

Кластерна політика регулювання сировинного комплексу текстильної промисловості України

The article is sanctified to research of cluster policy of raw material complex of textile industry of Ukraine; offered perspective model of revival, methodology of the comparative going near the estimation of enterprises, indicated ways in relation to development of industry.

Постановка проблеми. За сучасних умов реформування вітчизняної економіки підприємству потрібна складна система реакцій на внутрішні та зовнішні чинники, тому організаційні структури, щоб адаптуватись своєчасно відреагувати, відходять від класичних ознак й поєднують різні організаційні структури (наприклад, створюють філії або матричні структури).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність кластерної форми організації виробництва у галузі, регіоні переконливо розглянуто в публікаціях М.Войнарєнка, І.Грибик, М.Енрайта, В.Захарченка, І.Кондрат, І.Лашик, В.Осіпової, М.Портера, С.Соколенка, І.Флоукса-Уільямса, Г.Швороб. Водночас слід наголосити, що в зазначених публікаціях недостатньо розкрито особливу роль у створенні умов глобалізації економічних відносин нового класу виробничих систем кластерної політики державних органів регулювання. Особливо це виявляється у низці вітчизняних досліджень інтеграційних процесів у сировинному комплексі текстильної промисловості. Сформулювати основні засади такої політики галузевого розвитку є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідники зазначають, що коли формується інтегроване об'єднання підприємств, усі виробництва розпочинають підтримувати одне одного. Вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків. Нові виробники, які приходять з інших галузей кластерного об'єднання, прискорюють розвиток, стимулюючи різні підходи до науково-дослідних розробок і забезпечуючи необхідні засоби для впровадження нових стратегій. Відбувається вільний обмін інформацією й швидке поширення нововведень каналами постачальників або споживачів, що мають контакти з численними конкурентами. Взаємозв'язки усередині кластера ведуть до розроблення нових шляхів у конкуренції і породжують зовсім нові можливості. Людські ресурси та ідеї утворюють нові комбінації. Кластер стає засобом для подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, непохитності, негнучкості й змов між суперниками, що зменшують чи цілком блокують сприятливий вплив конкуренції та появу нових підприємств.

Світовий досвід свідчить, що наявність кластера дає змогу національній галузі підтримувати свої переваги, а не віддавати їх тим країнам, що більш схильні до відновлення. За умов глобалізації це є важливий чинник, на який необхідно звернути особливу увагу організаторів виробництва. Усі підприємства з кластера взаємозалежних галузей роблять інвестиції в спеціалізовані, проте родинні технології, в інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що призводять до масового виникнення нових підприємств. Кластери є причиною великих капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин. У процесі розвитку кластера економічні ресурси розпочинають надходити до ізольованих галузей, що не можуть використовувати їх так продуктивно [2, с. 35].

Водночас конкурентоспроможність поширюється і нагору за технологічним ланцюгом. Підприємства кластера вимагають поліпшити якість сировини, напівфабрикатів, що поставляються їм, і, у такий спосіб, змушують своїх постачальників також підвищити конкурентоспроможність. Вони стають носіями однієї й тієї самої «комерційної ідеології» і, спираючись на неї, перемагають конкурентів.

Якщо компанії конкурентоспроможні, то, як правило, залежать від мережі постачальників, що поставляють сировину (загалом те, з чого складається кінцевий продукт). Від якості продукції постачальників залежить благополуччя всього кластера в цілому. Особливо це відчувається у агропромислових комплексах різних країн, і саме це слід враховувати у процесі організації діяльності вітчизняного агропромислового комплексу, його сировинних галузей.

Постачальники для будь-якої компанії – головні умови успіху їхньої діяльності. Бо і ціна виробу, і конкурентоспроможність, багато в чому (не менш, ніж наполовину) визначаються конкурентоспроможністю постачальників, якістю їхньої продукції. Наголосимо, що дана умова має особливе значення для сировинного комплексу текстильної промисловості.

Якщо йдеться про постачальників, що перебувають далеко за межами регіону, і зв'язки з ними є нестабільні, а вартість транспортування сировини – висока, то виникають значні проблеми.

Лише протягом 90-х років XX століття більшість регіонів і держав, сотні провінцій, тисячі міст і безліч громад та інших територіальних утворень ініціювали розроблення і реалізацію планів розвитку на основі кластерів. Уже накопичено значний досвід досягнення позитивних результатів кластерами, що сформувалися як винятково на добровільній приватній ініціативі, так і за посередництвом та участю центральних, регіональних органів влади.

Країни Європейського Союзу запозичили шотландську модель кластера, за якої ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Існує й італійська модель – більш гнучке і «рівноправне» співробітництво підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Остання модель заслуговує на особливий інтерес, з урахуванням особливостей функціонування підприємств сировинного комплексу вітчизняної текстильної промисловості.

Розвиток кластерів покликаний необхідністю створення нового класу виробничих систем за умов глобалізації економічних відносин. Практика 90-х років минулого століття продемонструвала успішну діяльність великої кількості різних кластерів і мереж компаній, довела їхні конкурентні переваги, порівняно з традиційними структурами. Водночас тенденції глобалізації надають органам влади сприятливі можливості для удосконалювання своєї політики економічного розвитку.

Кластерна концепція поступово завойовувала визнання ділового співтовариства, привертаючи до себе увагу все більшої кількості підприємств. На практиці багато кластерів виникли і розвивалися абсолютно природно, без будь-якого поспіху, причому на їхнє формування витрачено десятки років, перш ніж світову економіку охопила вже гігантська хвиля стратегічних кластерних утворень.

Глибина і широта охоплення сфер діяльності кластерними структурами особливо підсилюється в 90-і роки XX століття в міру зростання глобалізації, розвитку конкурентної боротьби й ускладнення ситуації на світових ринках. Із зростанням обсягів інформації та знань про ризики в глобальній економіці значно змінилася роль кластерів у розвитку конкуренції. Можливість через кластеризацію формувати необхідну критичну масу у визначених сферах діяльності дає змогу кластерам віддзеркалювати унікальність будь-якої національної, регіональної або галузевої економіки.

Практика розвитку промислових кластерів підтверджує, що красномовне і переконливе оцінювання М. Портером їхніх істотних переваг, обумовлених економічною взаємозалежністю, географічною близькістю і конкурентоспроможністю, виявляється недостатньою у реальному житті. Внаслідок цього останнім часом більшість досліджень з проблем кластеризації використані висновки М.Портера лише як вихідний пункт, аби якнайглибше вивчити джерела походження і розмаїття промислових кластерів, динаміки їхнього зростання і перетворень, переваги їхнього використання як основи регіональної економічної політики.

Відповідно до визначення кластерів: *кластери фірм – це група компаній, розташованих поряд.* У окремих випадках такі скупчення утворюють групи компаній, що належать до однієї галузі. До спільних характерних ознак кластерів належать також розташування поблизу великих дослідницьких університетів; утворення переважно з малих, приватних компаній; попередній досвід роботи їхніх працівників у багатьох інших фірмах.

Узагальнюючи світовий досвід та тлумачення сутності концепції кластерів, Г.Швороб сформулювала в загальному вигляді таке визначення: *кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади, з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного росту* [2, с. 40]. Автор зазначає, що характерними рисами успішної діяльності кластерів є:

- ◆ *Взаємозв'язки між підприємствами, які роблять учасників кластеру сильнішими, порівняно з тими підприємствами, що працюють поодиноці*

- ◆ Кооперація та співпраця, які є стимулами до пошуку нових, досконаліших методів роботи, орієнтації на інновації, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій
- ◆ Орієнтація на потреби ринку, які є головним чинником визначення загальної стратегії підприємств та забезпечення відповідності стратегії кожного окремого виробництва загальній стратегії розвитку регіону

У літературі існують різні підходи до класифікацій кластерів. Вважають, що для сучасного етапу розвитку економіки корисною є структурна класифікація кластерів. На думку автора [2], доцільно провести класифікацію кластерів за деякими ознаками, які визначено в таблиці.

Класифікація кластерів

Вид кластера	Характерні риси кластера
1. Класифікація за функціонуванням кластера	
1.1. Кластери з регіонально обмеженою формою економічної діяльності	Кластер утворюється усередині родинних секторів, звичайно прив'язаних до тих чи інших наукових установ
1.2. Кластери з вертикальними виробничими зв'язками	Кластер утворюється навколо головних фірм або мереж основних підприємств, охоплює процеси виробництва, постачання і збуту
1.3. Галузеві кластери	Кластер утворюється в різних видах виробництва з високим рівнем агрегації (наприклад, «хімічний кластер») або на ще більш високому рівні агрегації (наприклад, «аерокосмічний кластер»)
2. Класифікація за структурою кластера	
2.1. Географічний	Побудова кластерів чітко пов'язана з визначеною територією, починаючи від місцевих кластерів (плодово-консервний) до справді глобальних
2.2. Вертикальний	Характеризує кластери з ієрархічним зв'язком суміжних етапів виробничого або інноваційного процесу
2.3. Латеральний	Об'єднання в кластер різних секторів однієї галузі, що забезпечують економію завдяки ефекту масштабу
2.4. Технологічний	Сукупність виробництв, пов'язаних однією технологією
2.5. Технологічно-фокусний	Кластер фірм, зосереджених навколо одного центра – лідируючого великого підприємства, НДІ або університету
2.6. Якісний	Кластер фірм, що удосконалюються у всіх сферах взаємодії, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності кожного члена і тим підсилюючи економічне становище всього співтовариства
3. Класифікація за побудовою кластера	
3.1. «Зверху вниз»	З першочерговим утворенням органів дорадчої координації та моніторингу, визначенням стратегії кластера в цілому і його ресурсної підтримки
3.2. «Знизу нагору»	Вибудовування окремих проєктів і програм, що інтегрують потенційних учасників кластера
3.3. Змішаний варіант	Паралельно в часі сполучаються обидва підходи

Кластер може містити в собі малу або значну кількість різних за розміром підприємств у різних співвідношеннях. Деякі кластери, що є найбільш характерним для італійських «промислових округів», складаються переважно з малих і середніх підприємств.

Нині підхід до економічного розвитку, заснований на кластерах, знаходить усе більше розуміння в Україні. Ефективна реструктуризація колишніх промислових гігантів і територіально-промислових комплексів вимагають глибокої взаємодії між великим, середнім та малим бізнесом, їхнього конструктивного співробітництва з вузами й науково-дослідними організаціями за безумовної підтримки державних і місцевих органів влади.

За цих умов застосування кластерного підходу надає необхідні інструменти і методологію, що дають можливість досягнути розширеного розвитку малого та середнього підприємства, характерного й для досліджуваних автором статті галузей сировинного комплексу текстильної промисловості. Глибоке дослідження кластерної форми територіально-виробничої організації проведено В.Захарченком та В.Осіповим [1, с.142].

Цікавим, на погляд автора статті, є аналіз кластерної політики зарубіжних країн. Автори дослідження зазначають, що неоднозначність у тлумаченні поняття «кластер» викликає різне розуміння змісту кластерної політики і механізму її реалізації.

В країнах з різними моделями просторової структури організації влади політика підвищення конкурентоспроможності країни з використанням кластерного підходу набула специфічного забарвлення.

Визначено два напрямки наукових досліджень у зазначеній сфері. Один з них, до якого належать численні групи учених різних країн, зайнятих виявленням кластерів й обґрунтуванням кластерної політики, і які базуються на ідеології американської школи конкурентоспроможності. Наголошено, що в політиці Європейського Союзу окреме місце посідають транскордонні кластери, в яких реалізуються наднаціональні конкурентні переваги, такі як текстильний кластер у Нижній Австрії та Богемії [1, с. 75].

М. Енрайт запропонував розглядати чотири типи кластерної політики, які відрізняються механізмами її проведення:

- 1) Каталітична кластерна політика – уряд зводить заінтересовані сторони і надає їм невелику фінансову підтримку.
- 2) Підтримуюча каталітична політика держави доповнюється значними інвестиціями в інфраструктуру регіонів, яка створює сприятливе середовище для розвитку кластерів.
- 3) Директивна – підтримуюча функція держави здійснюється в рамках програм трансформації спеціалізації регіонів завдяки розвитку кластерів.

4) Інтервенціоністська – уряд активно формує спеціалізацію кластерів і засобами трансферів субсидій, адміністративних обмежень або стимулів контролює діяльність фірм у кластерах [3].

Ініціаторами кластерної політики можуть бути не тільки органи державної влади, а й об'єднання підприємств, які пропонують реалізацію програми стимулювання розвитку кластерів у визначених регіонах. Такі програми отримали назву «кластерна ініціатива». З появою їх розпочав розвиватися «кластерний консалтинг», тобто надання послуг за проєктами виділення на території регіону визначеного виду кластерів, а також викладання теоретичних основ управління кластерними ініціативами – кластерний менеджмент [1, с. 77].

Новозеландець А.Флоукс–Уільямс запропонував таку схему

діяльності менеджера кластерної ініціативи:

- ★ Пояснення доцільності кластера у регіоні
- ★ Ідентифікація кластера
- ★ Попередній аналіз
- ★ Формування команди
- ★ Визначення очікуваного результату
- ★ Складання плану досягнення очікуваного результату
- ★ Складання плану невідкладних дій
- ★ Початок кластерної ініціативи
- ★ Формалізація розвитку кластера
- ★ Удосконалення плану розвитку кластера
- ★ Оцінювання розвитку кластера
- ★ Функціональне об'єднання кластера з іншими кластерними ініціативами.

ВИСНОВКИ

Отже менеджер – це ключова фігура в організації кластерної ініціативи. Ринкові сили створюють кластер, проте не слід стійке зростання кластера залишати в руках ринкових сил. Йдеться про роль ініціатора кластерної політики, притаманну, в першу чергу, службовцям відповідних органів державного управління.

Таким чином, аналіз теорії та практики кластерної форми організації співпраці, виробничого і науково-технічного партнерства підприємств свідчить про особливе значення формування й реалізації кластерної політики регулювання економічних відносин у регіоні, галузі.

Така політика може стати запорукою ефективного розвитку підприємств сировинного комплексу текстильної промисловості України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации. – Ч. I. – Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. – Одесса: «Фаворит» – «Печатный дом», 2010. – 122 с.
2. Швороб Г.М. Удосконалення управління розвитком конопле переробних підприємств: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04 / Швороб Ганна Миколаївна. – Херсон, 2010. – 231 с.
3. Enright M.J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competition Program, University of Hong Kong, 2000.
4. Flows-Williams I. The role of Cluster Facilitators. ICI preparatory Course, Gothenburg, 16.09.2003.

Одержано 23.02.2011