

УДК 334.73

Смоленюк Р.П.,  
к.е.н., доцент, в.о. ректора  
ПВНЗ Хмельницький економічний університет

## ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНО-КООПЕРАТИВНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

**Постановка проблеми.** У ході реалізації аграрної реформи в сільському господарстві України виникло багато різних за розмірами, здебільшого дрібних господарських формувань на приватній основі. Враховуючи складність сільськогосподарського виробництва, приватні товаровиробники, як свідчить практика, не можуть одночасно приділяти увагу і виробництву, і комерційній діяльності, пошуку й придбанню ресурсів та послуг за прийнятними цінами. Іншою проблемою є неможливість впроваджувати прогресивні технології і забезпечувати ефективну діяльність в умовах дрібнотоварного виробництва. Для забезпечення конкурентоспроможного їх функціонування виникає необхідність розробки стратегії їх розвитку на перспективу. Однією з умов забезпечення і успішного функціонування дрібнотоварних формувань є проведення укрупнення масштабів виробництва і сфери обслуговування за рахунок здійснення кооперації і кластеризації

Кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності. В їх об'єднаннях сільськогосподарські товаровиробники можуть ефективно працювати в умовах, коли держава відійшла від таких функцій, як заготівля, збут та переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення та підтримка виробничої інфраструктури тощо. Найбільш ефективним є створення товаровиробниками повністю ними контрольованих кооперативних об'єднань, так як, діючи на ринку відокремлено, вони не мають реальної перспективи.

**Аналіз останніх результатів досліджень і публікацій.** Аналіз літературних джерел, в яких розглядаються питання розвитку і становлення кооперації, свідчить про те, що дана проблема завжди привертала увагу вчених. Серед теоретиків кооперації чільне місце посідають М.І.Туган-Барановський і О.В.Чаянов. Наприкінці 80-х років активізувалися дослідження щодо відродження і становлення кооперативних відносин на селі. Вони стали предметом уваги багатьох дослідників і в Україні, і за її межами. Цій темі присвятили свої праці вчені-аграрники: І.М.Буздалов, В.В.Гончаренко, В.В.Зіновчук, О.В.Крисальний, М.Й.Малік, В.Я.Месель-Веселяк, Л.В.Молдаван, О.М.Онищенко, П.Т.Саблук, В.В.Юрчишин та інші.

Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій економічної політики й підвищення конкурентоспроможності країн, регіонів є також загальноновизнаним. Ідея про те, що успіхи національної економіки та її конкурентоспроможність залежать в основному від локальної концентрації спеціалізованих галузей, простежується у роботах А. Маршалла, І. Толенадо, Д. Сольє, М. Портера. Для обґрунтування кластеризації економіки корисними є результати робіт зарубіжних авторів з кластеризації: Т. Андерсона, В. Елшера, М. Енрайта, В. Прайса, М. Превезера, С. Розенфельда, Е. Фрезера, С. Хартмана, Г.Шмітца.

У радянській економічній науці в працях Н. Булатової, О. Дишканта, О. Ілларіонова, В. Кістанова, А. Манюшиса, Г. Марченко, О. Мітрохіної, В. Новикова, Ю. Рябченюка, М. Шерешеві, Д. Ялова кластерний підхід був закладений в основу понять "науково-виробничий комплекс" і "територіально-виробнича кооперація", прогресивних просторових форм реалізації народногосподарських цільових програм.

Адаптацією зарубіжних і вітчизняних концепцій кластерів до українських реалій, стали результати досліджень, які провели: О. Азарян, О. Амоша, Є. Безвужко, О. Богма, М. Войнаренко, Н. Волкова, В. Геєць, В. Гусєв, В. Дикань, О. Длугопольський, В. Дубницький, З. Козир, В. Ляшенко, М. Малий, Л. Марков, Н. Меркулов, О. Мігранян, Ж. Мінгальова, К. Некрасова, С. Осадчук, Л. Петкова, Г. Полевик, Г. Семенов, С. Соколенко, Д. Тюкаєв, В. Чужиков.

Слід відзначити, що і кооперативні форми організації сільськогосподарських підприємств і кластерні формування перебувають ще на початковій стадії розвитку і проявляються в різноманітних формах, що підтверджує актуальність теми даної наукової статті і доцільність продовження дослідження проблем зазначеного напрямку.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування доцільності укрупнення виробництва на основі його кооперації і кластеризації, визначення сутності кооперативів і кластерів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В даний час у реформованому сільському господарстві України, як свідчить проведений аналіз даних таблиці 1, нараховується 56133 господарюючих суб'єктів. в їх кількісній структурі майже дві третини припадає на фермерські

господарства, 13,8 % займають господарські товариства, 7,4 % - приватні підприємства, 1,6 % - виробничі кооперативи і лише 0,6% в структурі займають державні підприємства.

Таблиця 1

**Структура і кількість діючих господарюючих суб'єктів у сільському господарстві України**

(станом на 1 липня)

| Показник                               | 2009 р. |                            | 2010 р. |                            | 2011 р. |                            |
|--|---------|----------------------------|---------|----------------------------|---------|----------------------------|
|  | одиниць | у % до загальної кількості | одиниць | у % до загальної кількості | одиниць | у % до загальної кількості |
| Усього                                 | 57152   | 100,0                      | 56493   | 100,0                      | 56133   | 100,0                      |
| Господарські товариства                | 7819    | 13,7                       | 7769    | 13,8                       | 7757    | 13,8                       |
| Приватні підприємства                  | 4333    | 7,6                        | 4243    | 7,5                        | 4140    | 7,4                        |
| Виробничі кооперативи                  | 1001    | 1,7                        | 952     | 1,7                        | 905     | 1,6                        |
| Фермерські господарства                | 42101   | 73,7                       | 41726   | 73,8                       | 41488   | 73,9                       |
| Державні підприємства                  | 345     | 0,6                        | 322     | 0,6                        | 311     | 0,6                        |
| Підприємства інших форм господарювання | 1553    | 2,7                        | 1481    | 2,6                        | 1532    | 2,7                        |

Джерело: авторська розробка

Аналіз кількісних змін показує, що протягом трьох останніх років спостерігається незначне зменшення кількості суб'єктів господарювання, притому у розрізі всіх їх видів. Основною причиною скорочення їх кількості є природний процес банкрутства і приєднання відсталих підприємств, що в ринковій економіці є закономірним явищем. В результаті за рахунок ринкових важелів і механізмів відбувається процес укрупнення виробництва, як важливої умови його конкурентоспроможності.

Результат групування сільськогосподарських підприємств України за розмірами земельних угідь представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств України за розміром сільськогосподарських угідь**

станом на 1 липня 2011 року

| Показник   | Кількість підприємств/ |                            | Площа сільськогосподарських угідь |  |
|--|------------------------|----------------------------|-----------------------------------|--|
|  | одиниць                | у % до загальної кількості | тис. га                           | у % до загальної площі сільгосп. угідь |
| Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя    | 48256                  | 86,0                       | 21570,6                           | 100,0                                  |
| у т.ч. площею, га                                    |                        |                            |                                   |  |
| до 5,0   | 5639                   | 10,1                       | 17,8                              | 0,1                                    |
| 5,1–10,0   | 3983                   | 7,1                        | 31,4                              | 0,1                                    |
| 10,1–20,0  | 4897                   | 8,7                        | 75,6                              | 0,4                                    |
| 20,1–50,0  | 13535                  | 24,2                       | 512,2                             | 2,5                                    |
| 50,1–100,0   | 4895                   | 8,7                        | 350,0                             | 1,6                                    |
| 100,1–500,0  | 7195                   | 12,8                       | 1757,4                            | 8,1                                    |
| 500,1–1000,0   | 2595                   | 4,6                        | 1870,4                            | 8,7                                    |
| 1000,1–2000,0  | 2549                   | 4,5                        | 3664,8                            | 16,9                                   |
| 2000,1–3000,0  | 1304                   | 2,3                        | 3188,8                            | 14,8                                   |
| 3000,1–4000,0  | 640                    | 1,2                        | 2206,3                            | 10,2                                   |
| 4000,1–5000,0  | 355                    | 0,6                        | 1577,9                            | 7,3                                    |
| 5000,1–7000,0  | 342                    | 0,6                        | 1975,2                            | 9,2                                    |
| 7000,1–10000,0                                       | 175                    | 0,3                        | 1456,0                            | 6,7                                    |
| більше 10000,0                                       | 152                    | 0,3                        | 2886,8                            | 13,4                                   |
| Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь | 7877                   | 14,0                       | x                                 | x                                      |

Джерело: авторська розробка

Аналіз даних таблиці 2 показує, що серед всієї кількості аграрних підприємств 7878 господарств (14%) не мали сільськогосподарських угідь, 5639 господарств (10,1%) мали в своєму користуванні до 5 га, а в 152 суб'єктів господарювання (0,3%) площа земельних угідь перевищує 10 тис. га. За кількістю

господарських одиниць найбільшою є група – 13535 підприємств (24,2 %), в яких закріплено 20,1 – 50 га, а за кількістю загального масиву землі найбільшою група - 2549 господарств (16,5%), які мають в своєму розпорядженні 1000,1 – 2000 га землі.

Дослідження і практика підтверджують, що велике виробництво завжди буде ефективнішим, ніж мале. Але сільськогосподарське виробництво має свою специфіку, свої особливості, завдяки яким збільшення виробництва у сільському господарстві не завжди є ефективним. З цього приводу О.В.Чаянов зазначав: "Сама природа сільськогосподарського підприємства ставить межу його збільшенню, через що кількісні виявлення переваг великого господарства над дрібним ніколи в хліборобстві не можуть бути особливо великі"[1, с. 35]. І сама кооперативна форма в найбільшій мірі відповідає природі і особливостям аграрного виробництва. Як було відзначено, "...кооперація селянська являє собою дуже досконалий варіант селянського господарства, який дозволяє дрібному товаровиробникові, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити з свого організаційного плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має безсумнівні переваги над дрібною, і організувати їх спільно з сусідами до розмірів цієї великої форми виробництва. А об'єднаний в кооперативні організації селянин, становить силу, яка не зустрине собі рівних"[1, с. 61].

Ці пророчі слова підтверджуються світовим досвідом. Зараз будь-якій країні з ринковою економікою кооперативному сектору належить особлива роль. Сільськогосподарські кооперативи всюди, де вони існують, є найбільш масовими господарськими організаціями. За даними Міжнародної організації праці, в світі близько 20% населення є членами одного або декількох видів сільськогосподарських кооперативів. Практично стовідсоткова участь сільських господарів в кооперативах традиційна для країн Північної Європи, Нідерландів, Ірландії, Китаю, Японії [2, с. 159]. В більшості держав континентальної Європи в кооперативи об'єднані приблизно 80% всіх фермерських господарств [3, с. 98; 4, с. 88]. В США, за різними оцінками, від 60 до 80% фермерських господарств є членами кооперативів. Приблизно така ж картина спостерігається й в Канаді та Австралії. Трохи меншого розповсюдження отримали кооперативи в Великобританії та Італії, де в них беруть участь близько 35-40% всіх фермерських господарств [5, с. 44].

На кінець 80-х років в 12 країнах ЄЕС на частку кооперативів припадало 82% збуту сільськогосподарської продукції. Таким чином, кооперація є наймасовішою економічною організацією і нараховує в своїх рядах більше 800 млн. членів [6, с. 35].

При дослідженні проблеми кооперації в аграрному секторі економіки, часто користуються термінами "кооперація", "кооператив". Слід відмітити, що термін "кооперація" являє собою широке поняття, яке об'єднує різні сторони, явища життя, а тому не існує визначення кооперації, яке було б універсально прийнятним.

Кооперація в будь-який час свого існування завжди виконувала дві функції: соціальну, захищаючи інтереси працюючих, і економічну, об'єднуючи власність, кошти, працю і організовуючи виробництво. Звідси кооперація – це результат невід'ємного єднання господарської діяльності виробників з економічною теорією [7, с.19.].

Тому, під терміном "кооперація" слід розуміти, з одного боку, широкий соціальний кооперативний рух, суспільну діяльність в формі розробки проектів кооперативних законів і установ, в реалізації кооперативних принципів і ідей, метою яких є створення і розвиток різних кооперативних законів. З іншого боку, кооперація являє собою об'єднання неозначеної кількості членів, які утворюють кооператив для відповідної господарської мети.

В економічній літературі термін "кооперація" означає два різних явища. По-перше, кооперація – загальна форма організації праці, необхідний спосіб формування єдиної, ефективно функціонуючої системи суспільного виробництва, яка доповнює розподіл праці і його спеціалізацію і разом з ним виражає процес усупільнення.

За визначенням К.Маркса, кооперація являє собою ту форму праці, при якій багато осіб планомірно працюючи поруч і у взаємодії один з одним в одному й тому ж процесі виробництва або в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва. Це загальна форма, яка лежить в основі кожного суспільного ладу, спрямованого на збільшення продуктивності суспільної праці, і яка в кожному з них отримує дальшу специфіку [8, с. 234-236. ].

По-друге, термін "кооперація" означає особливу форму організації виробництва, яка являє собою підприємство, асоціацію осіб, добровільно об'єднаних для досягнення спільної господарської мети. Така форма не носить загальної закономірності, вона виникає на відповідному етапі розвитку суспільного виробництва і є конкретним виразом його усупільнення. Кооперація, як господарське підприємство, завжди ґрунтується на кооперативній власності. В цьому розумінні поняття "кооперація" близьке до поняття "кооператив" [9, с.31].

Кооператив, як було зазначено в роботах Зіновчука В.В. – це асоціація осіб, добровільно об'єднаних для досягнення спільної мети шляхом створення підприємства, забезпеченого необхідним капіталом із пайових внесків кожного, хто погодився справедливо нести долю ризику і отримувати відповідну долю прибутку даного підприємства, а також брати активну участь в його функціонуванні [10, с.18].

Виходячи з вище наведених визначень, можна сказати, що кооператив – це підприємство, яке створюють, фінансують і яким керують та володіють ті, кого воно обслуговує.

Світовий досвід свідчить про те, що існує два види сільськогосподарських кооперативів: кооперативи виробників і виробничі кооперативи. В переважній більшості країн виробничі кооперативи в сільському господарстві не отримали значного розповсюдження, а через специфіку виробничого процесу являють собою об'єднання фермерських господарств [11].

Кооперація в сільському господарстві виконує подвійну функцію – економічну і соціальну. На основі об'єднання зусиль окремих товаровиробників створюються умови для більш ефективного і стабільного виробництва, оскільки об'єднання виробничого потенціалу підвищує рівень виробництва, зменшує невпевненість і ризик, характерний для сільськогосподарського виробництва [11].

Таким чином, сільськогосподарська кооперація дає можливість поліпшити становище сільських товаровиробників в умовах ринку, зберегти для них сприятливі комерційні умови, зменшити диктат галузей переробки і торгівлі, які традиційно ще зберігають за собою монополізм, і захистити від структур приватного бізнесу, що з'явився як посередницька ланка між споживачами і виробниками сільськогосподарської продукції і привласнив значну частину прибутку останніх.

У вітчизняній науковій літературі по суті не існує цілісного дослідження проблем кластерних ресурсів у фінансуванні діяльності підприємств і в посиленні конкурентних позицій фінансово-економічних суб'єктів на регіональному ринку в умовах управління регіональним розвитком. Це обумовило актуальність і необхідність розвитку даного наукового напрямку.

Кластери та мережне співробітництво представляють собою середовище для генерації і комерціалізації знань. Регіони, на території яких формуються кластери, стають лідерами економічного розвитку. Такі регіони - лідери визначають конкурентоспроможність національних економік. Кластер являє собою організм або "регіональну екосистему". Цей організм забезпечує конкурентоспроможність ключових учасників кластера [12, с. 5].

Тобто слово "кластер" має багато тлумачень в зарубіжних, українській мовах, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції або реалізації певної мети.

Вчений Майкл Портер, фахівець в сфері кластерів, дає наступне визначення: "кластери - це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області". Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів та інше. Крім того, вчений доповнює визначення, "...багато кластерів включають органи влади та інші установи - такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують освіту, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку" [12, с.239].

Кластери (М. Портер) – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [12, с. 259].

Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, асоційованих установ в окремій галузі, сфері, що пов'язані спільними технологіями та навичками, які характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. Вони зазвичай існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними, зазвичай розміщуються в регіонах, а іноді - в окремому місті, повинні мати активні канали для бізнес-транзакцій, діалогу та комунікацій [12, с. 260].

Слід відзначити, що М. Портер не єдиний, хто звернувся до ідей Маршалла в останні роки. Кластери, як ефективні інструменти управління розвитком регіональної економіки, як модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення, привертала увагу багатьох зарубіжних дослідників. Але визначення терміну "кластер" зарубіжних вчених не враховує вітчизняних реалій, особливостей розвитку української економіки.

Проблемами регіонального кластерного розвитку займалися вітчизняні та російські вчені. В працях Н. Булатової, Д. Воробйова, О. Воронова, М. Дворяшиної, О. Дишканта, В. Захарова, О. Ілларіонова, В. Ковалевського, Р. Любимова, Г. Марченко, В. Наумова, М. Ніколаєва, Родіонової, І. Сапієвої, В. Третьяка, Д. Тюкаєва, І. Ферової, М. Шерешєвої кластерний підхід був закладений в основу понять "науково-виробничий комплекс" і "територіально-виробнича кооперація", "виробнича система" прогресивних просторових форм реалізації народногосподарських цільових програм.

В результатах досліджень, які провели: М. Амоша, О. Білорус, О. Богма, Г. Броншпак, М. Войнаренко, Н. Волкова, П. Гудзь, О. Гуменюк, В. Гусєв, В. Дикань, О. Длугопольський, В. Дубницький, Ю. Ковальова, Г. Кульнеєва, В. Ляшенко, М. Малий, М. Меркулов, Ж. Мінгальова,

Л. Петкова, Г. Полевик, Г. Семенов, С. Соколенко, В. Федоренко, В. Чужиков викладена адаптація зарубіжних і вітчизняних концепцій кластерів до українських реалій.

Аналіз результатів досліджень поставленої проблеми дає підстави навести основні визначення сутності кластера вітчизняними вченими (табл. 3)

Таблиця 3

Основні визначення сутності кластера вітчизняними вченими

| Автор   | Сутність визначення «Кластер»  |
|---|--|
| Тюкаєв Д.О.<br>[13, с. 10].   | Кластери досить нова та перспективна для української економіки форма організації економічного процесу, поділу ризиків і прибутку, підвищення конкурентоспроможності. Це одна з форм стратегічного альянсу, група взаємозалежних компаній, що географічно є сусідніми, і організацій, що діють у певній сфері та взаємодоповнюють один одного. Кластер - це географічно локалізована сукупність виробничо-активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими та стійкими, стабільними коопераційними відносинами  |
| Соколенко С.І.<br>[14, с. 26].  | Кластер - це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня   |
| М.П. Войнаренко,<br>М.В. Малий<br>[15, с. 18].                                | Кластер - це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та динамічного економічного зростання регіону  |
| Л.С. Марков<br>[16, с. 2].  | Кластер - форма мережі, що відбувається у межах географічної локалізації, в якій близькість фірм та інститутів гарантує деякі форми спільності та збільшує частоту і вплив взаємодій. Кластери являють собою географічні концентрації підприємств однієї або декількох взаємозалежних галузей, що конкурують, але разом з тим які кооперуються одне з іншим, що мають вигоди зі специфічних місцевих активів, спільного розташування та соціальної убудованості  |
| Войнаренко М.<br>[17, с. 30].   | Кластер - це група розташованих на території поселення або поблизу його взаємозалежних підприємств та організацій, взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного. Кластер – просторово сконцентрована критична маса спеціалізованих, численних діючих осіб, які залучені в комбіновані конкуренцію та кооперацію   |
| Білорус О<br>[18, с. 87].   | Під кластером розуміється географічна концентрація підприємств однієї або декількох взаємопов'язаних галузей, що конкурують, але разом з тим, які кооперуються та мають вигоди із спільної діяльності. Кластер - зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які створюють "золотий перетин", у західній інтерпретації "diamond – діамант" всієї економічної системи держави та забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному і світовому ринках              |
| О.І. Амоша,<br>К.В. Некрасова,<br>С.Г. Поляков,<br>В.І. Співак<br>[19, с. 16] | Кластер - географічно локалізована сукупність інноваційно активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими і стійкими коопераційними відносинами, що утворюють безперервну синергічну систему одержання, освоєння у виробництві, промислового випуску і реалізації ринкового продукту в окремо взятому галузевому сегменті. Іншими словами, кластер - це сукупність підприємств, які відповідають трьом ознакам: географічна належність (функціонують на визначеній території); технологічна ознака (використання загальної технологічної бази), вертикальна інтеграція. |
| Мингалева Ж.<br>[20, с. 98.].   | Кластер – індустріальний комплекс, що сформувався на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, що пов'язані технологічними ланцюжками  |

На основі аналізу наведених аспектів і властивостей кластера можна стверджувати, що кластерне об'єднання - це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, що характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і їх території

Таким чином, об'єктивною доцільністю є перехід від ізольованих суб'єктів господарювання до стабільно діючих кластерів, розширювати і поглиблювати їх діяльність та підвищувати рівень ефективності.

Кластери дозволяють підприємствам більш гнучко реагувати на зміну умов ведення бізнесу. З урахуванням накопиченого досвіду функціонування кластерів можна визначити основні умови, без яких створення та успішний розвиток кластерних структур практично неможливий. Сутність даної концепції складається в забезпеченні п'яти необхідних умов – "5 - I" для того, щоб кластер відбувся як життєздатна, самодостатня, успішна та ефективна організація. У ці "5 - I" входять: [21, с. 28.]

1. Ініціатива (initiative) - ініціативні та впливові люди із числа підприємців, структур влади, громадських організацій, навчальних закладів, здатні своїм авторитетом, розумом, організаторськими

здібностями, спроможністю і вмінням згуртувати, зацікавити та на ділі довести корисність кластерів як для самих їхніх членів, так і для регіону. Без ініціативи неможливо реалізувати навіть найпростіші проекти.

2. Інновації (innovations) - нові технології в організації виробництва, збуту, керування, фінансування, здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі. Тільки нові, оригінальні, нестандартні ідеї і ноу-хау можуть зацікавити інвестора.

3. Інформація (information) - доступність, відкритість, обмін знаннями, створення баз даних та інтернет - сторінок, що дозволяють одержувати переваги в доступі до ринків постачання предметами праці, збуту продукції, кваліфікованої робочої сили. Без обміну інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість і перспективи розвитку неможливе будь-яке, а тим більше, ефективне інвестування.

4. Інтерес (interest) - забезпечує основну умову життєдіяльності підприємницької або суспільної структури, що обов'язково припускає наявність зацікавленості учасників кластерних об'єднань та одержання ними певної економічної вигоди. Тільки економічна вигода від вкладеного капіталу є запорукою реалізації реальних інвестиційних проектів.

5. Інтеграція (integration) - передбачає використання нових кластерних технологій співробітництва фірм на галузевому і територіальному рівнях за підтримки науки та органів влади. Об'єднання зусиль влади, бізнесу та інституцій є запорукою успішних інвестицій.

Спільна дія учасників кластера дозволяє забезпечувати підприємствам більший зиск, порівняно з тим, який би вони могли отримувати, якщо б працювали відокремлено один від одного (синергічний ефект) [22, с. 9].

Синергія являє собою ефект підвищення результативності за рахунок використання взаємозв'язків та взаємопідсилення різних видів діяльності, коли загальний ефект перевершує суму показників віддачі всіх ресурсів, що діють незалежно. Практичний прояв синергічного ефекту унаслідок взаємодії елементів, (підсистем) системи відбувається у формі виникнення нових якостей, функцій або механізмів функціонування об'єднаної структури. Поява нових якостей та властивостей дозволяє досягти значно більшого ефекту від спільної дії підсистем, ніж механічна сума результатів їх незалежної роботи. Кожна система - набуває обов'язково нових позитивних властивостей, які відсутні у її складових елементах. Величина синергічного ефекту визначається різницею між величиною ефекту, отриманого внаслідок об'єднаної дії елементів виробничої діяльності новостворюваної системи і простою сумою ефектів окремо взятих складових елементів виробництва. Наявна спільна дія учасників кластера дозволяє забезпечувати підприємствам більший зиск, порівняно з тим, який би вони могли отримувати, активно працюючи відокремлено.

Характерні риси синергії: синергічний ефект спостерігається тільки в складних системах, що не знаходяться у стані стійкої рівноваги, що і дозволяє їм розвиватися; поява синергічного ефекту можлива лише у системах, які здатні на узгоджену внутрішню взаємодію без зовнішнього керуючого впливу; для виникнення синергічного ефекту необхідна активна кооперативна взаємодія великої кількості елементів наявної системи, об'єднуючі фактори їх успішної взаємодії, наявність унікальних властивостей та функцій, поєднання яких розширює їх можливості [23, с. 44].

Кластер забезпечує можливість ведення конструктивного та ефективного діалогу між спорідненими сферами виробництва, їх постачальниками, інститутами та державними установами, у чому проявляється його головний довгостроковий ефект. За словами В. Прайса, створення кластерів та запровадження кластерної моделі поведінки підприємств є: "засобом, механізмом відновлення довіри між урядом та бізнесом і трансформації ізольованих фірм у підприємницьку спільноту" [24, с. 26].

У літературі існують різні підходи класифікації кластерів. Представляється, що для існуючого етапу розвитку економіки України корисною є структурна класифікація кластерів. Кластери можна класифікувати, типологізувати за цілим рядом різноманітних ознак, наприклад: за номенклатурою продукції (багатопрофільний, однопрофільний); за ступенем зовнішньої залежності ("свої" або зовнішні ресурси використовує); за характером кінцевої продукції / послуги (сировина, напівфабрикат, компонент, готовий виріб); за масштабом та структурою ринків збуту; за часткою в економічній базі регіону, в обсязі обласного та національного ринку; за географією збуту (за межами регіону або в ньому); за ступенем технологічної, економічної та організаційної ізольованості від інших кластерів регіону; за ефективністю для регіонального бюджету.

Кластери мають певну класифікаційну характеристику. Їх можна розрізняти за результатами діяльності: кластери, що виробляють товари, або промислові кластери підприємств і кластери, що надають послуги.

Кластери Маршалла - складаються з малих і середніх підприємств, що працюють у сфері сервісу, високих технологій, ремесел і т.д., власники розташовані в районах розміщення підприємств.

Кластер формує бренди регіону, визначає його спеціалізацію та позиціонує його на зовнішньому ринку.

Переваги кластерної моделі регіонального розвитку для суб'єктів кластера: розширення та зміцнення взаємозв'язків у своєму сегменті ринку; забезпечення більш гарантованого ринку збуту продукції, послуг; підвищення доступності фінансових ресурсів; розширення інформаційної бази; поліпшення умов для появи та реалізації нових ідей; активізація інноваційних та інвестиційних процесів; підвищення гнучкості в організації підприємницької діяльності; підвищення ефективності виробництва за рахунок скорочення витрат (на маркетинг, рекламу, підготовку кадрів та ін.); поліпшення якості робочої сили; розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки; розширення можливостей в одержанні більш кваліфікованих послуг з консалтингу; підвищення культури підприємництва; удосконалювання бази оподаткування. Вигоди для бізнесу від розвитку кластера багато в чому залежать від особливостей останнього, але узагальнено можуть складатися у зниженні витрат в поточній діяльності, підвищенні гнучкості та конкурентоспроможності при створенні нових продуктів, технологій, освоєння нових ринків. У свою чергу, підвищення ефективності діяльності підприємств кластера повинне збільшити базу оподаткування (відрахування у бюджети різних рівней), зайнятість, рівень доходів населення, підвищення стійкості та конкурентоспроможності території.

Кластеризація дає переваги для бізнесу: поліпшується кадрова інфраструктура; з'являється інфраструктура, умови для досліджень і розробок; знижуються витрати; з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки, формується основа, базис для одержання додаткових конкурентних переваг, обумовлених не властивостями товару, послуг, а наявністю розвинених систем просування товару; управлінських рішень на основі вивчення змін зовнішнього середовища. Для малих і середніх підприємств кластер може істотно знижувати бар'єр виходу на ринки збуту продукції та поставок робочої сили, сировини та матеріалів. Використовуючи репутацію кластера, підприємства МСБ одержують нові можливості доступу до фінансових ресурсів. Імідж кластера переноситься зовнішніми партнерами і на окремі підприємства [60].

Можливо, найбільш простим і зрозумілим є зниження витрат за рахунок ефекту масштабу, що проявляється при кооперації виробників і споживачів. Цей ефект використовується і поза кластерними утвореннями, однак глибина координації, тісні партнерські зв'язки учасників кластера дозволяють отримати значно більше користі в стислий термін. Кластер надає підприємцям нові можливості, переваги для систематизації виникаючих проблем, вибору шляхів їхнього подолання.

**Висновки з даного дослідження.** Однією з умов забезпечення і успішного функціонування дрібнотоварних формувань є проведення укрупнення масштабів виробництва і сфери обслуговування за рахунок здійснення кооперації і кластеризації

Кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності. В їх об'єднаннях сільськогосподарські товаровиробники можуть ефективно працювати здійснювати такі функції, як заготівля, збут та переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення та підтримка виробничої інфраструктури тощо. Найбільш ефективним є створення товаровиробниками повністю ними контрольованих кооперативних об'єднань, так як, діючи на ринку відокремлено, вони не мають реальної перспективи.

Кооперативна форма в найбільшій мірі відповідає природі і особливостям аграрного виробництва, оскільки дозволяє дрібному товаровиробникові, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити з свого організаційного плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має безсумнівні переваги над дрібною.

Сільськогосподарська кооперація дає можливість поліпшити становище сільських товаровиробників в умовах ринку, зберегти для них сприятливі комерційні умови, зменшити диктат галузей переробки і торгівлі, які традиційно ще зберігають за собою монополізм.

На основі аналізу наведених аспектів і властивостей кластера можна стверджувати, що кластерне об'єднання - це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, що характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і їх території

Об'єктивною доцільністю є перехід від ізольованих суб'єктів господарювання до стабільно діючих кластерів, розширювати і поглиблювати їх діяльність та підвищувати рівень ефективності.

### **Література**

1. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации (Репринт 1925 года) / А.В. Чаянов. – М. : Книжная палата, 1989. – 95 с.
2. Маркарян С.Б. Этапы кооперативного движения в Японии / С.Б. Маркарян // Кооперация. Роль и место в экономической истории. Реферативный сборник. – М., 1990. – С. 149-169.
3. Губені Ю.Е. Трансформація сільськогосподарських кооперативів в Чеській республіці і Польщі: концептуальний підхід і принципи її здійснення // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5-6. – С. 97-100.

4. Губені Ю.Е. Концепція трансформації сільськогосподарських кооперативів у Чехії / Ю.Е. Губені // Економіка АПК. – 2000. – № 2. – С. 87-91.
5. Biggs Gilbert W. Farmer Cooperative Directors: Characteristics, Attitudes. / Biggs Gilbert W. ; Series: Farmer Cooperative Service Report 44. – Washington, D.C. : Dept. of Agriculture, Economics, Statistics, and Cooperatives Service, 1978. – p.98.
6. Bryant Coralie and Louise G. White. Managing rural development with small farmer participation / Coralie Bryant, Louise G. – West Hartford, CT. : Kumarian Press, 1984. – 79 p.
7. Бакай С.С. Соціальна складова кооперативного руху / С.С. Бакай // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5-6. – С. 18–22.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики / К. Маркс. – Т-1-й. Книга 1-я. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат. – 1978. – 907 с., С. 234-236.
9. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / За ред. М.Й. Малика. – К. : ІАЕ, 1999. – 166 с.
10. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. – К. : Логос, 1996. – 220 с.
11. Лобас Н.Г. Организация фермерских хозяйств, кооперативов, арендных подразделений, акционерных обществ и фирм в сельском хозяйстве в условиях перехода к рыночной экономике / Н.Г. Лобас. – К. : Укр. НИИНТИ Госплана УССР, 1990. – 345 с.
12. Портер М.Е. Конкуренция. / М.Е. Портер. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
13. Тюкаев Д.А. Управление инновационным развитием экономики муниципального образования на основе кластерного подхода: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью” / Д.А. Тюкаев. – Саратов, 2006. – 21 с.
14. Соколенко С.І. Промислова і територіальна кластеризації як засіб реструктуризації / С.І. Соколенко // Соціальні аспекти та фінансування індустріальної реструктуризації. Матеріали конференції 26-27 жовтня 2003 р. – Київ: Регіональний форум, 2003. – С. 24-28.
15. Малий М.В. Будівельний кластер – європейський шлях розвитку / М.В. Малий, М.П. Войнаренко. – Хмельницький: Асоціація “Поділля Перший”, 2005. – 32 с.
16. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятие и характерные черты / Л.С. Марков // Институт Экономики РАН, Новосибирск. - 2004. – С. 1-12.
17. Войнаренко М. Концепції кластерів - шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-31.
18. Билорус О. Интеграционные кластеры в условиях глобализации / О. Билорус // Экономика Украины. – 2004. - № 9. – С. 87-88.
19. Амоша М.І. Формування кластерної моделі соціально - економічного розвитку міста / М.І. Амоша, К.В. Некрасова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2005. – № 1. – С. 13-18.
20. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. - 2000. - № 5. - С. 97-102.].
21. Hernesniemi H. Advantage Finland: The future of Finnish industries / H. Hernesniemi, M. Lammi, P. Ylä-Antilla. – Helsinki, 1995.
22. Марченко Г.В. Кластерный подход к экономическому развитию регионов / Г.В. Марченко // Современные тенденции развития региональной экономики. Материалы конференции 11-12 мая 2006 р. – Ульяновск: Рейтинговое агентство “Эксперт РА”, 2006. – С. 5-19.
23. Богма О.С. Синергетичний ефект як одна з найважливіших складових процесу створення кластерів / О.С. Богма // Держава та регіони. Серія “Економіка та підприємство”. – 2007. – № 1. – С. 43-45.
24. Прайс В. Роль негосударственной организации как двигателя преобразований / Вольфганг Прайс // Перспективные исследования. – 2000. – № 2. – С. 24-36.