



Рисунок 2. Динаміка рівнів державної підтримки сільського господарства України, млн. грн.

сування якої не передбачає обмежень з боку СОТ, характеризується не лише для країн ЄС. Це стосується і інших розвинених країн. Так, наприклад, частка державного фінансування, що входить до «зелених» програм розвитку становить в Австралії 91% від загальної суми, а у США – 77%. У країнах ЄС, Бразилії, Канаді частка цих програм перебуває в межах 50 – 60% від загальної підтримки, тоді як в Україні – 75% від загальної підтримки – це «жовті» програми підтримки, і лише 25% – «зелені». Разом із тим спостерігається тенденція до зростання «зеленої скриньки» (рис. 2).

#### Висновки

Отже, у перспективі варто очікувати збільшення фінансування розвитку соціальної і ринкової інфраструктури, дорадництва, професійної освіти, науково-дослідних робіт, селекції в рослинництві та тваринництві, охорони земель та екологічної безпеки, розвитку депресивних територій тощо.

Таким чином, основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери є власні кошти – амортизаційні відрахування, прибуток. Зростає необхідність використовувати систему економічних важелів регулювання інвестиційної діяльності довгострокового характеру: грошово-кредитну; цінову; митну політику; різноманітно-

го роду дотації та субсидії. Зважаючи на зобов'язання, що Україна має перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки потрібно поступово скорочувати програми «жовтої скриньки» з переходом до програм «зеленої скриньки».

#### Список використаних джерел

1. Калюжна Ю.П. Внутрішні та зовнішні джерела фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю.П. Калюжна // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3(7). – С.235–239.
2. Євстаф'єва А.Г. Особливості інвестиційної діяльності в АПК України / А.Г. Євстаф'єва // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 134–137.
3. Ковальов В.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкового розвитку аграрної сфери: [дис. канд. екон. наук: 08.01.01] / В.В. Ковальов; Дніпропетровський держ. аграрний ун-т. – Д., 2005. – 232 арк.
4. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.
5. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка [та ін.]; ННЦ «Ін-т аграр. економіки». – К.: [ННЦ ІАЕ], 2011. – 1008 с.

С.М. НИКОЛАЄНКО,  
асистент, Національний університет харчових технологій

## Кластеризація економіки як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності галузі

*В статті автором розглядаються ефективні механізми підвищення конкурентоспроможності галузі, запропоновано створення кластеру, як одного із таких механізмів.*

*Автор розглядає кластер як стійке партнерство взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб який може мати потенціал, що перевищує про-*

*сту суму потенціалів окремих складових. Цей приріст виникає як результат співпраці і ефективного використання можливостей партнерів протягом тривалого періоду, поєднання кооперації і конкуренції.*

*В статті проаналізовані різні сценарії побудови кластера та визначено найбільш сприятливі для сучасного ста-*

ну економіки України і запропоновано можливі механізми фінансування створення кластеру.

**Ключові слова:** кластер, механізм, конкурентоспроможність, інтеграція, фінансування, моделі, моніторинг

*В статье автором рассматриваются эффективные механизмы повышения конкурентоспособности отрасли, предложено создание кластера, как одного из таких механизмов.*

*Автор рассматривает кластер как стойкое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных личностей, который может иметь потенциал, превышающий простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Этот прирост возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров на длительном периоде, сочетания кооперации и конкуренции.*

*В статье проанализированные разные сценарии построения кластера и определено наиболее благоприятные для современной экономики Украины и предложены возможные механизмы финансирования создания кластеру.*

**Ключевые слова:** кластер, механизм, конкурентоспособность, интеграция, финансирование, модели, мониторинг

*In the article an author is examine the effective mechanisms of increase of competitiveness of industry, creation to the cluster is offered, as one of such mechanisms.*

*An author examines a cluster as proof partnership of associate enterprises, establishments, organizations, individuals can have potential that exceeds the simple sum of potentials of separate constituents. This increase arises up as a result of collaboration and effective use of possibilities of partners on the protracted period, combination of co-operation and competition.*

*In the article the different scenarios of construction of cluster are analysed and certainly most favorable for modern the economies of Ukraine of it are offered possible mechanisms of financing of creation to the cluster.*

**Keywords:** cluster, mechanism, competitiveness, integration, financing, models, monitoring

**Постановка проблеми.** Україна повинна зайняти гідне місце в світовій спільноті. Необхідна умова цього – розвиток нової української економіки, підвищення ефективності і конкурентоспроможності українських підприємств. В умовах жорстокої конкуренції на світових ринках співпраця і спільний пошук оптимального шляхів розвитку є єдино можливіми для українських підприємств.

У цих умовах перед національною промисловістю стоять непрості завдання: треба забезпечити конкурентоспроможність як в боротьбі за вітчизняного споживача, так і за нові світові сегменти ринку. Для вітчизняного виробника ситуація посилюється багатьма українськими проблемами об'єктивного і суб'єктивного характеру. Наприклад, має місце ви-

переджаюче зростання тарифів на енергоносії, заробітної плати і інших чинників, що визначають витрати, по відношенню до продуктивності праці. У цих умовах для багатьох компаній знижується і без того невисока рентабельність.

Сьогодні в економіці України і її регіонів, в окремих компаніях необхідно знаходити ефективні рішення, що забезпечують підвищення продуктивності. Природними заходами по забезпеченню належної конкурентоспроможності є прийняття інноваційних стратегій на всіх рівнях – державному, регіональному, галузевому, на рівні компанії і підприємств.

**Аналіз досліджень та публікації з проблеми.** Над проблемою дослідження окремих питань розвитку ефективного механізму підвищення конкурентоспроможності галузі у вітчизняній науці працювало низка вчених, окремі питання створення кластера розглядалися у працях Войнаренко М.П., Геєць В.М., Семиноженко В.П., Соколенко С.І.

**Мета статті** полягає у всебічному осмисленні, висвітленні кластеру, як ефективного механізму підвищення конкурентоспроможності галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Зростання консолідації виробників і постачальників, глобалізація виробництва і логістики, підвищення вимог до якості, логістики організації виробництва, застосування сучасних виробничих і управлінських технологій – все це змушує шукати нові форми взаємодії і підштовхує суб'єкти бізнесу до активного включення в сучасні інтеграційні процеси.

Кластер – інструмент підвищення конкурентоспроможності Світовий досвід дає приклади підвищення конкурентоспроможності територій і виробничих комплексів шляхом реалізації орієнтованої для кластера регіональної політики. Тобто під кластером слід розуміти територіально-галузеве партнерство підприємств і організацій, об'єднане інноваційною програмою впровадження передових виробничих, інжинірингових і управлінських технологій з метою підвищення конкурентоспроможності учасників кластера.

При цьому треба враховувати, що кожен з учасників вирішує свої характерні завдання, що визначаються його статутними, програмними, нормативними документами. Але в межах регіону влада, бізнес і суспільство можуть знайти коло загальних завдань.

Кластер як стійке партнерство взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб може мати потенціал, який перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Цей приріст виникає як результат співпраці і ефективного використання можливостей партнерів протягом тривалого періоду, поєднання кооперації і конкуренції.

Компанії вииграють, маючи можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати, спільно використовуючи одні і ті ж послуги і постачальників. Учасниками кластерів є виробники і постачальники, інжинірингові і консалтингові фірми, науково-дослідні організації і ВНЗ, кредитні організації і банки, інфраструктура адміністрації регіонів і професійні і суспільні організації. Постійна взаємодія сприяє фор-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мальному і неформальному обміну знаннями, співпраці між організаціями з взаємодоповнюючими активами і професійними навиками. Утворення так званої «критичної маси» компаній в кластері служить стимулом-реакцією для подальшого залучення в кластер нових компаній, інвестицій, послуг і постачальників, а також підтримує процеси формування власних професійних кадрів.

У багатьох розвинених країнах галузеві кластери стали звичною формою організації бізнесу-співтовариств. Як характерні приклади можна назвати автомобільний (Північний Рейн-Вестфалія, Німеччина), хімічний (Сінгапур), біотехнологічний (Швеція), продуктовий (Арізона, США), телекомунікацій (Італія), аерокосмічний (Іспанія) кластери.[2]

Як правило, кластери спрямовані на досягнення наступних цілей:

- підвищення конкурентоспроможності учасників кластера за рахунок впровадження нових технологій;
- зниження витрат і підвищення ефективності відповідних наукомістких послуг за рахунок ефекту синергії і уніфікації підходів в логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях, менеджменті якості і т.д.;
- забезпечення зайнятості в умовах реформування крупних підприємств і аутсорсинга;
- консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в різних органах влади.[3]

Проведені дослідження показують, що кластери стимулюють значне підвищення продуктивності і впровадження інновацій.

Серед чинників, що мотивують інтеграцію різних форм і організацій в галузевий кластер, можна відзначити наступні:

- погоджені вимоги головних партнерів до своїх постачальників і дилерів;
- зниження витрат на впровадження нових технологій за рахунок ефекту масштабу;
- ефективніший характер колективних інновацій в наукомістких галузях, включаючи ко-дизайн при вертикальній інтеграції і горизонтальну кооперацію при аутсортингу;
- збільшення потенційного ринку інжинірингових і консалтингових послуг, у тому числі для малих підприємств, за рахунок впровадження субконтракту при виконанні комплексних проектів і програм;
- розширення доступу до інформації про потреби ринку і просування продукції і послуг малого бізнесу на ринок крупних підприємств;
- підвищення можливості підприємств, у тому числі малих, до залучення інвестицій і грантів;
- ефективніша система виходу на зарубіжних партнерів і нові ринки.

Існуючі кластери характеризуються різними моделями моніторингу і механізмами ухвалення рішення.

Побудова кластера може здійснюватися в трьох сценаріях:

- «зверху до низу», тобто з першочерговим утворенням органів дорадчої координації і моніторингу, визначенням стратегії кластера в цілому і його ресурсною підтримкою;

- «від низу до верху», тобто вибудовування окремих проектів і програм, інтегруючих потенційних учасників кластера;

- змішаний варіант, коли паралельно в часі поєднуються обидва підходи. Третій сценарій представляється найбільш прийнятним для справжнього етапу розвитку економіки України.

Природно україн важливими є механізми фінансування кластера.

Серед найбільш значимих статей витрат на діяльність кластера слід зазначити:

- витрати на створення кластера;
- витрати на розвиток інфраструктури і її підтримку;
- витрати на окремі проекти і програми кластера.[5]

Фінансування створення кластера, як правило, ведеться на основі бюджетних ресурсів або крупного спонсора (це можуть бути, наприклад, кореневі підприємства кластера).

Фінансування інфраструктури і окремих проектів в кластерах здійснюється як на основі змішаного фінансування – внески підприємств – учасників кластерів (або відповідних проектів) і бюджетного фінансування (Німеччина), так і у відсутності або з мінімальною участю бюджетних ресурсів (Великобританія).

Для України можливий варіант інтеграції ресурсів за рахунок вкладів учасників і фінансування із засобів різних спеціалізованих програм і фондів. Можна зробити висновок, що кластеризація економіки – один з ефективних засобів вирішення тих масштабних завдань, які стоять перед Україною.

### Висновки

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, слід зазначити: практичне значення досліджень полягає у використанні кластерного підходу для сприяння росту зайнятості; зростання інвестування промислових підприємств; упровадження інновацій; підвищення рівня конкурентоспроможності країни та її регіонів.

Процес кластеризації супроводжується реалізацією загальнодержавної політики, спрямованої на підтримку науково-технічного прогресу, інноваційного розвитку країни, проведенням фінансово-економічних, адміністративних, регуляторних реформ, розробкою загальнонаціональних та регіональних стратегій розвитку території. Світовий досвід кластеризації може стати в нагоді Україні – для її подальшого економічного розвитку.

### Список використаних джерел

1. Портер М «Міжнародна конкуренція : пер з англ./М.Портер: під редакцією В.Д.Щетиніна. М.:Міжнародні відносини,1993.901с.
2. Сіразетдинов Р.Т.,Бражкіна А.А. «Універсальна структурна модель типового економічного кластера» Управління великими системами, випуск 29.
3. Мицюк С. «Розвиток кластерів в національній економіці,як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності» Вісник київського національного університету імені Т.Шевченка.123/2011.
4. Сіразетдинов Т.К.,Родіонов В.В. Сіразетдинов Р.Т., «Динамічне моделювання економіки регіону.–Казань,Вид-во «Фен», 2005–320с.
5. Г.Р. Хасаєв, Ю.В. Михеев «Кластеры:Через партнерство к будущему».