

## ЗАСАДИ ВЗАЄМОВІДНОСИН У СТРУКТУРІ КЛАСТЕРА

© Похильченко О.А., 2010

**Проаналізовано** ключові відмінності кластера від інших форм інтегрованих утворень, зокрема мережевих структур. Основний акцент зроблено на уточненні особливостей взаємовідносин між учасниками кластера. Вперше виокремлено новий тип відносин між господарюючими суб'єктами всередині кластеру, побудований на засадах поєднання кооперації та конкуренції – кооперенційний. Також окреслено ефекти, що виникають за цієї форми організації бізнесу.

**In the article an author is analyse the key differences to the cluster from other forms of integrated structures, in particular, network structures. The basic accent is done on clarification the characteristics of relationships between members of cluster. The new type of relations is first selected between being in a charge subjects within of the cluster, built on principles of combination of co-operation and competition – co-opetition. Also outlined effects which arise up at this form of organization of business.**

**Постановка проблеми.** Під впливом швидких трансформаційних змін світової економічної системи в результаті поширення нових технологій, зростання ключової ролі знань та інформації, в умовах зростання глобалізації та інтернаціоналізації, відбувається поступове становлення нового типу економіки, а саме “мережевої економіки”, що основана на нових точках росту, якими є мережеві структури. Формується новий тип відносин між країнами, регіонами, суб'єктами господарювання, оснований на поєднанні конкуренції та співпраці, поглибленні інтеграційного характеру процесів взаємодії, на фоні збільшення потреби у формуванні гнучкої системи управління та виробництва та поступовою заміною строгих ієрархічних структур мобільнішими, з меншим ступенем централізації та орієнтацією на споживача. Відтак актуальними є питання імплементації позитивного досвіду мережевих структур у бізнес-середовищі України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед організаційних моделей мережевих структур значний інтерес у науковців, теоретиків та керівників підприємств, що прагнуть виготовляти конкурентоздатну продукцію, викликає кластерна форма. Теоретичні засади функціонування бізнес-структур типу “кластера” детально розробили М. Портер та його послідовники. Займаються цими питаннями і вітчизняні науковці – М. Войнаренко, С. Соколенко, В. Ляшенко, І. Бондаренко, С. Колодинский, А. Риженков, Ю. Погорелов, Е. Шапран, В. Дубницький, І. Булеев та інші [1,2], чий доробок у вивчення ролі кластерів, їх характерних рис, підходів до визначення кластерної моделі регіонального розвитку є доволі значним. Проте більшість робіт має описовий характер, а досліджень у сфері саме практичної реалізації кластерних проектів на території України недостатньо. Як наслідок, серед територіальних громад і підприємств відсутнє чітке розуміння практичної ефективності кластерних ініціатив, що і зумовлює необхідність подальшого ґрунтовного дослідження прикладних аспектів формування кластерів через призму розкриття особливостей цієї форми організації бізнесу (на відміну від інших форм інтегрованих утворень, зокрема мережевих структур), поглиблення розуміння взаємовідносин між його учасниками та потенційних ефектів, які породжує ця форма.

**Формулювання цілей статті.** Метою написання статті є розкриття характерних рис, що відрізняють кластер від інших форм інтегрованих утворень, зокрема мережевих структур, а також поглиблення аналізу засад побудови взаємовідносин між його учасниками.

**Виклад основного матеріалу.** Кластер – це мережа взаємозв'язаних підприємницьких структур у межах єдиного ланцюжка створення вартості, що тісно співпрацюють з науковими установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади на засадах добровільності,

незалежності, близькості розташування, поєднання конкуренції та кооперації у межах досягнення спільної мети, а саме підвищення конкурентоздатності власної продукції та сприяння економічному розвитку середовища (регіону), в якому вони функціонують.

Кластерна форма організації бізнесу відрізняється від решти інтегрованих структур (промислово-фінансових груп, холдингів, концернів, конгломератів, консорціумів, стратегічних альянсів, асоціацій тощо) своєю гнучкістю, динамічністю, демократизованою структурою, в якій командні методи управління замінені ринковими механізмами взаємовигідної співпраці, і, водночас, є формою інтеграції, яка всебічно розкриває економічну сутність міжфірмової інтеграції в органічному поєднанні організаційного та просторового аспектів. Аналіз основних особливостей, що відрізняють зазначені структури від інших організаційних форм мережевих структур, дає змогу виокремити спільні та відмінні риси кластера та мережі фірм (табл. 1).

Таблиця 1

### Спільні та відмінні риси кластера та мережі фірм

Мережа фірм	Кластери
<b>Спільні риси</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• вільні зв'язки</li> <li>• взаємність послуг</li> <li>• добровільність зв'язків</li> <li>• інвестування у створення стосунків</li> <li>• трансфер засобів між одиницями</li> <li>• створення і підсилення інформаційних каналів</li> <li>• самостійність одиниць з економічного і юридичного погляду</li> <li>• співзалежність суб'єктів від засобів, контрольованих іншими фірмами</li> </ul>	
<b>Відмінності</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• відсутність територіальних обмежень</li> <li>• співпраця</li> <li>• реалізація власних цілей окремими суб'єктами мережі</li> <li>• діяльність усередину</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• просторова концентрація суб'єктів</li> <li>• конкуренція і співпраця</li> <li>• активізація регіону</li> <li>• існування заповзятливої фірми</li> <li>• діяльність назовні</li> </ul>

Джерело: складено на підставі [3, с. 10]

Показовим є також досвід функціонування кластерів у багатьох країнах, де ця форма організації бізнесу зарекомендувала себе не тільки успішною, але, водночас, і суспільно корисною, викликаючи підвищення інвестиційної привабливості та в кінцевому результаті конкурентоздатності цілих територій, регіонів та галузей. Типовим прикладом відомих своєю успішністю у світовому масштабі є кластер “Силіконова долина” в США (штат Каліфорнія), кластер з інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ), згрупований навколо компанії Nokia у Фінляндії (м. Оулу), лісопромисловий кластер у Фінляндії, автопромислові кластери в землях Штірія і Верхня Австрія, деревообробний кластер у Австрії та Словенії, а також знаний в усьому світі автомобільний кластер “Тойота” в Японії та ряд інших.

Можна вважати першим підходом щодо оцінки користі кластерів у теорії економічної думки дослідження англійського вченого А. Маршалла (A. Marshall), опубліковані ним у 1890 р. у книзі “Засади економіки”, у яких подано результати функціонування спеціалізованих промислових локалізацій (районів), де окремі підприємства отримували користь завдяки географічній близькості, спільній діяльності, а зв'язки між ними мали як коопераційний, так і конфронтаційний характер. За Маршаллом, згадану користь можна подати тріадою зовнішніх ефектів поза безпосередніми ефектами (рис.1).

Учень А. Маршалла, Arthur Cecil Pigou (1877–1959), продовжуючи дослідження, акцентував увагу на зовнішніх ефектах як побічному результаті діяльності одного суб'єкта, отриманому за рахунок інших суб'єктів незалежно від їх волі.

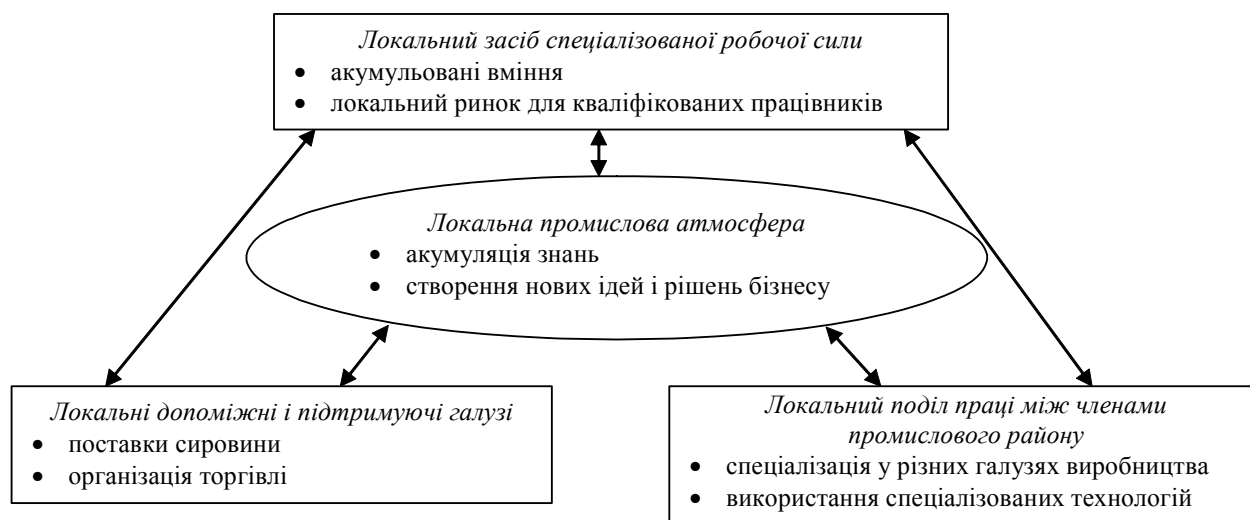


Рис. 1. Маршаллівська тріада зовнішніх ефектів, пов'язаних з локалізацією промислових районів

Дослідження цих вчених щодо отримання внутрішніх та зовнішніх ефектів у діяльності кластерів як базової причини їх створення продовжив Нобелівський лауреат з економіки Bertil Ohlin (1899–1979), вказуючи на такі чотири джерела користей:

- внутрішні користі масштабу, викликані технікою та технологією виробництва;
- користі локалізації як прояв впливу галузі на окремі суб'єкти господарювання;
- користі урбанізації, що мають зовнішній характер стосовно галузі і підприємств;
- зв'язки між галузями, ініційовані трансакціями, та близькість ринків постачання.

Проте вперше провідне місце в теорії конкуренції зайняла форма організації бізнесу, основана на об'єднанні підприємств, пов'язаних між собою не лише галузевими зв'язками, але й глибиннішими формами взаємодії, що ґрунтуються на територіальній близькості їх розташування, завдяки роботам відомого спеціаліста з дослідження теорії конкурентних переваг М. Портера. “Економіку, а особливо регіонального рівня необхідно розглядати через призму кластерів, а не традиційних угруповань підприємств, галузей або секторів, таких як в промисловості або в сфері обслуговування” [4, с. 264], оскільки “кластери ... найкраще узгоджуються із самим характером конкуренції і джерелами досягнення конкурентних переваг...краще ніж галузі використовують важливі зв'язки, взаємодоповнюваність галузей, розповсюдження технологій, досвіду, інформації, маркетингу, а також усвідомлення потреб споживачів...такі зв'язки являються основоположними в конкурентній боротьбі, підвищення продуктивності і особливо у визначенні напрямків та інтенсивності організації нового бізнесу та впровадження інновацій...” [4, с. 265]. М. Портер акцентує увагу також на таких важливих моментах: 1) взаємодія між учасниками кластера поєднує в собі як елементи конкуренції, так і кооперації, що дає змогу уникати дій, що пригнічують суперництво в конкуренції, та отримувати додаткові переваги від налагодженої співпраці, спрямованої на досягнення спільної у межах усього угруповання; 2) між спорідненими учасниками, їх постачальниками, а також між ними і державними органами влади та іншими інститутами (університетами, дослідницькими компаніями тощо) у межах кластера складаються умови, за яких виникає конструктивний та ефективний діалог, спрямований на досягнення не локальних інтересів окремих учасників, а спільних інтересів всієї інтегрованої системи у задоволенні споживача із максимальним ступенем задоволеності кожного члена об'єднання; 3) сприйняття групи підприємств і організацій як кластера є чинником підвищення інтересу з боку потенційних інвесторів. Державні і приватні інвестиції, спрямовані на покращання умов функціонування кластера, дають користь одразу багатьом підприємствам, а не призводять до істотних перекосів та деформувань ринку у разі підтримки окремих галузей чи товаровиробників у межах промислової політики [4, с. 265].

Загалом можна констатувати, що ефект кластера істотно залежить від змісту відносин між бізнесом, владою та наукою, що можна подати за допомогою таблиці трьох етапів розвитку кластерів (табл. 2).

## Етапи розвитку кластера

Етап розвитку	Опис
1	2
Створення простору знань	<ul style="list-style-type: none"> <li>• тиск на регіональне інноваційне середовище</li> <li>• співпраця акторів на користь поліпшення локальних умов для інновацій</li> <li>• концентрація діяльності з досліджень і розвитку та іншої наукової діяльності</li> </ul>
Створення простору згоди	<ul style="list-style-type: none"> <li>• генерація ідей між представниками трьох секторів</li> <li>• формування стратегії розвитку регіону (наука, промисловість, уряд)</li> <li>• покращання якості соціальної структури і суспільного капіталу</li> </ul>
Створення інноваційного простору	<ul style="list-style-type: none"> <li>• реалізація завдань з попередніх просторів</li> <li>• створення і залучення громадського, а також державного капіталу типу joint venture</li> <li>• пошук талантів (наука, промисловість)</li> </ul>

У найзагальнішому вигляді модель залежностей і зв'язків у кластері, а також його оточенні можна відобразити схематично на рис. 2.

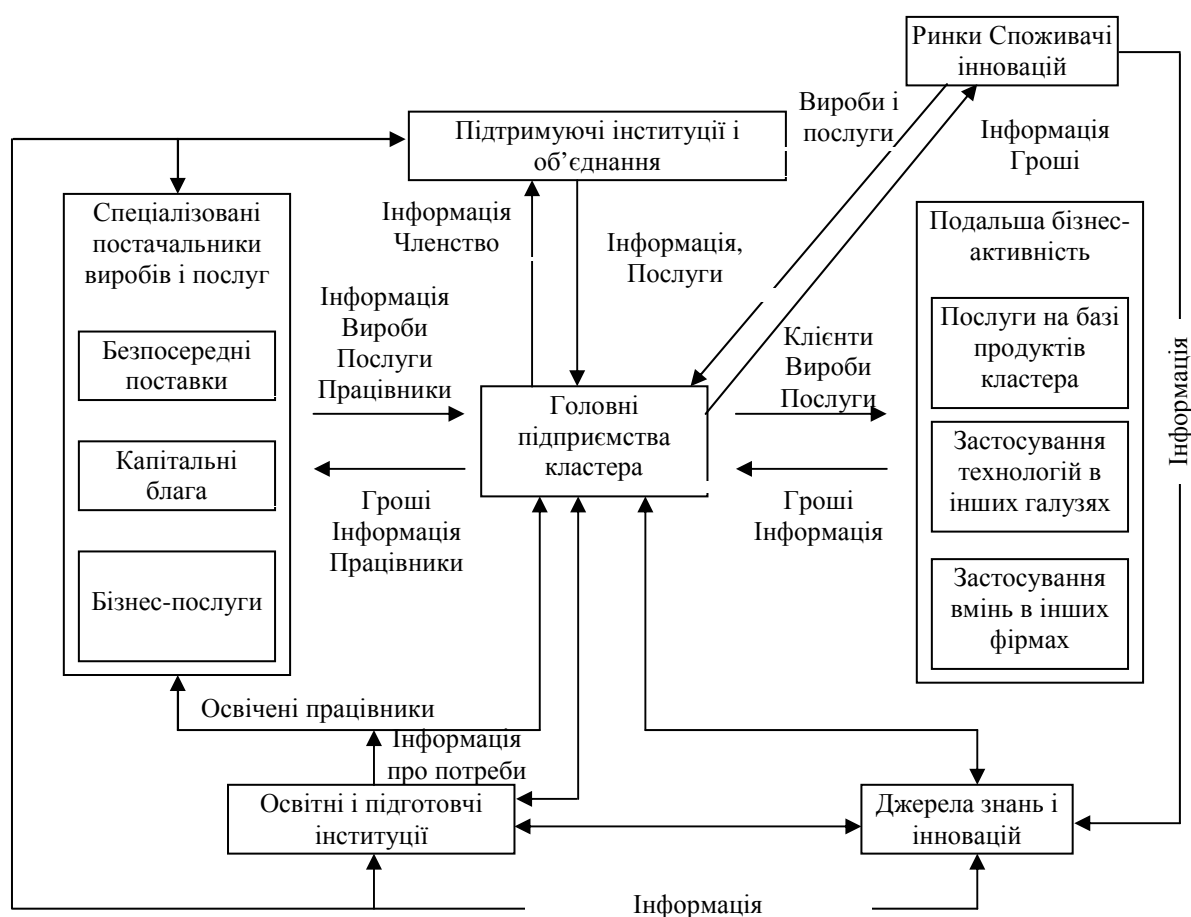


Рис. 2. Модель залежностей і зв'язків в кластері, а також його оточенні

Виявлення характерних рис кластерів та обґрунтування доцільності їх створення на регіональному рівні в Україні потребує ґрунтовного аналізу. На нашу думку, ключовим моментом дослідження сутності кластерів є чітке усвідомлення потенційними учасниками можливих варіантів взаємодії всередині такого угруповання, що чинить безпосередній вплив на формування у суб'єктів зацікавленості у тому чи іншому об'єднанні.

Відповідно до сучасної теорії конкуренції кластер є формою організації бізнесу, що основана на поєднанні двох протилежних сил: конкуренції та кооперації. Позитивний результат конкурентної боротьби на ринку проявляється, насамперед, у:

- підвищенні господарської активності;
- мотивуванні інтелектуального та суспільного розвитку;
- зростанні підприємництва та інноваційності;
- раціоналізації організаційних структур;
- підвищенні якості продукції;
- зростанні ефективності та продуктивності засобів виробництва;
- зростанні рівня ВВП, інвестицій та споживання;
- розвитку спеціалізації і кооперації;
- поліпшенні структури зовнішньої торгівлі та експортно-імпортних відносин тощо.

Водночас, ринок створює можливості досягнення конкурентами своїх цілей через співпрацю, метою якої є, насамперед, досягнення тривалих конкурентних переваг завдяки ефекту синергії, консолідації та ефективного використання ресурсів, блокування конкурентів, отримання ключових компетенцій тощо. Тому щораз більшого значення набуває тема співпраці у створенні вартості з одночасною конкуренцією в її поділі, що отримало в літературі наприкінці ХХ ст. назву “кооперенція” (cooptition) (цей термін в економічну літературу ввели американські економісти: А. Brandenburger та В. Nalebuff [4]). На теренах України цей термін ще не є поширеним, проте викликає особливий інтерес з погляду вивчення кластерів. Кооперенція (cooptition) – це новий тип відносин між конкуруючими суб’єктами, який передбачає одночасно кооперацію (cooperation) у створенні вартості і конкуренцію (compertition) щодо її поділу з метою досягнення спільних користей. Кооперенція охоплює відносини формальні та неформальні, капітальні та некапітальні і завдяки рівновазі між довірою та суперництвом уможливується реалізація стратегій фірм.

Отже, за характером відносин між учасниками кластера необхідне виокремлення таких трьох типів:

- ✓ коопераційні відносини;
- ✓ конкуренційні відносини;
- ✓ кооперенційні відносини.

Зупинимось на особливостях кооперенції щодо традиційних відносин конкуренції чи кооперації, яке за змістом гармонізує, на перший погляд, цілком дихотомічні “речі” – кооперацію та конкуренцію, як цього і вимагає концепція кластера. Отже, концепція кластера передбачає збіжність очікувань, лояльність партнерів один до одного, добровільність співпраці, комунікацію з оточенням, взаємне визнання культурних цінностей, доступність засобів, навчання, залучення у поділ створення доданої вартості, солідаризацію ризику тощо, що означає одночасні коопераційні та конкуренційні зв’язки між потенційними конкурентами. Очевидно, що стратегічно важливим є забезпечення рівноваги між цими відносинами у кластері. Схематично умови існування тих чи інших відносин подано в табл. 3.

Таблиця 3

**Типи відносин між учасниками кластера**

Тип відносин	Частота відносин	Сила зв’язків	Форма зв’язків	Рівень довіри	Існуючі засоби	Ринкова позиція
Коопераційні	велика	значна	формальні неформальні	високий	недостатні	слабка
Конкуренційні	велика	слабка	неформальні	низький	достатні	сильна
Кооперенційні	велика	значна	формальні неформальні	середній	недостатні	сильна

Отже, одночасне існування у межах кластера трьох типів взаємовідносин є специфічною рисою цієї мережевої структури та, водночас, засвідчує її високий динамічний потенціал. Оскільки у кластер входять підприємства, що перебувають на різних рівнях ланцюжка створення вартості, починаючи від постачальників та закінчуючи продавцями кінцевого продукту, що ставлять,

завичай, протилежні цілі, можливість вибору оптимальної комбінації відносин між учасниками у вирішенні поточних, оперативних завдань є шляхом до гармонізації та збалансування цілей учасників з цілями всього об'єднання. Наприклад, коопераційні відносини будуть пріоритетними для забезпечення зв'язків між суб'єктами, які перебувають на різних ланках ланцюга створення вартості – між підприємствами-постачальниками та підприємствами-виробниками, а для підприємств однієї ланки у сфері продукування та просування ідей, товарів, послуг – конкуренційні, а у сфері обміну знаннями – коопераційні. У такий спосіб забезпечується мінімізація тих негативних моментів, які неминуче супроводжують процеси кооперації та конкуренції, якщо вони розглядаються не у поєднанні, а окремо, що в кінцевому результаті веде до формування стійких конкурентних переваг.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, такі риси кластера, як збереження юридичної та економічної самостійності учасників, ведення діяльності на засадах взаємовигідності, відсутність жорсткої підпорядкованості, поєднаність учасників не лише рамками технологічного ланцюга, але і на основі довгострокових угод та відносин власності, можливість побудови структур, що вміло поєднують різні типи взаємовідносин, а саме конкуренційні, коопераційні та кооперенційні, сприяючи інтенсифікації підприємницької активності, інноваційності, підвищенню фінансової стійкості учасників та отриманню тривалих конкурентних переваг, а також використання потенціалу синергетичних зв'язків, характеризують їх як привабливу форму трансформації вітчизняних бізнес-одиниць. Отже, з огляду на необхідність реструктуризації промисловості України у напрямку підвищення її конкурентоздатності, подальших досліджень потребують прикладні аспекти впровадження кластерів.

1. *Трансформація промислового комплексу регіона: проблеми управління розвитком: Монографія / В.И. Ляшенко, И.В. Бондаренко, С.Б. Колодинский, А.Н. Рыженков, Ю.С. Погорелов, Е.Е. Шапран и др. / Под об. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булсева. – Донецк: ДЭГИ, ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2008. – 548 с. 2. Соколенко С.И., Войнаренко М.П., Дубницкий В.И., Ляшенко В.И. Повышение конкурентоспособности экономики на основе формирования кластерной модели производства: сборник научных докладов III Международной научно-практической конференции, 16–17 апреля 2008 г., г. Севастополь / [под общ. ред. Л.И. Вишня, В.И. Дубницкого, С.И. Соколенка]. – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 134 с. 3. Skawińska E., Zalewski R. Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. *Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009. – 307 s.* 4. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с. 4. Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. *Co-Opetition. – New York: Doubleday Publishing. – 1996. – 304 p.**