

УДК 336.2

Едуард КАРАПЕТЯН, Олександр КВАСОВСЬКИЙ

## ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ

*Висвітлено генезис та еволюцію теорії локальної інтеграції спеціалізованих галузей промисловості та розкрито зміст її основних нормативних положень.*

*Виокремлено сильні та слабкі сторони моделі конкурентоспроможності М. Портера "Diamond" у контексті її використання для аналізу і пояснення процесів промислової кластеризації. Обґрунтовано, що у концепції промислових кластерів М. Портера синтезовано головні ідеї нової теорії зростання, теорії мережевих форм економічного управління, теорії відносин у рамках діади "споживач-виробник", концепції ланцюжка приросту вартості.*

*На основі з'ясування основних домінант теорії підприємницьких екосистем і теорії "соконкуренції" доведено, що феномен промислової кластеризації необхідно розглядати комплексно в географічному, інституційному та соціальному аспектах.*

**Ключові слова:** "коеволюція" (конкуренція плюс еволюція); "соконкуренція" (співпраця плюс конкуренція); "фільєри"; конкурентоспроможність; ланцюжок приросту вартості; модель М. Портера "Diamond"; підприємницька екосистема; промисловий кластер; промисловий район.

JEL: B2, D2, D4

**Постановка проблеми.** Сучасні реалії економічного стану України вказують на необхідність здійснення невідкладних кардинальних реформ та інноваційних трансформацій, які б забезпечили швидке зростання економіки як на національному, так і регіональному рівнях. Одним із дієвих та апробованих підходів до вирішення наявних економічних проблем є застосування кластерного підходу для підвищення конкуренто-спроможності підприємства, регіону, країни, а також збільшення їх інноваційного потенціалу й прискорення економічного піднесення. Як відомо, кластерні об'єднання – це розташовані в безпосередній близькості одне від одного кінцеві виробники, постачальники, навчальні та інші установи у певній економічній галузі, які виступають важливими рушійними факторами розвитку регіональної та національної економіки. І те, що саме згадана географічна близькість відповідних суб'єктів спеціалізованих видів економічної діяльності дає змогу значно підвищити рівень продуктивності та швидкими темпами впроваджувати необхідні інновації, доводять результати багатьох досліджень у цьому напрямку [1–8]. Проте на сьогодні застосування кластерного підходу для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств не мало належного практичного впровадження в Україні, що актуалізує відповідні наукові дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика виникнення і функціонування кластерів є порівняно новим і перспективним напрямом наукових пошуків. На сьогодні є низка фундаментальних наукових праць, у яких на високому

теоретико-методологічному рівні обґрунтовуються доміанти, на котрих базується концепція кластеризації, зокрема це праці А. Маршалла, Й. фон Тюнена, М. Портера, П. Кругмана, Ж. Фурье, І. Толенадо, Д. Сольє, К. Моргана. На наукові досягнення цих авторів у своїх дослідженнях спираються російські вчені А. А. Алімбаєв, Н. Н. Волкова, Н. І. Пшиканоківа, В. П. Третьяк, а також їх українські колеги С. І. Соколенко, М. П. Войнаренко, Г. А. Семенов, Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко, Л. О. Петкова, Н. Г. Каніщенко та ін.

Аналізуючи надбання економічної думки Заходу, напрацювання представників російської та вітчизняної економічної науки та практичний досвід формування і функціонування кластерів, багато дослідників можуть дійти висновку, що кластерні моделі об'єднання підприємницьких структур можуть бути ефективними та своєчасними для вітчизняних підприємств, особливо в період виходу України із затяжної економічної кризи. Тому ґрунтовні дослідження розвитку теорії кластерів і критичне студіювання її постулатів можуть послужити теоретичним підґрунтям для розроблення науково обґрунтованої концепції промислової кластеризації вітчизняної економіки з врахуванням національної та регіональної специфіки.

**Постановка мети і завдань.** Вищесказане визначило мету цієї статті, яка полягає у поглибленому вивченні генезису й еволюції концепції промислових кластерів та оцінці достовірності її аксіоматичних положень, що може стати фундаментом для прикладних наукових розробок, присвячених створенню ефективно функціонуючих індустріальних кластерів як одного із пріоритетних напрямів структурної модернізації й акселерації інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняного промислового виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Основоположна гіпотеза про кінцеву залежність успіхів національної економіки від розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей була сформульована і верифікована більш ніж століття тому у працях А. Маршалла. Відомий економіст у своїх працях довів, що зростання британської економіки та її лідерство протягом XIX ст. ґрунтувалося на розвитку декількох локалізованих галузей. У якості наведених А. Маршалом прикладів фігурували бавовняний текстиль у Ланкаширі, район виробництва керамічних виробів навколо Стоку на Тренті, виробництво столового приладдя у Шеффілді, виробництво меблів навколо Хай Вам-Комбе, виробництво устаткування у Венстміленді тощо. Водночас, у своїй книзі "Основи економічної науки" [1] А. Маршалл не використовував спеціального наукового терміна для позначення згаданих промислових районів (industrial districts), тому в наш час термін "дистрикт" застосовується для позначення особливого типу кластерів.

На думку А. Маршалла, виникнення галузевої спеціалізації в окремих місцевостях могло бути пов'язане з наявністю природних ресурсів і матеріалів, наближеними ринками збуту чи просто історичним випадком. Учений вважав, що, сформувавшись, такі географічні спеціалізовані галузі схильні ставати системами, які здатні самовідтворюватися у процесі здійснення господарської діяльності, і називав їх економікою локалізації. Функціонування економіки локалізації характеризується: залученням проміжних і допоміжних галузей для ресурсного забезпечення місцевих фірм; створенням і зростанням об'єднаного фонду спеціалізованих та кваліфікованих трудових ресурсів; розвитком і широким застосуванням спеціалізованого обладнання місцевими компаніями, залученими в різні аспекти галузевого виробництва; переміщенням знань і технологій між локальними фірмами.

Квінтесенцією згаданої вище праці є те, що в ній вперше автору вдалося виявити синергетичний ефект, який досягається при об'єднанні та поглибленні спеціалізації підприємств. Виходячи з подібної постановки питання, кластером підприємств можна вважати таку їх галузеву чи географічну концентрацію, яка дає змогу досягти ефекту "зовнішньої економії" за рахунок взаємодії з постачальниками сировини, матеріалів, обладнання, створення групи вузькоспеціалізованих фахівців.

Таким чином, так званий індустріальний дистрикт, тобто сконцентровані в обмеженому просторі промислові підприємства, які спеціалізуються на випуску однотипної продукції, став однією із перших економічних моделей локальних взаємодій, заснованих на територіальній географічній близькості. Проте, автор ідеї індустріального дистрикту – один із засновників сучасної економічної теорії – А. Маршалл для пояснення географічної локалізації виробництва використовував не лише економічні аргументи. Так, окрім вигідного економіко-географічного розташування та можливої економії на масштабі, він згадує про легкість акумуляції технічних знань і навичок, а також про появу середовища для сприятливого розповсюдження та імплементації нових ідей [2, с. 152–153]. А. Маршалл стверджував, що згадані локальні концентрації спеціалізованих галузей характеризуються особливою галузеву атмосферою як набором формальних і неформальних звичаїв, традицій і досвіду, притаманних соціальному та культурному устрою конкретної території.

Сучасні адепти і послідовники А. Маршалла також не розглядають активне функціонування індустріальних дистриктів тільки як економічне явище. Вони вказують, що для виникнення дистриктів необхідне особливе соціальне середовище, яке характеризується нормами взаємної довіри та розгалуженими взаємозв'язками. "В дистрикті безліч фірм взаємодіють із спільнотою людей, і ці два елементи зливаються воедино у просторовообмеженій області" [3, с. 77].

Якщо в концепції дистрикту акцент на географічній близькості лише підтверджує важливість соціальних і культурних факторів, то необхідно відзначити наявність моделей, заснованих на геометричному уявленні про так званий "чистий" простір<sup>1</sup>. Вперше абстрактна географічна модель локальних взаємодій, в основу якої покладено такі характеристики, як віддаленість від центра та площа, була запропонована Й. фон Тюненом раніше від формулювання А. Маршаллом ідеї індустріального дистрикту – в 1826 р. Згідно з цією моделлю, наявність транспортних витрат призводить до того, що виробництво розміщується за круговим принципом навколо певного центру.

Інтерпретація економічного простору у вигляді абстрактної моделі дає змогу активно використовувати математичний апарат. Наприклад, П. Кругман за допомогою серій Фур'є показав, що випадкові, на перший погляд, варіанти розміщення економічних суб'єктів у просторі насправді підпорядковані математичним закономірностям. Він запропонував враховувати в моделі Тюнена фактор інтерференції між різними центрами економічного простору, стверджуючи, що "...привабливість будь-якої території залежить від концентрації бізнесу в інших місцях" [4, с. 575].

Варто наголосити на тому, що теорія ігор стала ще одним методом математичного опису концентрації взаємодії в обмеженому просторі. Так, очікуваний вигреш від кооперативної поведінки в ситуації, що повторюється, тим вищий, чим вища концентрація у просторі гравців, що роблять свій вибір на основі взаємодії. Тому

---

<sup>1</sup> Так, наприклад, кластерний аналіз як статистичний метод багатовимірного аналізу базується на виділенні класів однорідних явищ на основі розрахунку мінімальної віддаленості їх значень від середнього параметра як центру групи.

відносини, засновані на взаємодії, розвиваються насамперед у середині географічних локальних територій. Таким чином, соціальна близькість, з одного боку, виникає в результаті географічної наблизеності. З іншого боку, концепція кластерів допускає спонтанний, “автоматичний” характер цього процесу, що залишає за рамками аналізу випадки, подібні до вимушеного співіснування.

Важливим внеском у формування концепції кластерів є дослідження проблем технологічного зв'язку між різними галузями. Так, французькими економістами Дж. Толенадо і Д. Сольє [5; 6] для опису сімейств технологічно взаємопов'язаних секторів у вигляді вертикального ланцюжка був введений термін “фільєри”. Під фільєрами вони розуміли вужчу інтерпретацію кластера, засновану на одному з критеріїв виникнення об'єднання – необхідності створення технологічних зв'язків між галузями та секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг. Поняття “фільєри” стало важливим передвісником родового поняття “кластери”. Причину виникнення кластера згадані автори вбачали в тому, що, з одного боку, визріли передумови для формування тісних технологічних зв'язків між дрібними виробниками, а з іншого – є можливість реалізації національних переваг за допомогою формування кластерів підприємств у взаємопов'язаних між собою секторах економіки конкретної країни.

Лише на сторіччя пізніше від опублікування економісти по-новому відкрили для себе праці А. Маршалла з галузевої локалізації. Оновлене трактування теорії А. Маршалла зумовили два чинники: так звана теорія нової торгівлі та зосередження фокусу на зростаючій прибутковості. Згідно з теорією нової торгівлі, економія на масштабі, зростаюча прибутковість і недосконала конкуренція на практиці важливіші, ніж перманентна прибутковість, досконала конкуренція та порівняльні переваги в структурі сформованої міжнародної торгівлі.

Регіональна економічна інтеграція та спеціалізація можуть максимізувати потенціал, сформований технологічними, ринковими й іншими зовнішніми факторами, та зумовити зростання дохідності. Окремі теоретики, зокрема П. Кругман, М. Веллс та М. Олні, навіть стверджують, що зростаюча дохідність, яка просто не виникає в обстановці розсіювання галузей, може бути досягнута в місцевих кластерах – розвинутих виробничих системах, де важливий досвід. Як результат, більш географічно локалізованим галузям притаманна й вища міжнародна конкурентоспроможність [7, с. 274]. Прихильники описаного підходу оновили більш ранню концепцію А. Маршалла щодо промислової локалізації.

За нашим переконанням, саме дефініція сучасних форм локальної інтеграції М. Портера, яка базується на широкомасштабному емпіричному аналізі конкурентоспроможних галузей у різних країнах, стала найвпливовішою в наукових колах, а введений ним термін “промисловий кластер” став стандартним поняттям. І хоча позиція П. Кругмана є ближчою до економічної теорії просторової локалізації промисловості, проте обидва автори обґрунтували, що просторова економіка нації є ключем до розуміння її зростання та міжнародної конкурентоспроможності.

Варто зазначити, що агломераційні проблеми протягом двох останніх десятиліть вивчались науковцями у галузі економічної географії, хоча вони й використовували дещо інші назви. У таких дослідженнях те, що М. Портер називав кластером, отримало назву нових індустріальних просторів, територіальних, галузевих комплексів, локальних високотехнологічних середовищ. Багато з економістів-географів, що створили неомаршалівську теорію індустріальної локалізації, на відміну від науковців-економістів, були схильні більше уваги концентрувати на значенні “м'яких” зовнішніх

факторів. До них вони відносили соціальний, інституційний і культурний фундамент кластеризації та інші неринкові взаємозалежності серед фірм-учасниць локального кластера. Поширення знань із більш формалізованою природою й асоційоване поняття колективного навчання були визначені такими, що відіграють критичну роль у просуванні інновацій і підприємницького динамізму в кластерах. Тому окремі автори зараз посилаються на регіони, які займаються наукою для того, щоб довести фундаментальну важливість переливу знань у високотехнологічні кластери.

Сучасне розуміння сутності кластерів було сформульоване М. Портером у його перших працях, присвячених міжнародній конкуренції, в яких учений стверджував, що лідерство фірм-експортерів у низці країн має не ізольовану історію успіху, а ці компанії належать групам конкурентів у середині взаємопов'язаних галузей. Так, досліджуючи конкурентні позиції понад 100 галузей різних країн, М. Портер звернув увагу на те, що найбільш конкурентоспроможні в міжнародних масштабах фірми однієї галузі не безсистемно розкидані по різних розвинених державах. Вони мають властивість концентруватися в одній країні, а інколи навіть в одному й тому самому її регіоні, що є не випадковим. Одна чи декілька фірм, досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, поширює свій вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. Успіхи оточення позитивно впливають на подальше зростання конкурентоспроможності згаданої компанії. У результаті формується співтовариство фірм, тісно пов'язаних галузей, які взаємно сприяють зростанню конкурентоспроможності одна одної. Отже, конкурентоспроможність нації М. Портер почав розглядати крізь призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її фірм, а об'єднань компаній різних галузей, причому надавав принципового значення здатності цих об'єднань ефективно експлуатувати внутрішні ресурси [8, с. 269–271].

Саме М. Портер виявив, що високопродуктивне зростання кластерів є результатом взаємодії у "діамантовому перетині" чотирьох груп чинників конкурентоспроможності. Ця теоретична теза отримала назву моделі конкурентоспроможності "Diamond" [8, с. 273]. Відповідно до неї основними джерелами національної конкурентоспроможності є чотири групи детермінант конкурентних переваг країни (рис. 1), а саме:

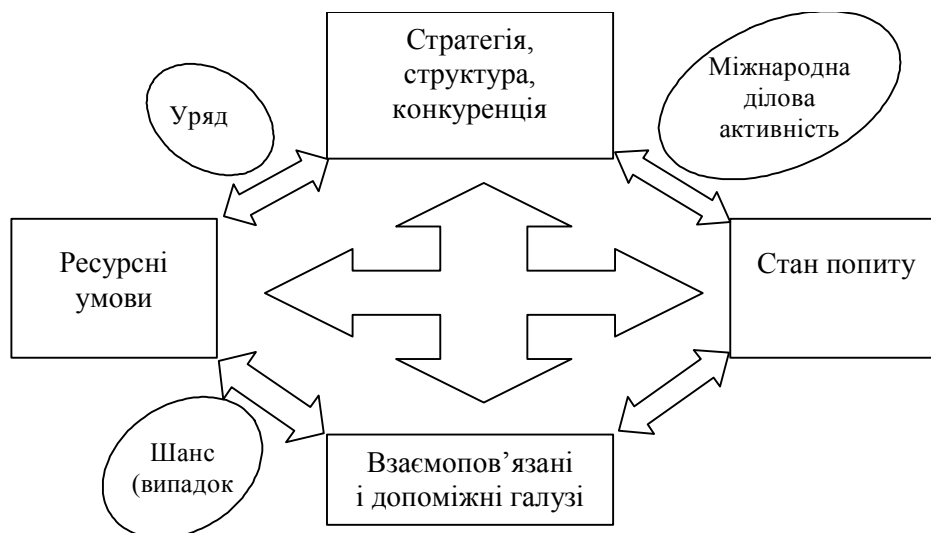


Рис. 1. Модель М. Портера "Diamond" [8, с. 273]

- факторні умови: людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, зокрема чинники якості життя;
- умови внутрішнього попиту: якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту;
- суміжні й обслуговуючі галузі (кластери галузей): сфери надходження сировини та напівфабрикатів, сфери надходження устаткування, сфери використання сировини, обладнання, технологій;
- стратегія та структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція: цілі, стратегії, методи організації, менеджмент компаній, внутрішньогалузева конкуренція. Крім того, є ще дві додаткові змінні, що значною мірою впливають на ситуацію в країні, – це випадкові події (некеровані менеджментом фірм) й урядова політика.

Комплекс взаємодій, передбачений у моделі ромба, визначає емерджентність і конкурентоспроможність кластера, що базується на цій взаємодії. Умови виробництва створюються завдяки вдалому поєднанню природних і людських ресурсів, капіталу, фізичної, адміністративної та науково-технологічної інфраструктури. Ці умови виступають підґрунтям факторів спеціалізації та якості. Взаємопов'язані та допоміжні галузі забезпечують впровадження інновацій по лінії комплектуючих і технологічного устаткування, що робить їх більш конкурентоспроможними. Крім цього, для зростання конкурентоспроможності кластера важлива наявність досвідченого і вибагливого місцевого споживача, потреби якого випереджають попит на нові товари на інших ринках. Емерджентність взаємодій у кластері обумовлює підвищення продуктивності за рахунок інновацій у технологічній та організаційній сферах, а також стимулювання виникнення нових бізнесів, які розширюють кордони кластера. До подібних наслідків призводить і перетин діяльності різних кластерів, що функціонують в одному географічному просторі.

Як бачимо, наведена модель відображає вплив різних локальних конкурентних переваг, зумовлених місцерозташуванням, з приводу чого М. Портер зазначає, що місцерозташування:

- 1) володіє певною кількістю та якістю чинників виробництва;
- 2) пов'язане з певними недоліками та перевагами, які впливають на контекст стратегії фірми та суперництва;
- 3) формує якість та особливість стану попиту на регіональних ринках;
- 4) можна використовувати для об'єднання ринкової діяльності підприємств із конкурентоспроможними місцевими постачальниками, суміжними галузями.

Регіональні джерела конкурентних переваг можуть розглядатися на національному, міжрегіональному та регіональному рівнях. Порівняльні переваги, які створюються факторами виробництва та ринковим середовищем тих чи інших регіонів, відіграють суттєву роль у міжнародному розподілі праці та територіальної спеціалізації у виробництві продуктів. Регіони, що володіють окремими помітними перевагами (наявність ресурсів, науково-освітнього потенціалу тощо), створюють умови, при яких розміщення в них виробництв дає змогу останнім знизити витрати та успішно конкурувати на світових і внутрішніх ринках [8, с. 275–283].

Таким чином, М. Портер стверджує, що процес кластеризації й інтенсивний взаємобмін серед галузей кластера краще відбувається там, де галузі географічно зосереджені. Тобто подібно до висновків більшості своїх попередників він сформулював привабливу тезу дружності бізнесу, зміст якої повністю відповідає глобальній діловій парадигмі та співзвучний з концепціями ланцюжків постачальників, мереж тощо.

У пізніших працях М. Портера розвивав описаний вище теоретичний підхід, підкреслюючи, що в нинішній час лише спільного розміщення недостатньо для формування кластера, хоча саме це і дає заряд та підсилює владу внутрішньої конкуренції, яка є головним стимулом для впровадження інновацій та ноу-хау. У цих працях також наголошувалося, що кластери забезпечують більш високе зростання за трьома напрямками. По-перше, вони підвищують продуктивність, роблячи доступними спеціалізовані ресурси та працю, полегшують доступ до інформації, інститутів, суспільних благ. По-друге, вони збільшують можливості фірм впроваджувати інновації за допомогою швидшої дифузії технологічних знань і новітніх розробок. Конкурентна напруга в середині кожного кластера підвищує стимули до нововведень. Це положення отримало подальший розвиток у наукових дослідженнях К. Моргана, в яких він доводить, що кластери можуть бути описані як тип регіону, який займається навчанням та показує вищі темпи технологічних та організаційних нововведень, а також зберігає свою здатність адаптуватися до непередбачених зовнішніх впливів [9]. По-третє, кластери стимулюють вищі темпи виникнення нових бізнес-формувань, коли працівники стають підприємцями в дочірніх підприємствах, де бар'єри для входу на ринок нижчі, ніж будь-де.

На нашу думку, загальна та метафорична сутність концепції промислових кластерів М. Портера одночасно має як сильні, так і слабкі сторони. Вона корисна для аналізу широкого ряду явищ. Ідея кластерів не просуває уніфікованої стратегії поведінки, яка підходить всім, швидше концепція вводить поправку на різні форми кращої практики в різному контексті. Ця гнучкість частково пояснює її привабливість для застосування в управлінні та політиці. Також концепція може бути використана для сигналізування про величезний діапазон процесів як з боку попиту, так і пропозиції, зміни різних інституційних зв'язків. Наприклад, індустриальні райони Третьої Італії можуть розглядатися як один з можливих типів кластерів, а японські кейрецу – як інший. Ідея кластерів доволі широка для успішного застосування для обслуговуючих і промислових галузей, високотехнологічних конгломератів та концентрації низькотехнологічних виробництв.

Модель М. Портера не позбавлена обмежень, які сприймаються нами критично. Так, спочатку міжнародна економічна діяльність не враховувалася в моделі як фактор впливу на конкурентоспроможність промислових кластерів. Вона була введена пізніше завдяки обговоренню, розпочатому, зокрема, скандинавськими науковцями, та застосовувалася при дослідженні кластерів фінської економіки.

Вважаємо, що до слабких чи спірних аспектів моделі М. Портера також можна віднести такі:

1. У місцевостях, де конкурентна перевага створена, вона не обов'язково зумовлює формування кластера, а може існувати багато успішних фірм – “самотніх зірок”.
2. Вказана модель погано підходить для аналізу конкурентоспроможності маленьких глобалізованих країн із відкритою економікою.
3. Модель добре підходить для аналізу конкурентоспроможності переважно секторів і кластерів, жорстко детермінованих факторів виробництва.
4. У моделі варто чіткіше виокремити відмінності в національних культурах.
5. Модель не зовсім чітко роз'яснює роль макроекономічних факторів конкурентоспроможності промислових кластерів.
6. Модель позбавлена динамізму, вона швидше статична.

Найбільш серйозним обмеженням моделі є її орієнтація переважно на ретроспективу, бо вона пояснює виникнення та зростання вже створених індустриальних кластерів,

але не здатна спрогнозувати, як вони розвиватимуться в майбутньому та якими будуть ще не створені центри конкурентних переваг.

Незважаючи на вищесказане, М. Портер вважається одним з найбільш видатних економістів 1990-х рр., бо він створив новий напрямок економічної науки та надихнув наукове співтовариство на пошук більш цілісних підходів до підвищення конкурентоспроможності економіки через її кластеризацію. Найвищим досягненням вченого є його унікальний спосіб об'єднання вже наявних концепцій. Він розробив зрозумілу та вичерпну модель, на відміну від тих, що пропонувалися раніше, та врахував у ній різноманітні аспекти економічного та соціального аналізу, які останнім часом знаходяться в центрі уваги.

Для підтвердження сказаного спробуємо продемонструвати, що підхід М. Портера об'єднує кращі напрацювання відомих сучасних економічних теорій.

Поза сумнівом, що на М. Портера вплинули нова теорія зростання, мережеві моделі й ідеї про відносини у рамках діади "споживач-виробник". Згідно з неокласичним підходом, економічне зростання має певні кордони, окреслені вдосконаленням виробництва та зовнішніми факторами, такими як зростання населення. За новою теорією зростання останнє може бути прискорене інвестуванням в освіту та дослідження. Оскільки М. Портер стверджує, що національний добробут забезпечується успішними кластерами країни, то він погоджується з новою теорією зростання в тому сенсі, що немає траєкторії "природного зростання". Тому нація може контролювати перспективи свого зростання шляхом правильного вибору та розвитку необхідного людського капіталу як одного із пріоритетних чинників тривалого успіху.

Як відомо, більшість економічних моделей базується на ідеї ринку досконалої конкуренції, де ринкова ціна виступає регулятором і передає необхідні сигнали між споживачами та виробниками. Теорії відносин "споживач-виробник" доводять необхідність більш активніших комунікацій між учасниками ринку, а самі ідеальні взаємини між виробниками та споживачами стають важливим джерелом нововведень і конкурентних переваг. Аналогічно і М. Портер вважає, що вимогливі покупці є одним з основних джерел конкурентної переваги, тому що саме їх попит зумовлює зміни в тенденціях міжнародного ринку, і шляхом активної кооперації з такими "ключовими" споживачами фірма здатна створювати нові продукти для ринків, що з'являються.

З точки зору базової економічної теорії, кожна фірма виступає окремою економічною одиницею й не звертає уваги на можливі зовнішні фактори (втрату внаслідок дії екзогенних чинників) або синергетичні ефекти. Згідно з мережевими теоріями, конкурентоспроможність підприємства зросла б, якби воно об'єднало свої зусилля з іншими компаніями в тій самій чи спорідненій галузі діяльності. Не виникає сумніву, що згадана ідея конкретизована в рамках кластерної концепції.

Загальновідомим є той факт, що "мережева економіка" (Networked Economy) нерозривно пов'язана із процесом глобалізації. В доповіді Європейської комісії глобальна мережева економіка визначається як середовище, в якому будь-яка компанія або індивідуум, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть легко та з мінімальними витратами контактувати з будь-якою іншою компанією чи індивідуумом із приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями та ноу-хау чи просто для задоволення. Виникнення мережевої економіки зумовлює еволюцію сучасних економічних систем і розвиток неринкових механізмів регулювання та мережових організаційних структур, тобто виникає так звана безгалузева економіка, заснована переважно на горизонтальних зв'язках.



Основні постулати теорії мережевих форм економічного управління суттєво відрізняються від добре відомих ринкових та ієрархічних форм. Д. Подольни та К. Пейдж описують мережеві зміни, що відбуваються останніми роками у внутрішньому середовищі традиційних ієрархічних фірм і організацій, таким чином:

– одна з основних відмінностей мережевої форми організації від традиційної полягає в етичних чи ціннісних орієнтаціях її учасників. У кластері це виявляється у вигляді накопичення соціального капіталу;

– центральним елементом стає “дух доброї волі” (spirit of goodwill), який означає використання для вирішення проблем “голосу” замість “сили”, а також високий рівень довіри між учасниками (покупець намагається працювати з продавцем, беручи до уваги недоліки в його діяльності замість того, щоб змінити продавця). Аналогічно добровільність, ініціатива “знизу” та критична роль довіри відрізняють всі наявні кластери;

– в основу мережевої організації закладено норми взаємності. У відносинах між учасниками кластера теж домінують відчуття взаємних зобов’язань і відповідальності, а не прагнення одержати вигоду з наявної довіри;

– члени мережевої організації формують “моральне об’єднання”, в якому передбачається довірча поведінка, розуміння нормативних стандартів, що має місце і у кластерах.

Отже, можна стверджувати, що концепція промислових кластерів ввібрала в себе принцип економічної переваги мережевої форми порівняно з ринком та ієрархією завдяки ефективним комунікаціям. “Створенням кращих комунікацій, аніж це може зробити ринок, мережеві форми організації забезпечують кращу координацію перед лицем змін, значущість яких не може бути повністю передана чи зрозуміла через цінові сигнали. В цей же час, оскільки межі мережевих форм організації, зазвичай, легше керовані, ніж межі ієрархій, більш легкими є модифікації композиції мережевих організацій як реакція у відповідь на ці зміни” [10, с. 68].

Варто зауважити, що кластерна концепція ланцюжків Портера тісно переплітається з концепцією ланцюжка приросту вартості, яка займає центральне місце в роз’ясненні суті кластеризації, бо динамічний кластер може включати багато таких ланцюжків. Згадана концепція застосовувалася в 1960–1970-х рр. для планування розвитку експорту мінеральної сировини, а також використовувалася французькими вченими в роботах із планування для визначення поняття “*filiere*”<sup>1</sup>. Упродовж 1990-х рр. аналіз ланцюжка приросту вартості набув значного поширення. Ознайомившись з результатами цих досліджень, М. Портер у своїй праці “Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей та конкурентів” [11] виділив дві складові, необхідні для розширення можливостей національної економіки. Перша називалася “ланцюжок приросту вартості” й охоплювала різні стадії процесу постачання товарів (підготовка до виробництва, виробництво, передпродажна підготовка, збут, обслуговування після продажу) та додаткові служби, необхідні підприємству для виконання цих завдань (стратегічне планування, управління кадрами, розвиток технологій, закупівля сировини). Крім того, М. Портер виокремив другу складову – концепцію системи приросту вартості, яка включає міжгалузеві зв’язки. Між цими концепціями немає суттєвих розходжень за

---

<sup>1</sup> Термін “*filiere*” буквально означає “нитка”. Він використовувався в кінці 1970-х – на початку 1980-х рр. для опису завдання, яке стояло перед промисловістю Франції – “розмотати” всю нитку ланцюжка приросту вартості.

винятком їх масштабу. За своїм змістом система приросту вартості не відрізняється від вищезазначеного поняття “*filie*” чи від “потоків вартості”, запропонованого у відомій праці Дж. Уомака і Д. Джонса [12]. Теперішній популярності концепції “ланцюжка приросту вартості” сприяло дослідження Р. Каплінські, присвячене аналізу глобальної економічної системи [13, с. 68], яке доводить, що різноманіття видів діяльності в ній, у середині компаній, а також при розподілі праці між фірмами, потребує управління. Таким чином, у ланцюжку є основні дійові особи, відповідальні за розподіл праці між підприємствами та за створення для окремих учасників умов для підвищення ефективності їх діяльності.

Зауважимо, що проблеми кластеризації економіки також висвітлені у публікаціях, присвячених діяльності великих шведських корпорацій. Так, у своєму дослідженні Е. Дахмен говорить про “блоки розвитку” та наголошує на важливості фіксації зв’язку між спроможністю одного сектору економіки розвиватися та прогресом, досягнутим в іншому [14]. Інші шведські вчені звертають увагу на різні форми взаємозв’язку між фірмами у середині кластерів [15].

Зазначимо, що більш широкий мезоекономічний підхід до проблем локальної інтеграції спеціалізованих галузей почав реалізовуватися і в теоріях мікроконкуренто-спроможності на рівні фірм. Такий підхід означає ширше розуміння дій компаній, в яких однаково важливі як конкуренція, так і співпраця. Психолог Дж. Ф. Мур з Гарвардського університету розвинув теорію підприємницьких екосистем [16]. Він порівнює середовище бізнесу з мобільним природним середовищем (екологічною системою), в якій присутні не лише боротьба, а й еволюція, співпраця та взаємозалежність. У бізнесі успіх фірми також залежить від навколишнього середовища, тому менеджерам потрібно думати про компанію як про елемент екосистеми, де пов’язані інтереси всіх учасників бізнесу та членів суспільства. Замість стратегії, націленої на створення односторонніх переваг, фірмі потрібно стати чимось на зразок садівника чи лісника, який вирощує та підтримує екосистему, в якій поєднуються вплив зовнішнього середовища, конкуренції й еволюції. Для позначення цього феномена Дж. Ф. Мур використав термін “коеволуція”.

Іншою спробою вирішити дилему “конкуренція чи співпраця” в контексті локальної концентрації спеціалізованих галузей стала теорія “соконкуренції” (співпраця плюс конкуренція), запропонована американськими вченими А. М. Бранденбургером (Гарвардський університет) і Б. Дж. Нейлбаффом (Єльський університет) [17]. У бізнесі, як вважають автори, немає фатальної неминучості програшу одних і програшу інших. Одержувати вигоду може багато учасників. Тому учені запропонували застосувати теорію ігор, що, на їх думку, дає змогу проводити гнучкі комбінації: міняти за вибором склад гравців, варіювати цінності, що вносяться учасниками бізнесу, визначати правила й тактику гри, її масштаби та рамки. Наприклад, у боротьбі за клієнта дві авіакомпанії будуть суперниками, а в угодах з літакобудівною фірмою їм доцільно співпрацювати, бо замовити одну й ту саму модель літака набагато вигідніше, ніж дві різних, та й постачальникові це обійдеться дешевше.

**Висновки та вектори подальших досліджень.** Із вищенаведеного випливає, що під час аналізу процесів кластеризації важливо розуміти, що економічні агенти діють переважно не на знеособленому ринку, що складається з нескінченно великого числа учасників, а на локальному, обмеженому території чи певним колом агентів, тобто в цьому разі присутня локалізація трансакцій. Інтерес до економічних взаємодій, заснованих на інституційній чи територіальній близькості їх учасників, ніколи не був

характерним для домінантного напрямку в економічній теорії, що підтверджує влучний вислів М. Блауга: “Економічна теорія використання простору й особливо теорія розміщення господарських об’єктів розцвіли й оформилися в ХІХ ст., але ці процеси протікали майже у повній ізоляції від основного перебігу економічної науки – як “класики”, так і “неокласики”” [18, с. 568]. Це і не дивно, оскільки й обмеженість числа учасників локальних операцій, і їх нетривіальна здатність впливати на результати взаємодії суперечать принципам досконалої конкуренції та утруднюють досягнення загальної рівноваги з допомогою цінового механізму. Феномен локальності присутній як у географічному, так і в інституційному та соціальному просторі. Так, географічно близький постачальник може одночасно бути далеким у соціальному сенсі, якщо наявні сумніви щодо його благонадійності.

Узагальнюючи результати критичного вивчення генезису й еволюції теоретичних максимумів теорії промислових кластерів у хронологічному розрізі, можна констатувати, що сучасна концепція кластеризації є економічним базисом для різноманітних моделей локальних трансакцій. Це зумовлено тим, що згадана доктрина, на відміну від підходів економістів минулого, які започаткували відповідний напрям наукових досліджень, не припускає тільки просторового трактування відносин, заснованих на територіальній близькості контрагентів. Вона потребує чіткого відокремлення загальних і специфічних рис локальних відносин, які виникають у різних соціально-економічних контекстах, і різних варіантів встановлення таких відносин. Інакше кажучи, сучасна концепція промислових кластерів ввібрала в себе досягнення численних теоретичних підходів, одночасно виступаючи як “зонтична” модель, яка створює систему координат і загальну базу багатьом більш спеціалізованим науковим дослідженням, зокрема тим, які мають чітко виражену прикладну спрямованість.

#### Література

1. Маршалл А. *Основы экономической науки* / А. Маршалл ; [предисл. Дж. М. Кейнса ; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера]. – М. : Эксмо, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
2. Marshall A. *Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics* / Alfred Marshall. – London : Macmillan, 1928. – 448 p.
3. Sforzi F. *The Quantitative Importance of Marshallian Industrial Districts in the Italian Economy* / F. Sforzi // In: Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (eds.). *Industrial Districts and Interfirm Cooperation in Italy*. – Geneva, International Institute for Labour Studies, 1990. – 112 p.
4. Кругман П. *Международная экономика. Теория и политика* / П. Кругман, М. Обстфельд ; – М. : Юнити, 1998. – 801 с.
5. Toleno J. A. *Propjs des Filires Industrielles* / J. A. Toleno // *Revue d'Economie Industrielle*. – V. 6. – 1978. – № 4. – P. 149–158.
6. Soulie D. *Filieres de Production et Integration Vertical* / D. Soulie // *Annales des Mines*. – Janvier. – 1989. – P. 21–28.
7. Кругман П. *Основы экономикс* / П. Кругман, М. Р. Веллс, М. Олни. – М. ; СПб. ; Нижний Новгород : Питер, 2012. – 880 с.
8. Портер М. Э. *Конкуренция* / М. Э. Портер. – М. : Изд. дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
9. Morgan K. *The learning region: Institutions, innovation and regional renewal* / K. Morgan // *Regional Studies*, 1997. – P. 491–503.

10. Podolny J. M. *Network Forms of Organization* / J. M. Podolny, K. L. Page // *Annual Review of Sociology*, 1998. – P. 57–76.
11. Портер Е. Майкл. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов* / Майкл Е. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
12. Womack J. *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation* / J. Womack, D. Jones. – N. Y., 1996.
13. Каплински Р. *Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости?* / Р. Каплински: – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – 68 с. – (Препринт доклада 2000 г.).
14. Dahmen E. *Development Blocks in Industrial Economics* / E. Dahmen // *Paper presented at workshop on New Issues in Industrial Economics*. – Case Western Reserve University, Ohio, 1988.
15. Мальмберг А. *Территориальный кластер, локальная концентрация знаний и конкурентной способности фирмы* / А. Мальмберг, Ю. Сельвель, И. Задер – М. : Инфра-М, 2003. – 232 с.
16. Moore J. F. *The death of competition* / J. F. Moore. – N. Y. : HarperBusiness, 1996.
17. Бранденбургер А. М. *Конкуренция* / А. М. Бранденбургер, Б. Дж. Нейлбафф. – Нью-Йорк : Doubleday, 1996. – 198 с.
18. Блауг М. *Экономическая мысль в ретроспективе* / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 668 с.

#### References

1. Marshall A. *Principles of Economic Sciences* / A. Marshall; [foreword. John Maynard Keynes, trans. from English V. I. Bomkina, V. T. Rysina, R. I. Stolper]. – Moscow : Eksmo, 2008. – 832 p. – (Anthology of economic thought).
2. Marshall A. *Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics* / Alfred Marshall. – London : Macmillan, 1928. – 448 p.
3. Sforzi F. *The Quantitative Importance of Marshallian Industrial Districts in the Italian Economy* / F. Sforzi // In: Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (eds.). *Industrial Districts and Interfirm Cooperation in Italy*. – Geneva, International Institute for Labour Studies, 1990. – 112 p.
4. Krugman P. *International Economics. Theory and policy*. / P. Krugman, M. Obstfeld, trans. from English. – Moscow : Unity, 1998. – 801 p.
5. Toleno J. A. *Propjs des Filires Industrielles* / J. A. Toleno // *Revue d'Economie Industrielle*. – V. 6. – 1978. – № 4. – P. 149–158.
6. Soulie D. *Filieres de Production et Integration Vertical* / D. Soulie // *Annales des Mines*. – Janvier. – 1989. – P. 21–28.
7. Krugman P. *Fundamentals of economics* / P. Krugman, M. R. Wells, M. Olney. – Moscow, St. Petersburg, Nizhny Novgorod : Piter, 2012. – 880 p.
8. Porter M.E. *Competition* / M. E. Porter, trans. from English. – Moscow : Publishing House "Williams", 2005. – 608 p.
9. Morgan K. *The learning region: Institutions, innovation and regional renewal* / K. Morgan // *Regional Studies*, 1997. – P. 491–503.
10. Podolny J. M. *Network Forms of Organization* / J. M. Podolny, K. L. Page // *Annual Review of Sociology*, 1998. – P. 57–76.

11. Porter E. Michael. *Competitive Strategy: Methods Analyzing Industries and competitors* / Michael E. Porter, trans. from English. – Moscow : Alpina Business Books, 2005. – 454 p.
12. Womack J. *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation* / J. Womack, D. Jones. – N. Y., 1996.
13. Kaplinsky R. *Distribution of the positive impact of globalization. What conclusions can be drawn from the accumulation value chain analysis?* / R. Kaplinsky, trans. from English: Preprint report 2000. – Moscow : State University Higher School of Economics, 2002. – 68 p.
14. Dahmen E. *Development Blocks in Industrial Economics* / E. Dahmen // Paper presented at workshop on New Issues in Industrial Economics. – Case Western Reserve University, Ohio, 1988.
15. Malmberg A. *Regional cluster, the local concentration of knowledge and competitiveness of the company* / A. Malmberg, Yu. Selvel, I. Zader. – Moscow : Infra-M, 2003. – 232 p.
16. Moore J. F. *The death of competition* / J. F. Moore. – N. Y. : HarperBusiness, 1996.
17. Brandenburger A. M. *Competition* / A. M. Brandenburger, B. J. Neylbaff. – New York : Doubleday, 1996. – 198 p.
18. Blaug M. *Economic thought in retrospect* / M. Blaug. – Moscow : Delo Ltd, 1994. – 668 p.

Редакція отримала матеріал 19 грудня 2013 р.