

УДК 33.658

Л. Л. Кірова

## РОЛЬ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В АДАПТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ ДО ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Анотація.** У статті розглянуто роль кластеризації агропромислового виробництва в адаптації національних агропродовольчих систем до викликів глобалізації.

**Ключові слова:** кластер, агропродовольчий сектор, сільськогосподарська сировина, агропромислові кластери, кооператив, кластерно-орієнтована стратегія, спеціалізація, конкурентоздатність.

**Summary.** Discusses the role of clustering of agricultural production in the adaptation of national agro-food systems to the challenges of globalization.

**Key words:** cluster, agro-food sector, agricultural raw materials, agro-industrial clusters, cooperative, cluster-based strategy, specialization, and competitiveness.

**Постановка проблеми.** У агропродовольчому секторі проблеми зміцнення співпраці стають навіть важливішими, ніж в інших секторах економіки, оскільки сьогодні цей єдиний ланцюжок в одній країні, що складається з різних бізнесових одиниць, – «виробник сільськогосподарської сировини – переробник – торговець (експортер)», конкурує з подібними ланцюжками інших країн, а не з окремими бізнесовими одиницями [1, с. 4]. В умовах цього мінливого оточення агропродовольчі компанії, які є в основному малими і середніми підприємствами (МСП), через свої невеликі розміри виявляються часто нездібними бути адаптивними, гнучкими, відповідати сучасним викликам глобалізації, внаслідок чого вони втрачають конкурентоспроможність. Формуван-

ня бізнесових мереж стає могутнім засобом подолання недоліку розмірів МСП і перетворення їх на процвітаючі компанії, навіть при більш конкурентному ринковому оточенні. За допомогою формування бізнесових мереж окремі МСП можуть, не дивлячись на їх малі розміри, покращувати свої конкурентні позиції.

Бізнесові мережі включають організації та підприємства, що співпрацюють і працюють разом. Вони утворюються в результаті усвідомлення керівниками окремих підприємств, що недостатньо функціонувати самостійно, щоб досягти бажаних цілей. Бізнесові мережі, такі як кооперативи, асоціації виробників та інші організаційні форми співпраці, традиційно грали важливу роль в сільському господарстві та виникали, як

© Л. Л. Кірова, 2016

### **Бібліографія ДСТУ:**

Кірова Л.Л. Роль кластеризації агропромислового виробництва в адаптації національних агропродовольчих систем до викликів глобалізації / Л.Л. Кірова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – №3 (35). – С. 26–30

### **References (APA):**

Kirova, L. (2016). Rol klasteryzatsii ahropromyslovoho vyrobnytstva v adaptatsii natsionalnykh ahroprodovolchychkh system do vyklykiv hlobalizatsii [the role of clustering of agricultural production in the adaptation of national agricultural systems to the challenges of globalization]. Visnyk Berdians'koho universytetu menezhmentu i biznesu, 3(35), 26-30 (in Ukr.)

правило, еволюційно. Проте могутні комунікаційні можливості, що надаються інформаційно-комп'ютерними технологіями (ІКТ), і розповсюдження сучасної практики партнерства бізнесу, владі та громадськості додають нову якість бізнес-мережам і таким територіально-виробничим комплексам, як кластери.

**Мета статті** – розглянути, дослідити та довести роль кластеризації агропромислового виробництва в адаптації національних агропродовольчих систем до викликів глобалізації.

В даний час багато учених-економістів і політичних діячів, що формують економічну політику в своїх країнах, звертають увагу на конкурентну потужність і цінність бізнесових мереж в різних секторах економіки, особливо територіально окреслених, тобто кластерів. Останнім часом активніше висловлюється думка, що необхідно застосовувати кластерно-орієнтовану стратегію для розвитку агропродовольчого сектору (див.: [2; 4; 5]), а також розвитку сільських територій [3]. Для цього слід визначити чинники, які сприяють або перешкоджають застосуванню концепції формування бізнесових мереж і кластеризації перш за все в аграрному секторі.

Інший важливий чинник пов'язаний з державною політикою, як специфічною аграрною політикою, так і більш загальною, тобто економічною і соціальною політикою. Особливо цей чинник виявився в Європейському Союзі, де аграрна політика в минулі роки була розроблена так, щоб прискорити і підтримати співпрацю в секторі. В даний час, не дивлячись на той факт, що аграрний сектор об'єднаної Європи скорочується, представники публічної влади більшості країн-членів ЄС визнають збільшену соціальну значущість цього сектору. Соціальна значущість сектору витікає з того факту, що для багатьох регіонів у аграрних ареалах сільськогосподарська діяльність, будучи основною сферою економічної діяльності, підтримує життєздатність регіональної економіки та утримує жителів у сільській місцевості. В результаті, у багатьох випадках аграрна політика не розглядається як ізольована політика, а швидше сприймається як більш загальна політика стимулювання розвитку окремих регіонів і країни в цілому.

У даний час спостерігається драматичне зростання стурбованості споживачів з приводу безпеки продовольства. Це веде, в комбінації з національними законами і іншими регуляторними актами щодо безпеки продовольства, до посилення тиску на агропродовольчі компанії, примушуючи їх покращувати контроль якості сировини і моніторинг процесів її переробки. В результаті цього агропродовольчі компанії розробляють також стратегії співпраці виключно по вертикалі

ланцюга постачань (наприклад, фермер – переробне підприємство – підприємство роздрібною торгівлі; фермер – кооператив – підприємство роздрібною торгівлі) для того, щоб забезпечити неспотворений обмін інформацією і відстежувати ефективність взаємодії по всьому ланцюгу постачань.

На наш погляд, кластери є продуктом інтегрованої і квазіінтегрованої взаємодії та мають багато позитивних рис, властивих цим видам співпраці. Разом з тим кластери – декілька інша система, не характерна для агропромислового виробництва країн колишнього СРСР, де традиційно превалювали у структурі АПК вертикально інтегровані структури.

В цілому агропромислові кластери не є повноцінними кластерними структурами, які існують в промисловості, інноваційному секторі; частіше вони формуються поволі, еволюційно, а видимі результати ефективності агропромислового кластеру, його вплив на конкурентоздатність регіону, в якому кластер розташовано, досягаються лише через декілька років після його створення. Подібні структури не дозволяють здійснити прорив у сфері АПК, але мають велике значення при проведенні ефективної політики зайнятості на регіональному рівні та розширенні податкової бази. Також до переваг кластерів у сфері агропромислового виробництва можна повною мірою віднести реалізацію конкурентних переваг регіону у виробництві продуктів харчування, пов'язаних з географічним розташуванням, кліматом, просторими зонами агропромислового виробництва регіонів і т. п., можливостей, властивих їм як інтегрованої системі, що направлені на вдосконалення техніки і технологій аграрного та переробного виробництва. Взаємодія елементів кластера відбувається за допомогою обміну товарами, технологіями, інформацією та послугами.

Протягом останніх півтора десятиліть для дослідження ефективності кластерів було розроблено декілька моделей. Одна з найбільш ранніх і відомих – модель «Даймонд» Майкла Портера. Ця модель, що представляє концепцію М. Портера щодо конкурентоспроможності, була розроблена ним в результаті чотирирічного дослідження на основі вивчення безлічі секторів у десяти країнах (розвинених і СНД). Проте подальші дослідження, присвячені ефективності кластерів у країнах, що розвиваються і транзитивних, були схильні до того, щоб ігнорувати концепцію Портера, і використовували інші теоретичні концепції, дві з яких широко застосовувалися в емпіричних дослідженнях: гнучка спеціалізація і колективна ефективність. Ці дві концепції, як і концепцію Портера, розглянемо докладніше.

Теорія конкурентоспроможності, представлена моделлю «Даймонд», чітко пояснює, як кожен чинник-детермінант підпадає під вплив трьох інших. Наприклад, інтенсивне суперництво між фірмами, наявність науково-дослідних інститутів світового рівня і надійних постачальників, а також досвідчений внутрішній попит, – все це сприяє створенню таких досконалих і вузькоспеціалізованих чинників виробництва, які стануть основними каталізаторами зростання продуктивності.

Концепція гнучкої спеціалізації була висунута в роботі М. Піоре та К. Сейбела (M. Piore, C. Sabel), що присвячена дослідженню досвіду успішного функціонування італійських кластерів МСП (так званих індустріальних округів), і розвинена в роботі Т. Адебойе (T. Adebayo) [6]. Ця концепція потім стала найбільш часто використовуватися в дослідженнях процесів кластеризації як в країнах, що розвиваються, так і в країнах з перехідною економікою. Ключова ідея цієї концепції полягає в тому, що компанії з гнучкою спеціалізацією перевершують за наслідками свого функціонування масове виробництво, особливо за часів кризових явищ в економіці. У парадигмі масового виробництва (так званому «Фордизмі») низькі витрати на виробництво продукції були наріжною конкурентною перевагою, яка могла виявитися тільки на достатньо ємних ринках, в умовах великих обсягів виробництва, застосування спеціалізованої техніки, наявності працівників з вузькопрофесійною підготовкою і жорстко централізованою організаційною структурою управління. На протигагу попередній, парадигма гнучкої спеціалізації пов'язує конкурентні переваги з такими чинниками: споживчими характеристиками продукції (замість її ціни), ступенем сегментації ринку, економією на масштабах за рахунок швидкої переналагоджуваної універсальної техніки, орієнтацією на участь у виробничих процесах і управлінні робочої сили, що має широку професійну підготовку (наприклад, шляхом застосування такої системи, як тотальне управління якістю), часте оновлення продукції, швидке реагування на споживчі запити (наприклад, шляхом впровадження системи постачань «точно вчасно»). Зв'язки з іншими фірмами в цьому випадку стають органічними і заохочують інновації.

Концепція колективної ефективності була запропонована в роботі Х. Шмітца (Schmitz), в якій розвивався підхід Альфреда Маршалла до оцінки зовнішніх переваг кластерів. Ця концепція припускає наявність двох компонентів (пасивного і активного), що впливають на конкурентоспроможність кластерів: побічні ефекти (позитивні або негативні екстерналії) і цілеспрямовані ефекти (результати сумісних дій фірм). Перший

компонент ефективності (позитивні екстерналії) можуть виникнути в результаті появи кластера на ринку і залучення ним додаткового попиту, посилення конкуренції на ринку праці (збільшується робоча сила з певними професійними навичками), поліпшення забезпечення такими ресурсами, як компоненти продукції та напівфабрикати (в результаті зростання кількості спеціалізованих постачальників) і розповсюдження нових технологій. Другий компонент, пов'язаний із взаємодією фірм, згідно Х. Шмітца, має два вимірювання: кількість бізнесових одиниць, що здійснюють співпрацю (двостороннє і багатостороннє) і напрями співпраці (вертикальне або горизонтальне). Автор також вважає, що взаємодія має альтернативну вартість, у зв'язку з чим виникають закономірні питання, наприклад, таке: чи повинні інвестиції в кооперацію різних фірм бути окупними? Сенс існування кластерів, згідно даної концепції, має бути виявлений шляхом аналізу обох приведених компонентів, тому що базування аналізу тільки на екстерналіях не приведе до повного розуміння причин зростання кластерів у сучасній економіці. Розвиток кластерів вимагає динамічної кооперації для формування ринкових каналів доставки або поліпшення виробничих технологій. Виходячи з цього Х. Шмітц і його послідовники (наприклад, Девід Маккормік (David McCormick), розглядаючи інституційний контекст розвитку кластерів, стверджували, що підтримка урядами країн і регіонів цього процесу повинна слідувати трибичному підходу: 1) забезпечувати орієнтацію на споживачів, покращуючи доступ фірм до ринкової інформації; 2) заохочувати кооперацію фірм; 3) забезпечувати кумулятивний ефект розвитку, тобто створювати такі умови, щоб кластери стали стійкими в тривалій перспективі за рахунок постійного самоудосконалення.

Для того, щоб вибрати концепцію, що дозволяє зрозуміти, як повинні розвиватися аграрно-продовольчі кластери в країнах з ринковою економікою, що розвивається, необхідно перш за все з'ясувати, чим кластери в цих країнах можуть відрізнитися від подібних територіально-виробничих комплексів у розвинених країнах, і чи потрібні різні концепції для дослідження кластерів у цих країнах.

Міжнародна організація Конференція Об'єднаних Націй з торгівлі і розвитку (UNCTAD), провела в 2003 р. емпіричне дослідження, присвячене розвитку кластерів та інших мережевих структур в економіці, в результаті якого був зроблений висновок, що «кластери і мережеві структури є одними з кращих варіантів підтримки зростання МСП і їх здібності конкурувати ефективно в глобальній економіці» [7, з. 8].

Аналіз документа [5], а також ряду інших емпіричних досліджень [1; 2] дозволив зробити наступні узагальнення:

1. Кластери отримали розвиток повсюдно, хоча в країнах, що розвиваються і транзитивних, у меншій мірі, чим у розвинених.

2. Кластери проявили себе переважно як чудово функціонуючі територіально розосереджені фірми.

3. Існують різні типи кластерів, як і різні класифікації цих структур. Для агропромислового комплексу, наприклад, найбільш поширеною є класифікація, в якій кластери розділені на 3 групи:

1) кластери, пов'язані з роботою безпосередньо на землі та з природними ресурсами (аграрні кластери, в лісовому господарстві, морепродуктові кластери і т. п.);

2) аграрно-промислові кластери (які почали спеціалізуватися на переробці сировини, прагнуть диверсифікувати свою продукцію і впроваджувати інновації);

3) повністю індустріалізовані харчові кластери, що випускають продукцію з високою часткою доданої вартості, із застосуванням складних промислових технологій.

Дослідження показали, що чим більше економічно розвинена та або інша країна, тим більше в структурі її кластерів представлений третій тип, і, навпаки, в економічно відсталих країнах переважають кластери першої групи.

В останні два десятиріччя почали інтенсивно розвиватися кластери та інші мережеві форми економічного транскордонного співробітництва прикордонних регіонів, особливо ця форма співробітництва поширена в Європейському Союзі. Аналіз еволюції аграрної політики в країнах-членах ОЕСР показав, що більшість країн Європейського Союзу використовують таку форму транскордонного економічного співробітництва, як кластери, у тому числі такі, що пов'язані з аграрним сектором, харчовою промисловістю і розвитком сільської місцевості. Але в науковій літературі фактично відображені результати емпіричних досліджень з описом практичного досвіду створення, функціонування і державної підтримки подібних кластерів. Тому виникла необхідність удосконалити понятійний апарат кластерної теорії розвитку територіально-виробничих комплексів у такому аспекті, як поняття «транскордонний агропромисловий кластер».

**Висновки.** У результаті узагальнення практичного досвіду та дослідження особливостей кластерної форми транскордонної кооперації надано визначення транскордонного агропромислового кластеру, під яким запропоновано розуміти певним чином нормативно легітимізоване і

чітко окреслене просторове формування, до складу якого входять прикордонні господарські агропромислові комплекси щонайменше двох сусідніх регіонів держав, що мають спільний кордон, яке створене з метою спільного і узгодженого стимулювання розвитку локальних агропромислових кластерів.

Враховуючи цивілізаційне прагнення до поширення транскордонної співпраці практично у всіх економічних секторах, можна зробити висновок, що в сучасних умовах світового сільськогосподарського ринку інституційні та організаційно-економічні засади формування транскордонних агропромислових кластерів набуватимуть свого подальшого розвитку та удосконалення.

Зроблено висновок, що в сучасних умовах світового сільськогосподарського ринку інституційні та організаційно-економічні засади формування транскордонних агропромислових кластерів набуватимуть свого подальшого розвитку та удосконалення.

## Література

1. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / Станіслав Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
2. Regional Clusters in Europe // Observatory of European SMS. – 2002. – № 3. – Brussels: European Commission. – 117 p.
3. Бачуріна І.В. Методологія виділення кластерів у агропромисловому секторі України / І.В. Бачуріна // Економіка та держава. – № 2. – 2009. – С. 56–58.
4. Крісанов Д. Кластеризація економічної діяльності і обслуговування як інструмент стійкого розвитку сільських територій / Д. Крісанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 69 – 75.
5. Сава А.П. Проблеми створення і розвитку інтегрованих формувань в агропромисловому комплексі / А.П. Сава // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – №4 (14). – 2009. – С. 17-22.
6. Schmitz H. Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry / H. Schmitz // Journal of Development Studies. – № 31(4). – 2005. – P. 529-566. 9. Porter M.E. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy / M.E. Porter // Economic Development Quarterly. – 2000. – № 14 (1). – P. 15-34.
7. Adeboye T. Technological Capabilities in Small and Medium Enterprise Clusters: Review of International Experience and Implications for Developing Countries / T. Adeboye // Science, Technology & Development. – № 14(3). – 2006. – P. 32-49.

## REFERENCES

1. Sokolenko, S. (2004). Glomeruli in in global oeconomia. - Kyiv. Logos (in Ukr.).
2. Regional Clusters in Europe // Observatory of European SMS. – 2002. – № 3. – Brussels: European Commission. – 117 p.
3. Bachurina, I. (2009). Glomeruli Methodology in rusticarum sector Ucraina. Economy and State, 2. 56-58.

4. Krisanov, D. & Udova, L. (2009). Clustering oeconomica operatio et usus ut a tool ad sustainable progressionem ruris. *Ukraine economy*, 10, 69-75.
5. Sava, A. (2009). Problems creation and development of integrated units in agriculture. *Innovative Economy: Ukrainian Scientific and Production magazine*, 4 (14), 17-22.
6. Schmitz H. Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry / H. Schmitz // *Journal of Development Studies*. – № 31(4). – 2005. – P. 529-566.
9. Porter M.E. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy / M.E. Porter // *Economic Development Quarterly*. – 2000. – № 14 (1). – P. 15-34.
7. Adeboye T. Technological Capabilities in Small and Medium Enterprise Clusters: Review of International Experience and Implications for Developing Countries / T. Adeboye // *Science, Technology & Development*. – № 14(3). – 2006. – P. 32-49.