

УДК 332.14 : 330.4

І. А. Косач,
к.е.н., доцент**МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО
В КОНТЕКСТІ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕНОМІКИ**

Стаття присвячена застосуванню кластерних моделей в управлінні регіоном та ролі в них малого підприємництва. Розглядаються основні теоретичні аспекти кластерного підходу, оцінюється можливість його запровадження в Чернігівському регіоні та вплив на розвиток підприємництва.

Статья посвящена вопросу применения кластерных моделей в управлении развитием региона и роли в них малого бизнеса. Рассматриваются основные теоретические аспекты кластерного подхода, оценивается возможность его применения в Черниговском регионе и влияние на развитие предпринимательства.

The article is devoted to cluster models using in regional management and the role of small business in it. The main theoretical aspects of cluster approach are studied, possibility of its application in Chernigiv region and the influence for business development are rated.

Актуальність теми дослідження. Науковцями всього світу досліджуються принципи ринкової та централізованої економіки. Для України це питання особливо актуальне. Державі з повністю централізованим у минулому господарством необхідно шукати шляхи його перебудови, щоб мати змогу гідно конкурувати на світовому ринку, де держави з ринковою економікою посідають провідне місце. Але сьогодні вона знаходиться в умовах, коли окрім надії на західну допомогу чи інвестиції, їй необхідно максимально використовувати наявні власні ресурси, щоб мати незалежну економіку і високий рівень якості власної продукції. Причому деякі з українських підприємств потрібно поставити в умови жорсткої конкуренції, а інші необхідно об'єднати за допомогою різних інструментів кооперування.

Економіка

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідеї про переваги мережної організації бізнесу в промисловості виникли достатньо давно. Однією з найпеших робіт в цій галузі була книга Альфреда Маршала „Принципи Економіки”, що вийшла в кінці XIX століття, де приводилися дослідження промислових районів Великобританії. Хоча в його книзі і не фігурують сучасні спеціальні терміни, проте ясно, що в ній фактично розглядається кластер з достатньо обширним міжфірмовим розподілом праці. Значні розробки в цьому напрямку належать М. Портеру та Лоурен Е. Янг, чиї праці присвячені ролі кластерів в інноваційному розвитку промисловості [4; 8]. Серед українських вчених слід назвати М. Войнаренка, який є одним із засновників асоціації „Поділля Перший”, що об'єднала в собі українські кластери на Поділлі [1], С. Соколенка, Н. Герасимчук, Г. Семенова [2; 5; 6] та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Основні наробки зарубіжних та вітчизняних вчених, присвячених цій теорії, розглядають основи формування кластерної моделі в регіональній економіці, не виокремлюючи особливості її застосування для підприємництва.

Постановка завдання. Актуальність теми дослідження зумовлена проблемами кардинального підвищення рівня конкурентоспроможності в Україні в умовах сучасних світогосподарських відносин. Відповідно метою виступає дослідження основних аспектів функціонування малого підприємництва в контексті кластерної моделі регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання – кластери. Найважливішим показником їхньої діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Для України це є ідеальним способом розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Економіка

Існує значна кількість видів інтеграційних утворень – корпорація, холдинг, концерн, консорціум та інші, де майнові стосунки відіграють першочергову роль. Проте керованість таких структур підтримується або завдяки контрольному пакету акцій, або конкурентоспроможністю провідної компанії, як у випадку холдингу. Однак, підприємницькі структури можуть групуватися і без опори на майнові зв'язки. Це – інтеграція у формі промислових мереж („*industrial networks*”).

Останніми роками в світі різко зріс інтерес до кластерів малих фірм (*small enterprises clusters*). У деяких роботах кластери називають „індустріальними районами [6].

Кластери малих підприємств широко поширені у великій кількості країн і галузях промисловості. Наприклад, в розвинутих країнах: Німеччина, США, Японія. У країнах, що розвиваються: Латинська Америка, Азія, Африка. Починаючи з 1993 роком, ЮНІДО, за допомогою Відділення по розвитку приватного сектора (*Private Sector Development Branch*), розробило набір рекомендацій, щоб допомогти уряду і приватному сектору взаємодіяти в розробці й упровадженні програм з розвитку кластерів і мереж малих підприємств. Показуються приклади успішних кластерів і методи їх формування, приклади їх технічної співпраці в різних країнах, що розвиваються: Індія, Індонезія, Малайзія, Мексика, Нікарагуа, Гондурас, Ямайка, Болівія, Мадагаскар, Марокко. Багато дослідників бачать єдиний спосіб збереження малих фірм в умовах глобалізації і зростаючої міжнародної конкуренції в об'єднанні їх в кластери.

Основою програм ЮНІДО з розвитку кластерів підприємств є розуміння того, що ці підприємства можуть грати вирішальну роль в економічному розвитку країн, що розвиваються. Проте, їх роль часто не може бути реалізована через обмеження, пов'язані з розміром підприємств. Часто малі підприємства не можуть задовольнити потреби ринку, який потребує більшої кількості продукції, що відповідає стандартам, та регулярності поставок.

Слід розрізняти кластери і мережі малих підприємств.

- термін “мережа” відноситься до групи середніх фірм, які взаємодіють для досягнення загальної мети, доповнюючи один

Економіка

одного і спеціалізуючись, щоб подолати загальні проблеми, досягти колективної ефективності і захопити нові ринки;

- термін “кластер” указує на галузеву і географічну концентрацію підприємств, які проводять і продають ряд зв'язаних або взаємодоповнюваних товарів спільними зусиллями.

Вітчизняний дослідник Михайло Войнаренко приводить таке визначення економічного кластеру: “Кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону” [1].

Кластери не є простою місцевою концентрацією промисловості, а служать ареною, на якій здійснюється реальна взаємодія між місцевими фірмами, а також між фірмами та іншими інституціями.



Рис. 1. Промисловий кластер: взаємозалежність фірм та інститутів

Кластери допомагають підприємствам економічно управляти наявними ресурсами і правильно використовувати залучені інвестиції, а ці два чинники є необхідними умовами виживання малих та середніх підприємств. Кластери прискорюють спеціалізацію, яка, в свою чергу, сприяє підвищенню якості та збільшенню виробництва.

Економіка

Кластери стимулюють конкуренцію і прискорюють інновації на підприємстві, отже, можуть втримувати певну частку на ринку через диференціацію продукції. Конкуренція також прискорює маркетингові інновації на підприємстві, що намагаються забезпечити відданість споживачів торговельній марці. У кластерах зайві потужності є мінімальними, а витрати підприємства розподіляють між собою. Пропозиція професійної робочої сили концентрується в кластері відповідної галузі промисловості [5].

Кластер залишається досить гнучким для того, щоб дозволити підприємствам-учасникам вільно конкурувати за розширення своєї частки в загальному обсязі продажу, залучати в разі необхідності нових членів, і в той же час він організує, координує діяльність через спільне використання інформації, координацію планів та поточної діяльності.

Світовий досвід та успішні приклади господарювання кластерів економіки на рівні регіону знаходимо у багатьох високорозвинених країнах та тих, що розвиваються. Причому найчастіше розвинуті країни створюють промислові кластери як осередки розповсюдження сучасних технологій, що ставили собі за мету прискорення темпів зростання економіки, прискорення НТП тощо. Кластери в країнах, що розвиваються, також прагнуть створити інформаційно насичене та динамічне зовнішнє ділове оточення, спеціалізовані пули робочої сили та систему розповсюдження та впровадження знань [8].

Кластери можуть об'єднувати як невелику, так і значну кількість підприємств, а також можуть формуватися як з великих, так і малих фірм у різних сполученнях і співвідношеннях. До кластерів можливо віднести як географічну концентрацію компаній, що працюють у певному напрямку бізнесу, так і конгломерацію великих і малих фірм, частина з яких є власністю іноземців. Кластери виникають як у традиційних базових галузях, high-tech напрямках, виробничо-комерційному секторі, так і в сфері послуг. Нерідко центром формування кластерів виступає університет або група науково-дослідницьких структур [8].

Зокрема у Франції [3], в основу регіонального програмування 60–70-х років, була покладена концепція

Економіка

“полюсів зростання”, згідно з якою промисловий ріст прискорюється в тих районах, що мають великі “підприємства-локомотиви” і залучають в орбіту своєї діяльності значну кількість малих та середніх підприємств. Навпаки в Італії, що вважається класичною країною малого бізнесу. У ній зареєстровано більше 4 млн. фірм, із яких лише 2% вважаються великими, тобто мають 1000 і більше робітників. Більшість фірм відносяться до малих (до 100 осіб) та дуже малих (до 20 осіб). Зрозуміло, є країни, де кількість малих і середніх підприємств також підвищує аналогічні показники Італії (наприклад, США або Франція), але специфіка Італії полягає в тому, що більшість її МСП діють у межах своєрідних комплексів – “індустріальних округів” [3].

Однак “кластерна модель” залишиться порожньою словесною оболонкою, якщо прихильники даної концепції не почнуть докладати рішучих зусиль, щоб роз’яснити не тільки потенціал, але і делікатні умови її реалізації. Тільки на базі знання можна поступово, поетапно перейти до довгострокового і послідовного процесу розвитку, що буде сприяти створенню контексту, необхідного для переходу до нових інноваційних організаційно-управлінських форм.

Найбільш вагомим питанням, що потребує першочергової уваги в сфері малого підприємництва, є переорієнтація маркетингових відносин між виробниками та споживачами, з одного боку, між виробниками, постачальниками та посередниками, з іншого боку. Більшість контрактів укладається регіональними фірмами з одними і тими ж постачальниками і споживачами. Це стихійно формує обмежене коло взаємозв’язаних підприємств-партнерів, що працюють у місцевих ланцюжках.

Цю задачу може розв’язати застосування кластерних моделей в управлінні малим підприємництвом регіону. Аналіз статистичних даних, проведений автором, підтверджує кількісне збільшення малих господарюючих суб’єктів у значній більшості міст та районів Чернігівської області протягом 2005-2008 рр. При цьому збільшується чисельність зайнятих у сфері малого бізнесу. Однак величина матеріальної винагороди за виконану роботу на малих підприємствах суттєво не змінюється.

Економіка

Одночасно спостерігається домінування в загальних прибутках доходів від невиробничої діяльності, які в середньому вищі в 2 рази від виробничих доходів. Відмова більшості малих підприємств області від виробничої діяльності викликана високими матеріальними витратами на забезпечення виробничого процесу. За наведеними даними, для більшості районів області наявне перевищення витрат на виробництво продукції над величиною виробленої продукції. Проте наведені факти характеризують різноманітні аспекти діяльності малих підприємств і ускладнюють узагальнену оцінку рівня підприємницької активності на окремих територіях регіону. Вирішити проблему можливо за допомогою методології багатовимірного порівняльного аналізу. Основним прийомом для дослідження економічних явищ при цьому є набір різноманітних методів, що застосовуються для виявлення закономірностей у статистичних сукупностях, одиниці яких описуються відносно численним набором ознак. Таким чином, дослідник отримує можливість проведення різноманітних зіставлень на багатовимірних об'єктах.

Застосування описаної методології відповідає такому об'єкту дослідження, як регіональна економіка, де явища є численними, а ознаки, що їх описують, багатовимірними. Проведемо оцінку рівня розвитку підприємницької активності малого бізнесу в адміністративних районах Чернігівської області, використовуючи в якості вихідних статистичні дані за 2005-2007 рр.

Попереднім етапом розрахунків є формування матриці спостережень, табл. 1, в якій відібрані ознаки уособлюють рівень розвитку підприємницької активності на конкретній території.

Економіка

Таблиця 1

Матриця спостережень за діяльністю малих підприємств

		К-сть підприєм., що мали обсяги виробництва, од.	Обсяги виробленої продукції, млн. грн.	Витрати на виробництво, млн. грн.	Середня чисельність робітників, чол.	Фонд оплати праці, млн. грн.
		X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄	X ₁₅
Міста	X ₁₁					
...
Райони	X _{n1}					

Маємо множину адміністративних районів, що складається з n -елементів ($X_{11}...X_{n1}$) та m -ознак, що їх описують ($X_{11}...X_{1m}$). Тоді кожному одиницю матриці можна інтерпретувати як точку n -вимірного простору з координатами, рівними значенням m ознак для досліджуваної одиниці.

Ознаки, що включені в матрицю спостережень, неоднорідні, оскільки описують різні властивості об'єктів (адміністративних районів). Крім того, відрізняються їхні одиниці виміру, що ускладнює виконання арифметичних дій. Тому підготовчим кроком є арифметичне перетворення – стандартизація ознак. Процедура стандартизації ознак призводить не лише до елімінування одиниць виміру, але й до вирівнювання значень ознак. Стандартизація первинних даних виконується для того, щоб середні значення всіх ознак були рівними 0, і всі ознаки мали однакову дисперсію, що дорівнює 1. Для такого перетворення використовують формулу [3]:

$$Z_{i,k} = \frac{x_{i,k} - \bar{x}}{\sigma}, \quad (1)$$

де, $Z_{i,k}$ – стандартизоване значення ознаки k для одиниці i ;

$x_{i,k}$ – значення ознаки k для одиниці i ;

\bar{x} – середнє арифметичне значення ознаки k ;

σ – стандартне відхилення ознаки k .

Після стандартизації змінних переходять до розрахунку елементів матриці відстаней з урахуванням усіх елементів матриці спостережень. Найчастіше використовується розрахунок середньої абсолютної різниці значень ознак [3]:

Економіка

$$c_{rs} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n |Z_{rk} - Z_{sk}|; \quad r, s = 1, 2, \dots, \omega, \quad (2)$$

де, c_{rs} – відстань між окремими точками одиниці та точкою PO , що відображає еталон розвитку;

Z_{rk} – стандартне значення ознаки k в період r ;

Z_{sk} – стандартне значення відхилення ознаки k при даному значенні s ;

n_j – число ознак;

ω – число одиниць.

Отримані відстані є вихідними величинами, що застосовуються при розрахунках рівня розвитку, в нашому випадку, підприємницької активності в адміністративних районах за наступною формулою:

$$D_i = \frac{c_{io}}{c_o}, \quad (3)$$

де, D_i – значення рівня розвитку економічного явища;

c_{io} – відстань між точкою i та еталоном розвитку o ;

c_o – сума середнього значення та стандартизованим відхиленням еталону.

Пояснюється показник D_i наступним чином: наведена одиниця тим більш розвинена, чим більшим є значення показника. За допомогою показника рівня розвитку можливо оцінити досягнутий за певний період часу “середній” рівень значення ознак, що характеризують економічне явище [3].

Проведені розрахунки дозволяють ранжувати адміністративні одиниці та виділити групи міст та районів, що характеризуються високим, середнім та низьким рівнем підприємницької активності. Зокрема, за результатами 2007 р. чітко виділяються адміністративні райони з високим ступенем підприємницької активності: м. Чернігів, м. Ніжин, м. Прилуки, Чернігівський, Корюківський, Ніжинський райони. До другої групи (з середнім рівнем підприємницької активності) відносяться: Прилуцький, Ріпкинський, Щорський, Менський райони. Інші адміністративні райони області характеризуються низьким ступенем підприємницької активності.

Економіка

Висновок. Отже, проведені розрахунки свідчать про наступне:

– аналіз розвитку малих підприємств за адміністративними районами свідчить про відокремлення міст та районів області, які характеризуються високим ступенем підприємницької активності та забезпечують вагомий внесок у ВВП;

– динаміка показника підприємницької активності фіксує поліпшення ситуації з розвитку малих підприємств у значній більшості адміністративних районів області;

– поглиблений аналіз отриманих результатів вказує на відсутність прямої залежності рівня розвитку малого підприємництва від географічного розташування району, хоча спадаючі тенденції більше проявляються в північних районах області.

Успішне створіння кластерів можливо навіть в тому випадку, якщо підприємці ніколи раніше не мали ділових контактів між собою. Це дає змогу уникнути обмеженого кола ділових зв'язків. Ключовим елементом створення мережі є наявність достатнього рівня довіри між її учасниками, при залученні спеціально підготовленого зовнішнього агента («мережного брокера»).

Результативність функціонування малого підприємства в кластері, також як і результативність функціонування галузевого ринку, є багатоаспектним явищем. Малі підприємства, об'єднані в кластер, перш за все, є особливим суб'єктом ринку. У даному випадку суб'єктом ринку виступають не просто мале підприємство, а кластер.

Розвиток кластерів малих підприємств може здійснюватися спонтанно або організовано. Організований шлях можливий за ініціативою або фірми-лідера, що має в своєму розпорядженні суттєвий капітал, або місцевої влади, або представників малого бізнесу, які наймали фахівців-менеджерів. Очевидно, що немає готових загальнозначущих рецептів, але можна стверджувати, що підтримка з боку регіональних структур могла б сприяти консолідації місцевого бізнесу в мережну організацію. По мірі ж підвищення рівня взаємної довіри

Економіка

учасників майбутнього кластера починається поступовий перехід до більш ризикованих проектів.

Література

1. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-33.
2. Герасимчук Н. Формування та організація управлінських процесів у межах кластеру малих підприємств / Н. Герасимчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 4. – С. 32-35.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 623 с.
5. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 646 с.
6. Семенов Г., Богма О. Кластеры підприємств як передумова активізації розвитку регіональної економіки / Г. Семенов, О. Богма // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С.11-13.
7. Статистичний збірник „Чернігівщина” за 2007 р. – Чернігів : Чернігівське обласне управління статистики, 2008 р.
8. Янг Лоурен Е. Технопарки та кластери фірм / Е. Янг Лоурен – К. : ПЕРУ, 1995 – 45 с.

Надійшла 06.11.2008