промисловості, визначені на високому рівні агрегації (наприклад, «хімічний кластер») або сукупності секторів на ще вищому рівні агрегації (наприклад, «агропромисловий кластер») [1].

При цьому дослідники, як правило, виділяють такі основні характеристики кластерів:

- географічна концентрація і / або функціональна взаємозв'язаність учасників;
- спеціалізація фірм – суб'єктів кластера;
- безліч економічних агентів, що беруть участь;
- активні канали діалогу і взаємодії; соціальна вбудованість;
- інноваційність [1].

Перераховані визначення поняття «кластер» і основні його характеристики не дозволяють визначити принципову економічну суть кластера, яка відрізняє його від усіх інших форм економічної взаємодії економічних суб'єктів (консорціумів, концернів, холдингів, мереж, стратегічних альянсів, бізнес-інкубаторів, логістичних центрів, фінансово-промислових груп і так далі).

До сутнісних елементів, що специфікують поняття «кластер» слід віднести: по-перше, «прикріпленість» кластера до певного регіону, а по-друге, різноманіття економічних статусів учасників кластера – це можуть бути і комерційні підприємства, і державні установи, і громадські організації, і так далі. Слід погодитися з визначенням цього поняття, яке базується на визначенні М. Портера, але уточнює його, акцентуючи на відмінності від інших форм економічної взаємодії. «Кластер – це одна з форм взаємодії економічних суб'єктів різних статусів, що функціонують в одному економічному регіоні й пов'язані між собою стосунками, у тому числі й рекомбінованою власністю, яка створюється з метою досягнення конкурентоспроможності своїх учасників на глобальному ринку. Таким чином, саме стосунки власності автор, слідом за професором Колумбійського університету (США) Д. Старком, вважає тим економічним механізмом, який створює і скріплює кластери, які реально діють» [6].

На основі урахування відносин власності як економічної основи кластера і характеристики його з точки зору приналежності до технологічного укладу, на наш погляд, можна виділити два основні типи кластерів: індустріально (промислово)-ієрархічний та інноваційно-мережевий кластери. Вони відрізняються як організаційно економічною формою, так й економічною основою. Для індустріально (промислово)-ієрархічного кластера характерна приватна власність і вертикально-ієрархічна організація його структурних елементів. Для інноваційно-мережевого кластера властиві плоска мережна структура організації суб'єктів кластера і рекомбінована власність.

У цьому випадку під рекомбінованою власністю розуміється форма організаційної гнучкості, наслідуючи яку актори реагують на невизначеність організаційного середовища

за допомогою диверсифікації своїх активів, а також шляхом перевизначення і рекомбінування ресурсів. У своїй крайній формі, це спроба зберегти й іменувати ресурси, відносно яких існує більш ніж один стандарт обґрунтування й оцінювання використання. Взаємне накладення декількох режимів власності в умовах невизначеності не просто означає те, що декілька власників намагаються по-різному використовувати ресурси фірми, але швидше те, що ці декілька режимів власності забезпечують фірмі декілька шляхів отримання цих ресурсів [6].

Така власність характерна для найбільш просунутих виробництв п'ятого технологічного укладу. Технологічною складовою змісту такого укладу є: електронна промисловість, комплексна автоматизація виробництва, інформаційних технологій і комунікацій, виготовлення конструкційних матеріалів з цими властивостями, Використання газу як основного енергоносія, перевезення повітряним і трубопровідним транспортом, біотехнологія, генна інженерія, космічна техніка і так далі.

Структурним ядром цього укладу є постіндустріальна корпорація, яка відрізняється від традиційної індустріальної корпорації тим, що виникла і затвердилася у рамках другого й третього технологічних укладів. Характерною рисою індустріальної корпорації є її здатність забезпечувати розвиток виробництва в умовах, коли працівники не володіють засобами виробництва і не можуть самостійно їх використовувати. Основу такої корпорації складає приватна капіталістична власність.

Зростання продуктивності праці в такій корпорації досягається завдяки організації масового виробництва. У сучасних умовах основним виробничим ресурсом є інформація і знання, а споживання набуває все більш індивідуалізованого характеру. У цих умовах форма з'єднання робітника з умовами праці міняється. Приватно-капіталістична власність трансформується в рекомбіновану власність. Вона є перехресною власністю підприємства. Для неї властиві складна взаємозалежність активів, нечітке визначення прав власності, при цьому економічні агенти не розділяють свої права на активи.

Така власність не дезагрегована, вона розмита. Відмінною рисою розвитку рекомбінованої власності є її розвиток через два паралельні процеси: децентралізовану реорганізацію активів і централізоване управління пасивами. З одного боку, децентралізована реорганізація відтворює взаємно перетяту мережу стосунків власності усередині підприємств, з іншого – консолідацію боргових зобов'язань, перетворює приватні борги на громадські зобов'язання. Ці два процеси взаємопов'язані. Зіткнення конкуруючих принципів породжує організаційну диверсифікацію, це у свою чергу підвищує адаптивні здібності структур, основу яких складає рекомбінована власність [6].

Рекомбінована власність викликана до життя низкою чинників, що чітко позначилися останнім часом. До них слід віднести, передусім, змінювані якості самого працівника, нові характеристики діяльності, організаційні принципи, що визначають внутрішню структуру компанії і супідрядні складові її елементи. Вона є економічною основою мережної структури, характерної для цього укладу. В умовах мережної економіки починає діяти закон збільшуваної граничної прибутковості й ефективно працювати позитивний зворотний зв'язок [7].

Серед принципів управління набуває поширення принцип «модульної організації». Така організація є сукупністю мобільних груп, така невелика мобільна група представляється найбільш адекватною формою взаємодії творчих осіб. Для процесу роботи, що є основною формою життєдіяльності компанії, властиве перенесення акценту з окремих виробничих операцій на процес створення продукту в цілому. При цьому головною є не стільки модифікація матеріального результату праці, скільки вдосконалення тих процесів, що обумовлюють його створення. Відповідно до цього діяльність корпорації стає усе більш скоординованою з точки зору єдиної загальної мети, але все більш індивідуалізованою з точки зору форми залучення до неї конкретного працівника.

Широке поширення одержала автономізація, коли на робітників і службовців поширюється гнучкий графік робочого часу, вільне планування й алгоритмізація трудових операцій, вибір програм і методів виконання завдань, що пом'якшує регламентацію і стандартизацію праці, змінює статус працівника і розвиває його здатність до раціоналізації своєї праці й передбачення трудового процесу. Виник якісно новий тип організаційної діяльності, за якими закріпився термін «команда», що має принципові переваги в сучасних умовах. З одного боку, найбільш повно Використовується прагнення творчих працівників до нововведень й ініціатив, процес прийняття відповідальних рішень переноситься на максимально можливий низовий рівень. З іншого боку, невелика мобільна група представляється найбільш адекватною формою взаємодії творчих особистостей.

Через властиві зміни сучасні організації не просто стають гнучкішими, вони перетворюються на «віртуальні» системи мереж, в «суму контрактів» між постачальниками, фахівцями, споживачами й суспільством у цілому. Оскільки організації є усе більш «невидимі» й «невідчутні», докорінно міняється система управління: зникають традиційні можливості дії на співробітників. Абсолютна більшість людей, що працюють на корпорацію, не підкоряються більше безпосереднім наказам керівництва. Не структура, а стосунки стають джерелом влади. При цьому власне фінансові стосунки грають усе більш підлеглу роль. Сенс дій, репутація, розвиток компетенції, задоволеність – ось та мова, на якій розмовляють члени «віртуальних організацій».

Грунтуючись на проведеному в статті аналізі визначень поняття «кластер», наданих різними дослідниками, автор виділяє ряд основних елементів, що дозволяють провести специфікацію кластерів. По-перше, фірми, що належать кластеру, обов'язково взаємодіють (прямо або побічно). Крім того, серед кластерних взаємозв'язків велике значення мають мережні стосунки, які обумовлюють отримання додаткового ефекту для задіяних у кластері сторін.

Другим обов'язковим елементом будь-яких кластерів є наявність географічно близьких груп взаємопов'язаних компаній. Спільне місце розташування компаній сприяє формуванню й збільшенню переваг створення вартості, що визначають ефективність мережної взаємодії фірм.

Проте цих елементів недостатньо, щоб здолати термінологічну плутанину у визначенні поняття «кластер». Аналізуючи це поняття, необхідно застосовувати генетичний підхід, що припускає аналіз цього явища з урахуванням його співвіднесеності з технологічними устроями, які розрізняються за рівнем розвитку. З урахуванням цього підходу слід виділити два основні типи кластерів: індустріально (промислово)-ієрархічний і інноваційно-мережний кластери.

Отже, закономірним є той факт, що концепція кластерів була розроблена в умовах затвердження п'ятого технологічного укладу в передових, найбільш розвинених країнах, коли кластер «отримав» адекватну собі організаційну структуру й економічну основу у вигляді плоскої мережної структури й рекомбінованої власності, що є третім і четвертим елементами, які дозволяють класифікувати кластери.

Таким чином, кластерний підхід – це, перш за все, синтез теорії з новою управлінською технологією, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність як окремого регіону або галузі, так і забезпечити сталий розвиток національної економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Цихан Т.В. // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 74-81.
2. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку : [навчальний посібник] / Стеченко Д.М. – К. : Вища шк., 2002. – 254 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / Портер М. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.

4. Прайс В. Концептуальні підходи до формування кластерів на Хмельниччині / В. Прайс // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 25-26.
5. Миграян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров [Электронный ресурс] / Миграян А.А. – Режим доступа : <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.
6. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма / Д. Старк // Вопросы экономики. – 1996. – № 6. – С. 4–26.
7. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82-88.

*А.Н. Шевченко*

**Проблема применения кластерной теории в условиях трансформации украинской экономики**

В статье рассмотрены некоторые аспекты кластерной теории как одного из инструментов инновационного развития отечественной экономики. На основе применения генетического подхода к анализу понятия «кластер» выявлены его основные типы, что позволяет преодолеть терминологическую путаницу в его определении.

**Ключевые слова:** кластерная теория, технологический уклад, частная собственность, рекомбинированная собственность, генетический подход, индустриально (промышленно)-иерархический кластер, инновационно-сетевой кластер.

*A.N. Shevchenko*

**The Cluster Theory For Transformation Of The Ukrainian Economy**

The author analyses some aspects of the cluster theory as one of the instruments of innovation development of the domestic economy. Using the genetic approach to this end the author determines the main types of the notion «cluster», which makes it possible to get rid of the terminological confusion in its definition.

**Key words:** cluster theory, technological mode, private property, recombinant property, industrial and hierarchical clustering, genetic approach, innovation networks, innovation clusters.

*Стаття надійшла до редакції 05.04.2013.*