

КЛАСТЕРИ – НОВА РИНКОВА ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

В статті розглянуто особливості та ключові характеристики кластерних структур, як нової ринкової форми економічного співробітництва. Визначені передумови та обґрунтовано доцільність їх створення в країні для підвищення конкурентоспроможності її регіонів. Вказані зовнішні та внутрішні загрози для успішного функціонування кластерів.

The features and key descriptions of cluster structures are examined as a new market form of economic collaboration in the article. Preconditions are determined and expedience of their creation is grounded in a country for the increase of competitiveness of its regions. External and internal threats for the successful functioning of clusters are indicated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах все більшого посилення процесів глобалізації світогосподарських зв'язків і міжнародної конкуренції, стійкість української економіки залежить від здатності кожного регіону успішно конкурувати на світовому ринку. Для істотного підвищення ефективності регіональної економіки, необхідно, щоб кожен регіон використовував свої унікальні переваги перед іншими регіонами і створював нові можливості розвитку.

Сьогодні постає питання про ефективність подальшого застосування виключно галузевого підходу до розвитку галузей народного господарства. Одним із інструментів стимулювання економічного розвитку регіонів виступає кластерний підхід, заснований на географічній інтеграції взаємопов'язаних виробництв, формуванні виробничих зв'язків між постачальниками, виробниками, освітніми установами, науково-дослідними інститутами, фінансовими установами, консалтинговими центрами тощо.

Ідея кластерів, як ідея конкурентоспроможності й економічного розвитку регіонів одержала розвиток в останнє десятиліття практично у всіх країнах світу, включаючи країни Східної Європи, Південної Америки, Океанії, країни Євросоюзу й США. Кластеризацією вже охоплено понад 50% економік провідних країн світу. Кластери стають ключовим компонентом національних і регіональних планів економічного розвитку і формуються не тільки в промислово розвинутих країнах, а й в країнах, що розвиваються. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях.

Оскільки кластери спрямовані на досягнення конкурентних переваг в умовах глобалізації економіки, то проблема кластеризації економіки України є актуальною і потребує вирішення з боку науковців і практиків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Праці багатьох дослідників, які працюють в різних областях економічної науки, мали безсумнівний вплив на появу й розвиток теорії кластерів. Питанням розвитку кластерних структур присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: М. Портер (M. Porter), О. Солвелл (Ö. Sölvell), Т. Андерсон (T. Andersson), Соколенко С.І., Войнаренко М.П., Длугопольский О.В., Осипов В.М., Волкова Н.Н., Сахно Т.В., Третяк В.П., Владимиров Ю.Л., Асаул А.Н., Цихан Т.В., Марков Л.С., Меньшеніна І.Г. та інші.

Як показує світовий досвід, конкурентні переваги національної економіки повинні створюватися, насамперед, на рівні регіонів. Регіони покликані значною мірою забезпечувати соціально-економічний розвиток своєї території й тим самим підвищувати свою конкурентоспроможність. Для досягнення такого стану необхідно запровадити передові технології в організації та управлінні регіональним розвитком. Це досягається

завдяки кластеризації виробництва, що базується на відході від галузевого принципу розвитку економіки регіонів, і переходу до комплексного використання їхнього потенціалу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досвід багатьох країн світу показав, що кластери сприяють активізації підприємницької діяльності, поліпшенню торговельного балансу регіону, збільшенню зайнятості, заробітної плати й відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищенню конкурентоспроможності та зростанню рівнів економічного розвитку регіонів і виступають ефективною формою інтеграції регіонів у глобальну економіку. З поширенням кластерів в Україні постає ряд питань, які потребують теоретичного й практичного вирішення. Особливу увагу варто приділити особливостям та ключовим характеристикам кластерів, оскільки їхній розгляд представляється надзвичайно важливим для кращого усвідомлення суті кластерів, розумінню механізмів їх формування й функціонування.

Постановка завдання. Кластеризація економіки в зарубіжних країнах набула значного поширення насамперед як засіб підвищення їх конкурентоспроможності, а також як механізм гнучкого реагування на кон'юнктуру світових ринків. Кластери є однією з поширених у світі моделей успішного розвитку економіки країни на рівні регіонів. В Україні також звернули увагу на таку модель співробітництва. Пошук адекватних способів організації виробництва має бути націленим на ефективне використання природних, виробничих, трудових та фінансових ресурсів, зростання конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому реалізація кластерних проєктів є кроком до успішного виходу секторів економіки країни з економічної кризи та подальшого їх ефективного розвитку.

Метою даної статті є: висвітлення результатів наукових досліджень щодо виявлення специфічних особливостей і ключових характеристик кластерних структур та обґрунтування доцільності їх створення в країні для підвищення конкурентоспроможності її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Географічна концентрація об'єднань і підприємств у певних галузях існувала протягом сторіч. По міру залучення у конкурентну боротьбу й ускладнення сучасної економіки глибина й широта охоплення кластерів зростала. Глобалізація, поряд з розширенням знань, сильно змінила роль кластерів у конкуренції [1, с.266].

У зарубіжних країнах кластерна форма організації господарства використовується для створення «полісів росту». Цими полюсами є, як правило, міста, де зосереджуються підприємства, виробничо-технологічні, економічні та трудові ресурсні зв'язки між якими впливають на суміжні території, підвищуючи рівень їх економічного і соціального розвитку. При визначенні полюсів росту враховуються конкурентні переваги суб'єктів кластера, включаючи місцевий природно-ресурсний, соціально-економічний, інфраструктурний та інші види потенціалів, гео економічне положення тощо. Кластери, таким чином, стають центрами регіонального і локального розвитку. В них створюються умови для зосередження технопарків, логістичних центрів, технополісів та інших інноваційних ринкових форм організації економічної діяльності [2, с.71; 3, с.174].

Як форму виробничої діяльності кластери слід розглядати у тісному зв'язку з сучасними «законами» конкурентної боротьби і з врахуванням специфіки територіально-регіонального аспекту у глобальній економіці. Для бізнесу кластер – це реальна можливість забезпечити собі конкурентоспроможність у майбутньому, тобто, створити довгострокову стратегію розвитку підприємств на 5–10 років і більше.

Кластери складаються з підприємств, спеціалізованих у певному секторі економіки й локалізованих географічно. Кластерами можуть бути як невеликі мережі малого та середнього бізнесу на мікротериторії (менш ніж 50 підприємств), а можуть також включати і значну кількість підприємств та структур (6-7 тисяч, як, наприклад, в Індії чи в Китаї), що охоплюють велику частку економіки на національному та регіональному рівнях.

Учасників кластеру об'єднує головне – через синергетичні ефекти зростає продуктивність як в самому кластері, так і в суміжних секторах економіки. Таким чином,

регіони з ефективно функціонуючими кластерами мають вищі показники в динаміці розвитку, а кластеризація є одним з найбільш перспективних напрямів їх економічного розвитку.

Концепція кластерного розвитку, була сформульована М. Портером ще на початку 90-х рр. XX ст. і набула широкого розповсюдження у світі. Основою для її виникнення можна вважати вивчення, аналіз та узагальнення інформації про діяльність успішних американських і європейських корпорацій. У своїх роботах про індустріальні кластери (*The Competitive Advantage of Nations*, 1990) а, потім, про регіональні кластери (*On Competition*, 1998), М. Портер детально описує тісні взаємозв'язки між кластерним партнерством і конкурентоспроможністю фірм і галузей промисловості. На його думку, перевага в економіці кластерів, а не в ізольованих фірмах і галузях.

Необхідно відзначити, що на основі огляду сучасної економічної літератури з розвитку кластерних структур, виявлено, що на сьогодні не існує єдиного визначення поняття «кластеру», оскільки різні вчені трактують його по-різному, звертаючи основну увагу на певні риси: територіальну локалізацію, концентрацію виробництва, наявність зв'язків на основі спільних інтересів, конкуренцію, спеціалізацію у конкретній сфері діяльності, взаємодоповнюваність та інше. Крім того, ці визначення знаходяться у деякому розвитку, по мірі розвитку теорії кластерів.

Так основоположник теорії кластерного розвитку М. Портер, спираючись на теорію національної, регіональної та місцевої конкурентоспроможності, дає декілька визначень поняття «кластеру», з яких можна виділити такі:

- сконцентрована за географічною ознакою група взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [1, с.256];
- група взаємозалежних компаній, що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності й взаємодоповнюють один одного [1, с.258];
- система взаємозалежних підприємств і організацій, цінність якої як єдиного цілого перевищує просту суму її складових частин [1, с.275];
- форма мережі, що спостерігається в межах географічного регіону, в якій близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних форм спільності й підвищує частоту й рівень взаємодії [1, с.290-291];
- деякий сукупний актив, що формує середовище, в якому фірми можуть легко й ефективно накопичувати необхідні знання, професії й ресурси [1, с. 411].

Саме розмаїття визначень кластера дозволяє виділити ряд їх специфічних особливостей та ключових характеристик:

1. Необхідність географічної локалізації (просторової близькості) й сильний вплив географічних особливостей регіону.

Географічна концентрація завжди виступала центральною кластерною ідеєю і залишається ядром кластерної концепції. Ключові учасники кластера повинні бути географічно сконцентровані і зосереджені у одному чи у сусідніх регіонах (навіть якщо кластер охоплює декілька країн). Кластери можуть охоплювати регіони як в межах однієї країни, так і закордонні території. Масштаби кластера можуть, за М. Портером, варіюватися від одного міста або регіону до країни або навіть ряду країн.

Аналіз інформації про 700 кластерів в різних країнах світу показує, що у 61% випадків кластери концентрувалися в межах міста або метрополії, у 20% на території в межах одного регіону (штату) і істотно менша частина кластерів перебувала в рамках цілої групи регіонів, країни або на межі між регіонами й країнами [4, с.24].

Територіальна локалізація (географічна концентрація) учасників кластеру прямо чи побічно сприяє: ефективнішому використанню учасниками кластеру місцевих природних ресурсів, трудового, виробничого потенціалу; доступності до специфічних природних

ресурсів або до інших унікальних місцевих активів; посиленню процесів спеціалізації і розподілу праці між підприємствами кластеру; зниженню трансакційних витрат, особливо в організації доступу до знань і їх передачі; зниженню за рахунок скорочення витрат вартості одиниці продукції, яка виготовляється на основі спільної діяльності; отриманню суб'єктами кластеру додаткового доходу, завдяки впливу ефектів масштабу, охоплення і синергії; створенню нових робочих місць на даній території; поліпшенню якості робочої сили, завдяки підготовці і перепідготовці спеціалістів; розширенню можливостей в одержанні більш кваліфікованих послуг з консалтингу тощо.

2. Наявність ключових (лідуючих) учасників кластеру. Їхня близькість до постачальників і допоміжних фірм дозволяє скоротити витрати й підсилити співробітництво.
3. Важливість функціональних відносин і взаємодій між організаціями кластера, існування прямих і непрямих зв'язків між ними.

М. Портер відзначає, що кластер є особливою формою мережі взаємозалежних підприємств і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, і більш глибокий розвиток зв'язків свідчить про ступінь розвитку самого кластера. Підприємства в кластері повинні бути зв'язані деяким способом. Це можуть бути формалізовані взаємини між головним підприємством й постачальниками, між самими постачальниками, партнерство з постачальниками устаткування й спеціалізованого сервісу, зв'язки між компаніями, ВНЗ й НДІ в рамках співробітництва при реалізації спільних НДДКР і освітніх програм. Відносини між організаціями кластера передбачають наявність як вертикальних, так і горизонтальних зв'язків. Крім того, серед кластерних взаємозв'язків важливе значення мають мережеві відносини, які сприяють одержанню додаткового ефекту для задіяних у кластері сторін.

4. Наявність спеціалізації, конкуренції й кооперації.

Однією з умов формування кластера в регіоні є наявність спеціалізації галузей. Кластер можна розглядати як спеціалізований у тому розумінні, що учасники кластеру, зв'язані один з одним через основну діяльність, функціонують, як правило, на одному спільному для них ринку, використовують близькі процеси. Характер спеціалізації не обов'язково обмежений яким-небудь сектором. Кластери можуть розвиватися в змішаних напрямках.

Як правило, коли підприємства, фірми конкурують один з одним, з'являється тенденція до їхнього вдосконалення. Залежно від ринкових характеристик діючі суб'єкти можуть прагнути одержувати переваги, завдяки: скороченню витрат або цін, підвищенню якості, залученню нових клієнтів, проникненню на незайняті ринкові ніші або на нові ринки. У той же час діючі на одному рівні учасники кластера можуть кооперуватися навколо основної діяльності, використовуючи свої ключові здатності, щоб доповнювати один одного, залучати ресурси й послуги, які були б недоступні їм в ізоляції. Підприємства, фірми кластера досягають економії «масштабу» розділяючи ресурси й ризики, розвиваючи взаємодоповнюючі функції. Кластери схильні мати загальну індивідуальність стосовно зовнішнього світу й специфічний шлях функціонування усередині себе.

5. Наявність технологічного взаємозв'язку галузей.

У кластері присутні підприємства різних галузей, технологічно пов'язаних між собою. Зазвичай це компанії готового продукту, постачальники спеціалізованих факторів виробництва, компонентів, машин, а також сервісних послуг, фінансові інститути, виробники супутніх продуктів та ін.

6. Наявність широкого набору учасників (діючих осіб).

Кластери зазвичай складаються з комбінації галузей, які випускають готову продукцію, механізми, матеріали, та галузей, що виконують сервісне обслуговування. Досить часто у кластері беруть участь як традиційні галузі, так і ті що належать до високих технологій. Деякі кластери складаються в основному з малих і середніх фірм, інші включають як великі, так і малі фірми. Ці розбіжності в природі кластерів відображають розбіжності в структурах відповідних галузей. Більш розвинуті кластери мають глибші і більш спеціалізовані бази постачальників, розгалуженіший масив суміжних галузей і

ширший масштаб підтримуючих галузей. Межі кластера постійно змінюються з появою нових фірм і галузей, звуження чи занепаду існуючих галузей, а також з розвитком і зміною місцевих організацій [5, с.121].

Картографування кластерів показує, що вони головним чином включають велику кількість фірм малого й середнього розміру. Однак не тільки фірми виступають можливими значними діючими особами кластеру. Кластери можуть укладати інтенсивні альянси з такими установами, як університети, дослідницькі інститути, організації споживачів тощо [6].

Підприємства формують характер і очевидні складові кластерів. Кластеризація має на увазі розмаїтість. Основними необхідними категоріями учасників, які як правило присутні в кластері, є: підприємства, що спеціалізуються на профільних для кластеру видах діяльності; постачальники комплектуючих, устаткування, спеціалізованих послуг; інститути співробітництва (урядові, некомерційні й громадські організації); науково-дослідні й освітні організації; організації ринкової інфраструктури; організації інноваційної інфраструктури й інфраструктури підтримки малого й середнього бізнесу.

Як в національній, так і в глобальній економіці розвиток кластерів може значно прискоритися через залучення учасників з інших регіонів або країн. Зростаючий кластер починає приваблювати прямі іноземні інвестиції у вигляді потужностей для виробництва чи надання послуг, а також здійснення поставок. Кластери, що розвиваються, також приваблюють кваліфіковані кадри і ідеї, які сприяють підсиленню кластера.

7. Наявність «критичної маси». Для того щоб досягти помітної внутрішньої динаміки, кластер має потребу в залученні багатьох учасників для досягнення якоїсь критичної маси.

У здоровому і життєздатному кластері початкова критична маса фірм підсилює процес утвердження, в якому з'являються спеціалізовані постачальники, накопичується інформація, в місцевих інститутах налагоджується спеціалізована підготовка, проводяться дослідження, розвивається інфраструктура і розробляються відповідні законодавчі норми. При цьому кластер стає більш помітним і зростає його престиж.

Присутність критичної маси дозволяє сформувати й надовго зберегти зв'язки, які постійно оновлюються, між гнучкими фірмами малого розміру й великими постачальниками ресурсів. Критична маса може служити буфером і надавати кластеру стабільність до зовнішніх впливів або тисків іншого роду, включаючи втрату підприємств (навіть ключових), поки не перевищений критичний поріг учасників, що залишилися у кластері. Відсутність критичної маси може, навпаки, зробити кластер уразливим до втрати значних або ключових підприємств кластеру.

Результати аналізу 280 кластерів показують, що в 42% випадків кластери склалися менш ніж зі 100 компаній, в 14 – від 100 до 200 компаній, в 10 – від 300 до 400 компаній, в 25% – більш 600 фірм. Так, наприклад, у текстильному кластері в Прато (Італія) було виділено більш ніж 9000 компаній [4, с.24].

Критична маса є явищем нестабільним і підданим змінам. У випадку деяких технологій і галузей, таких як ядерна фізика, фармацевтика, автомобілебудування, суднобудування, досягнення критичної маси вкрай потрібно. В інших випадках це не настільки очевидно.

8. Проходження кластером стадій життєвого циклу.

Проведений аналіз основних теоретичних і практичних підходів до формування кластерних структур дозволив виявити, що існує внутрішня логіка процесу життєдіяльності кластерів, яка дає можливість виділити найбільш загальні і характерні стадії життєвого циклу їх розвитку.

Багато дослідників [3, с.169; 4, с.26-28; 6; 7, с.29-30; 8, с.142; 9, с.34-40; 10] виділяють такі типові стадії життєвого циклу кластерів, як:

- агломерація – характеризується наявністю у регіоні деякої кількості підприємств, компаній і інших діючих осіб, і передбачає зародження кластеру;

- виникнення (виникаючий кластер) – деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності й реалізовувати загальні можливості через свій зв'язок і взаємодію, отримуючи при цьому все більше вигід та нових можливостей;
- розвиток (кластер, що розвивається) – характеризується тим, що згодом в кластері виникають нові структури або притягуються нові учасники, розширюються внутрішні й зовнішні зв'язки, формується розвинена загальна мережа, здійснюються спільні програми, заходи, види діяльності;
- зрілість (зрілий кластер) – завершення формування мережі, перетворення її в асоціацію, широкі зовнішні зв'язки, агрегування з іншими кластерами та мережами, географічне розширення, досягнення критичної маси, ефекту масштабу. Кластер переходить до більш статичної фази розвитку. Це стосується зменшення концентрації через злиття та поглинання, зниження прибутковості через входження великої кількості підприємств тощо;
- трансформація – доходячи до певної точки, кластер поступово переходить до стадії спаду, що врешті-решт призводить до його повного занепаду. Причинами цього можуть бути: внутрішня негнучкість; розрив у технологічних ланцюгах; радикальні зміни в технологіях, попиті на кінцеву продукцію; непридатні до потреб кластера навички працівників тощо. З іншого боку, кластер може адаптуватися до змін у економічному середовищі, що швидко змінюється, і пережити так званий етап «ренесансу».

Кожна з цих стадій відповідає певному рівню консолідації підприємств – членів кластеру. На практиці, ці стадії можуть дещо розширюватися, доповнюватися та конкретизуватися, під впливом видозміни національної кон'юнктури.

9. Інноваційність та посилення ролі процесу інтенсифікації знань для виживання кластерів будь-яких типів, особливо високотехнологічних.

Інноваційність залежить від широкого ряду умов і взаємодій між різними економічними агентами. Серед необхідних умов варто виділити науку, підприємництво в нових і малих фірмах, відкритість стосовно нових ідей з боку керівництва організацій, інтелектуальний капітал або нематеріальні активи, венчурний капітал. Інновація піддається впливу специфічних проблем, які стоять перед кожною окремою галуззю, і може випробовувати на собі вплив різних комбінацій конкуренції й кооперації [6].

Інноваційна структура кластера сприяє зниженню сукупних витрат на дослідження та розробку нововведень за рахунок підвищення ефекту виробничої структури, що дозволяє учасникам кластера стабільно здійснювати інноваційну діяльність на протязі тривалого часу.

Вважається, що кластери мають більшу здатність до нововведень під впливом таких причин: фірми – учасники кластера здатні більш адекватно й швидко реагувати на потреби покупців; членство в кластері полегшує доступ до нових технологій, які використовуються підприємствами у різних напрямках господарської діяльності; в інноваційний процес включаються постачальники й споживачі, а також підприємства інших галузей; у результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на здійснення НДДКР; фірми в кластері перебувають під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється можливістю постійного порівняння власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній.

10. Можливість отримання певних вигід, синергетичного ефекту для задіяних підприємств, а також наявність і певних ризиків, як зовнішніх, так і внутрішніх.

Синергетичний ефект утворюється від об'єднання зусиль всіх організацій – учасників кластеру і полягає у збільшенні загального ефекту до величини, більшої, ніж сума ефектів, коли учасники кластеру діють незалежно.

Підприємства реалізують синергетичний ефект на основі: зменшення транзакційних витрат; раціонального використання всіх видів місцевих ресурсів (природних, виробничих, трудових, фінансових, інноваційних, інформаційних); технічного й технологічного переоснащення; скорочення транспортних витрат; сталості взаємозв'язків; створення умов для поєднання з територіальним плануванням й управлінням тощо.

Зовнішніми загрозами для успішного функціонування кластера виступають: розрив у технологічних ланцюгах, оскільки він може нейтралізувати переваги кластера; ринкова інформація, навички працівників, розвиток науки і техніки, а також постачання можуть виявитися непридатними відповідно до потреб кластера. Якщо не з'являться можливості отримати необхідні нові технології і навички з інших місцевих інститутів або розвинути їх достатньо швидко, конкурентні переваги будуть втрачені. Кластер, в який вкладаються інвестиції і проводиться відновлення в місці його розташування, значно з меншою вірогідністю може опинитися у стадії занепаду, ніж кластер, який підвищує продуктивність шляхом звузнення діяльності і забезпечення ресурсами із зовнішніх джерел [5, с.122].

Внутрішніми загрозами, які можуть привести до занепаду кластерів, виступають власні ризики: вразливість (через однорідну спеціалізацію регіону); ефект замкнутості (домінування усталених практик і специфічних знань, в комбінації з нехтуванням зовнішніми зв'язками та нестачею стратегічного бачення); нееластичність (затримки або перешкоджання радикальній переорієнтації); зменшення конкурентних тисків як рушійних сил підприємницької активності тощо [2, с. 4].

11. Вплив інфраструктури на ефективне функціонування кластера.

Наявність спільної інфраструктури (виробничої, соціальної, інноваційної, дорожньо-транспортної тощо) виступає додатковим критерієм існування кластера і впливає на ефективність його функціонування.

Розглянуті ключові характеристики кластерів є необхідними елементами їх успіху на регіональному й світовому ринках.

При цьому існує ряд ознак, які відрізняють кластери один від одного: параметри їхнього знаходження й межі; різна залежність кластерів від близькості університетів, технопарків і дослідницьких інститутів; відмінність у потребах підприємств, що входять у кластер, оскільки різні підприємства мають різні потреби (у землі й нерухомості, житловому будівництві, транспорті й місцевих послугах тощо); розходження життєвих циклів кластерів: одні кластери тільки зароджуються, інші розвиваються або перебувають на етапі зрілості; кластери перебувають у різних контекстах регіонального економічного розвитку (ефекти оточення, виробничі обмеження тощо); не всі кластери розвиваються (деякі кластери в найбільш традиційних галузях здобувають досвід зниження зайнятості й значного рівня реструктуризації галузі) [4, с.29].

Передумовами створення кластерів в Україні можуть слугувати: доступність певних видів ресурсів, спеціалізовані навички працівників, проведення університетських досліджень, зручне географічне положення, необхідна інфраструктура, підвищений місцевий попит на певний вид продукції, існування постачальників і підтримуючих галузей для створення майбутнього кластера. Кластери можуть утворюватися навколо окремих підприємств, галузей чи природного ресурсу. На розвиток кластера особливий вплив мають три фактори: інтенсивність конкуренції в місцевих масштабах, загальне середовище для формування нового виду економічної діяльності в даній місцевості, а також ефективність діяльності формальних і неформальних механізмів зведення разом учасників кластера [5, с.122].

Основними перевагами кластерного підходу до розвитку регіональної економіки в країні виступають: підвищення інвестиційної привабливості і стимулювання припливу у регіон іноземних інвестицій; створення нових робочих місць; вплив на малий бізнес; підсилення конкурентоспроможності регіональної економіки, завдяки чіткішому регулюванню державними структурами напрямків соціально-економічного розвитку регіону, прогнозуванню й корегуванню їх за рахунок координації зусиль зацікавлених сторін; зниження для самих учасників кластерів бар'єрів виходу на ринки збуту продукції, поставок сировини й матеріалів, робочої сили; зниження витрат учасників кластерів за рахунок ефекту масштабу, що проявляється при кооперації виробників і споживачів; ефективне використання сформованої стійкої системи поширення нових технологій, знань, продукції.

Разом з тим в Україні кластерна форма організації господарства ще не набула достатнього поширення. Причинами цього є: недосконалість законодавчої бази для

функціонування кластерів; відсутність дієвих інвестиційно-інноваційних механізмів їх формування і функціонування; відсутність підтримки кластерних ініціатив з боку держави; малоефективні фінансові механізми державного регулювання їх діяльності; відсутність взаємної довіри і конфлікт інтересів між партнерами по кластеру; відсутність точок дотику, спільних ідей; відсутність дієвої інфраструктури сприяння кластеризації; відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази про існуючі та потенційні кластери.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників повинно стати пріоритетним напрямком економічної політики України. Багато регіонів країни планують незабаром створення й розвиток на своїй території кластерів. По-перше, це пов'язане з тим, що стан, характер, темпи розвитку різних галузей української економіки свідчать про слабкості внутрішньогалузевих зв'язків, низьку ефективність, нееквівалентність міжгалузевого обміну тощо. По-друге, поширення кластерів буде сприяти розвитку не тільки окремо взятих підприємств конкретної галузі, але й всієї галузі в цілому. По-третє, зросте інвестиційна привабливість регіону, кластер зможе одержувати гранти на саморозвиток. В-четвертих, у регіоні почнуть створюватися робочі місця й з'являться додаткові доходи учасників кластера. В-п'ятих, зросте ділова активність міст, сіл і селищ, господарський стан регіону поступово буде змінюватися у кращий бік.

У зв'язку з цим вважається необхідним: розробка конкретних методик виявлення кластерів у регіонах; розробка комплексної системи оцінки діяльності кластерних структур та показників ефективності їх діяльності для державної звітності; визначення джерел та механізмів державної підтримки кластерного розвитку тощо.

Література

1. Портер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
2. Инновационные инструменты и кластерный подход в реализации государственной региональной политики: опыт Украины и других европейских стран: сб. науч. докл. V междунар. научно-практ. конф. 02-03 июня 2010 года, Севастополь: 2010. – 93 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eep.org.ua/page/clusters_development/uk/.
3. Ткачук А. Конкурентоспроможність територій: [наук.-практ. посіб.] / [А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський. – К.: Легальний статус, 2011. – 252 с.
4. Меньшенина И. Г. Кластерообразование в региональной экономике: [монография] / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
5. Антонюк Г. Я. Теоретико-методичні основи дослідження конкурентоспроможності регіону / Г. Я. Антонюк // Наукові праці. – Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2007. – Том.72. – Випуск 59. Економічні науки. – С. 118-124.
6. Марков Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты / Л. С. Марков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/МарковЛС.doc>.
7. Andersson T. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag Serger, J. Sorvik, E. Wise Hansson. – Stortorget: Publishing House IKED, 2004. – 252 p.
8. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: [монография] / Т. В. Ускова, А. С. Барабанов, О. И. Попова. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
9. Гнідко К. Ю. Світовий досвід формування та розвитку кластерів автомобілебудування / К. Ю. Гнідко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4. – Т.3. – С. 32-42.
10. Федоренко О. С. Активизация инвестиционной деятельности на основе кластерного подхода / О. С. Федоренко // Управление экономическими системами. – 2010. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://уэкс.рф/logistika/item/237-2011-03-24-12-20-16>.