

Іващенко В.І.,  
к.е.н, доцент  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАСТЕРІВ

**Постановка проблеми.** Світ переступив поріг економіки 3-о тисячоліття. Критично важливими заходами її формування й розвитку Європейська Комісія вважає «мобілізацію потенційних та стимулювання діючих кластерів» [1]. Теоретична відповідь на ці виклики економічного розвитку стала однією з основних потреб суспільства. Вона лежить в площині дослідження сутності, загальних класифікаційних ознак, мети формування й розвитку кластерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Термін «кластер» (від англ. *Cluster* – скупчення, зосередження, зростання разом) у науковий обіг ввів А.Маршал, ним назвавши споріднені і взаємопов'язані, промислові підприємства [2]. Водночас М.Портер кластером називає сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, що спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямів діяльності й взаємодоповнюють один одного [3], а І.Пилипенко – групу географічно сконцентрованих компаній з однієї або суміжних галузей і підтримуючих їх інститутів, що розташовані в певному регіоні, які виробляють подібну або взаємодоповнюючу продукцію [4]. Ж.Мінгальова й С.Ткачова кластером іменують індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, пов'язаних технологічними ланцюжками та такими, що виступають альтернативою секторального підходу [5]. Г.Свен і М.Превезер під кластером розуміють групу фірм пов'язаних галузями, в окремій місцевості [6], Е.Фезер – пов'язаних галузями та інститутами, які більш конкурують між собою на основі цих взаємозв'язків [7], а Н.Семенова – пов'язаних певною виробничою сферою [8].

На цьому фоні Ю.Єфімичева й І.Захарова вважають кластер формою мережі, де близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних спільностей та підвищує частоту і силу взаємодії [9], а С.Розенфельд – концентрацією фірм, які внаслідок їх географічної близькості здатні виробляти ефект синергії, навіть тоді коли їх масштаб зайнятості може не бути виразним або помітним [10]. При цьому М.Афанасьєв і Л.Мясникова вважають кластером господарський блок, який включає фірми та організації, пов'язані випуском кінцевої продукції та географічним положенням [11], В.Третьяк – інтеграцію підприємств, спеціалізованих у певному секторі виробництва і локалізованих географічно [12], М.Войнаренко – територіально-галузеві добровільні об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [13], а А.Мігранян – точки зростання національної економіки [14].

Є й інші трактування суті кластеру. Проте всі вони, як і цитовані, так чи інакше є узагальненою інтерпретацією класифікаційних ознак кластерів.

**Постановка завдання.** В статті ставиться завдання дослідити загальні класифікаційні ознаки кластеру й на їх основі визначити сутність, мету формування і розвитку та вигоди від входження учасників до його складу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розпочнемо з опису підходів до формулювання класифікаційних ознак кластерів, що впливають з проведеної дискусії авторів: (а) структурно-аналітичний – об'єктно-суб'єктні ознаки віддалені одна від одної; (б) вірогідно-статистичний – об'єктно-суб'єктні ознаки забезпечують реалізацію випадкової величини; (в) варіативно-нормативний – розділення суб'єктів за одними й тими ж ознаками на об'єктно-суб'єктні групи, згідно з визначеними інтервалами [15].

У контексті цих підходів В.Чевганова й І.Брижань вважають класифікаційними ознаками кластерів територіальний розподіл праці, типи об'єктно-суб'єктних структур, галузеву належність та характеристики об'єктно-суб'єктних зв'язків [16], а Е.Маркузен – індустріальні системи, що формуються як нові промислові дистрикти, системи типу "центр-мережа" навколо кількох головних корпорацій, промислові платформи для дочірніх компаній, державо орієнтовані системи забезпечення новітніми технологіями або системи змішаного на основі технопарків типу [17].

Відзначимо також інтерпретацію суті кластерів за їх територіальною та економічною класифікаційними ознаками. Слід сказати також і про практику застосування Нідерландською економікою горизонтальних кластерів, що формуються на основі інноваційних секторів, які входять до більшого кластера. Такими є мультимедійні кластери – фокусні, що формуються навколо наукового центру, підприємства, НДІ, навчального закладу тощо; вертикальні, що формуються як виробнича

мережа з виконавцями, які забезпечують впровадження інновацій; літеральні, що формуються як об'єднання відповідних секторів літературного жанру; технологічні, що формуються як сукупність галузей, які використовують одну й ту ж технологію.

На цьому тлі загальними для всіх кластерів Д.Ригалін вважає галузеві класифікаційні ознаки. За цією ознакою кластер це сукупність суб'єктів господарської діяльності різних взаємопов'язаних галузей, об'єднаних в єдину організаційну структуру, елементи якої взаємопов'язані і спільно функціонують для забезпечення розвитку власного потенціалу дій і конкурентоспроможності [18]. Водночас С.Соколенко відстоює те ж саме стосовно регіональної класифікаційної ознаки кластера. За цією ознакою в нього кластер це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво продукції світового рівня [19].

Є й інші класифікаційні ознаки трактування суті кластерів. Але, якими б вони різними не були, кластери завжди продукують інтенсивну конкуренцію разом зі співробітництвом, залучають інвестиції, підсилюють продуктивні сили та розвивають навички. Вони витісняють порожнечу між бізнесом, дослідженнями й ресурсами, чим сприяють швидкій видачі на гора інновацій. Цим кластери зводяться в ранг способу об'єднання технологій виробництва окремих соціальних інститутів в єдину технологію виробництва інновацій рівня національної інноваційної системи, яка не нівелює, а посилює конкуренцію між її учасниками, незалежно від того, в якій мірі кожен із них бере участь у її здійсненні.

Звідси поява узагальненого терміну «інноваційний кластер» – пов'язані індустріальні і/або сервісні компанії, які типово мають високий рівень співробітництва через ланцюг постачання та функціонують за однакових ринкових умов [20].

Метою інноваційних кластерів є збалансування діалогу між діловими, урядовими й науковими колами з потребами інноваційного розвитку регіону, країни й навіть наднаціонального рівня. Їх формування, скажімо, в шотландській економіці, здійснюється великими підприємствами, шляхом залучення малих і середніх фірм під свої потреби. Водночас в італійській економіці підприємства малого й середнього бізнесу співпрацюють з великим бізнесом у цьому напрямку на рівних. Це надає можливість не тільки сукупно формувати інноваційні кластери, а й у їх межах здійснювати масштабне продукування й втілення новацій у результати діяльності, в тому числі і в ті, які втратили статус інновації, але ще користуються попитом, і тим самим підтримувати їх життєдіяльність, що так важливо для країн із перехідною економікою, включаючи Україну.

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином бути частиною кластера – значить мати конкурентну перевагу й відповідати вимогам інноваційного розвитку. Кластер забезпечує довгостроковою стратегією розвитку виробництв, господарських зв'язків і управління учасників. Він дозволяє збалансувати з ринковими механізмами внутрішньо фірмові переваги, забезпечує швидке й ефективне використання нових знань, наукових відкриттів і винаходів та відкриває шлях на світові ринки.

### Література

1. EU Commission Communication "Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU", COM (2006) 502 final, [http://cordis.europa.eu/innovation/en/policy/communications/innov\\_comm.html](http://cordis.europa.eu/innovation/en/policy/communications/innov_comm.html).
2. Маршал А. Принципы экономической науки / А. Маршал. – Т.1. – М., 1993. – С. 209.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран : пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Пилипенко И.В. Кластерная политика в России / И.В. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007. – № 8. – С. 28–64.
5. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж.Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 5. – С. 97–101.
6. Swann G.M.P. and Preveser M. A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology. – Research Polisy, 1996.
7. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters. – London, 1998.
8. Семёнова Н.Н. Наука как фактор глобализации / Н.Н. Семёнова // Наука в условиях глобализации. – М. : Логос, 2008.
9. Ефимычев Ю.И. Промышленные кластеры и экономический рост / Ю.И.Ефимычев, И.В.Захаров // Вестник Нижегородского гос. ун-та им. Н. И. Лобачевского:– 2005 (Серия "Экономика и финансы").
10. Розенфельд С. Внедрение кластеров в экономику: учеб. пос. ; пер. с англ. / С. Розенфельд. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. – 418 с.
11. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.
12. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования / В.П. Третьяк. – М. : Август Борг, 2006. – 132 с.

13. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М.П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конференції 1–2 листопада 2001р. – Київ: Спілка економістів України, 2001. – С. 25–33.
14. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] / А.А. Мигранян // Вестник КРСУ. – 2002. – № 3. – Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
15. Мандель И.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мандель. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
16. Чевганова В. Кластеры и их экономическое значение / В. Чевганова, И. Брижань // Экономика Украины. – 2002. – № 11. – С. 35–41.
17. Markuzen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography. – July 1996. – Vol. 72, Issue 3. – P. 293–313
18. Рыгалин Д.Б. Механизмы повышения инновационной активности при реализации кластерного подхода / Д.Б. Рыгалин // Инвест Регион. – 2006. – № 5. – С. 56–63.
19. Соколенко С. Кластеры в глобальной экономике / С. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
20. Simmie, J. and Sennett, J. (1999) "Innovation in the London Metropolitan Region", Ch 4 in Hart, D., Simmie, J., Wood, P. and Sennett, J. "Innovative Clusters and Competitive Cities in the UK and Europe". – Oxford Brookes School of Planning Working Paper 182.

УДК 339.163(477)

**Васильєва С.І.,**  
**к.е.н., старший викладач кафедри обліку та менеджменту**  
**Хрищук М.В.**  
**Криворізький факультет**  
**Запорізького національного університету**

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми** Посередництво в товарному обороті – це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку [3]. Посередницька діяльність спрямована на задоволення потреб покупців, а також на надання послуг підприємцям, прагнучим розширити свій ринок збуту за рахунок залучення нових споживачів пропонуваними ними товарів або послуг [7]. Суб'єктами торговельно-посередницької діяльності являються фізичні та юридичні особи: торговці по договору, торгові агенти, комісійні фірми, консигнаційні склади, лізингові компанії, аукціонні центри, біржі та ін. Суб'єкти посередницької діяльності діляться на незалежні, частково залежні і залежні [2].

Посередницька діяльність має ряд особливостей: представляючи виробників, експортерів, покупців, посередники здійснюють за їхнім дорученням як юридичні, так і фактичні дії; посередники не тільки здійснюють угоди, а часто і фінансують їх, надають послуги, беруть на себе ризик; посередники здійснюють угоди і представляють інтереси замовника; угоди здійснюються на договірній основі [5]. Таким чином, торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Державний класифікатор України також відносить торговельне посередництво до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер [8].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі питання економічної природи посередництва були предметом дослідження таких авторів як: Андрєєва Л., Іванов Ю., Кокорев Р., Магнутова Т.Е., Шершеневич Г., Федоров А.Ф. та ін. Однак дослідження посередництва є, здебільшого, фрагментарними, здійснюваними переважно у контексті супутнього аналізу інших проблем регулювання господарської діяльності.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сучасного стану посередницької діяльності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш складною і нерозв'язаною проблемою розвитку торговельного посередництва є слабка правова база. Потрібно відмітити, що правова база регулювання торгово-посередницької діяльності, як і всього економічного обороту, складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і