

ГАЛГАШ

Руслан Анатолійович
galgash@gmail.com

УДК 658:334.78:330.341.42

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РЕАЛЬНИХ І РАЦІОНАЛЬНИХ МЕЖ
РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬд.е.н., доцент, директор
навчально-наукового
інституту економіки та
управління, Східноукраїнський
національний університет
імені Володимира ДаляIDENTIFICATION OF REAL AND RATIONAL BORDERS OF REGIONAL
CLUSTER FORMATIONS*HALHASH Ruslan Anatoliiovych – Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Educational and Scientific Institute of Economics and Management, East-Ukrainian National University after Volodymyr Dahl*

У статті показано передумови ідентифікації меж регіональних кластерів підприємств. Проаналізовано попередні дослідження і публікації стосовно ідентифікації умов розвитку кластерів. Надано аргументацію на користь потреби у встановленні наукових засад для визначення меж регіональних кластерів підприємств. Визначено та проаналізовано підходи до встановлення меж регіональних кластерів підприємств, які б надавали змогу визначати склад суб'єктів, що вступають у різні форми координації. Визначено дві групи підходів до встановлення меж регіональних кластерів підприємств. Визначено переваги та недоліки підходів до ідентифікації меж регіональних кластерів підприємств.

* * *

В статье показаны предпосылки идентификации границ региональных кластеров предприятий. Проанализированы исследования и публикации относительно идентификации условий развития кластеров. Наведена аргументация в пользу необходимости в установлении научных принципов для определения границ региональных кластеров предприятий. Определены и проанализированы подходы к установлению пределов региональных кластеров предприятий, которые бы предоставляли возможность определять состав субъектов, которые вступают в разные формы координации. Определены две группы подходов к установлению границ региональных кластеров предприятий. Определены преимущества и недостатки подходов к идентификации границ региональных кластеров предприятий.

* * *

Introduction. The development of regional clusters of enterprises is now a powerful organizational reserve for the development of productive forces and economic relations of regions in Ukraine, which has not been yet used. Despite the significant attention in research papers to cluster economics, a number of important fundamental and applied problems remain unresolved. One of these problems deals with identification of the borders of clusters of enterprises.

Purpose. The purpose of the publication is to substantiate the conceptual idea of solving the problem of allocating rational borders for cluster formations. Since cluster borders are a fairly arbitrary subjective definition, the research of cluster borders should not focus on demarcation, which divides a single national economy into clusters, but should focus on certain close businesses with a definition of their sectoral affiliation. In this case, the border should be understood as a gradual weakening of the recognition of other entities, which belong to the regional cluster of enterprises.

Results. The article presents the prerequisites for identification of the borders of regional clusters of enterprises. Previous studies and publications, which reveal questions of identification of cluster development conditions, have been analysed. An argument is made in favour of the necessity to establish scientific foundations for defining the borders of regional clusters of enterprises. Approaches to definition of the borders of regional clusters of enterprises, which enable to define the composition of the entities entering into various forms of coordination, have been identified and analysed. The result of the analysis showed that there are two groups of approaches to setting the borders of regional clusters of enterprises. The advantages and disadvantages of approaches to identification of the borders of regional clusters of enterprises have been identified.

Conclusion. Based on the analysis of the approaches to the identification of real and rational borders of regional clusters of enterprises, their disadvantages have been identified. In case of individual use, the development of new forms of enterprise relationships is limited. It is possible to obtain contradictory results or practical value while developing recommendations concerning formation of a cluster model of economic development of regions.

Ключові слова: ідентифікація, кластер, межа, регіон, регіональний кластер підприємств, розвиток, підхід, координація

Ключевые слова: идентификация, кластер, граница, регион, региональный кластер предприятий, развитие, подход, координация

Keywords: identification, cluster, border, region, regional cluster of enterprises, development, approach, coordination

ВСТУП

Розвиток регіональних кластерів підприємств є нині потужним організаційним резервом розвитку продуктивних сил та економічних відносин регіонів в Україні, який наразі все ще не використовується. Водночас майже аксіоматичним є твердження про те,

що наявний в Україні ресурсний потенціал не може бути докапіталізованим без спроможних організаційних форм міжкорпоративних відносин на рівні регіонів, застосування яких надавало б необхідні точки розвитку для отримання, поширення та використання інновацій. Дія такого механізму організації міжкорпоративних відносин на рівні регіонів має спиратися на

грунтовну та зважену багатосуб'єктну поведінку ринкових агентів, яка виражається у розвитку національної економіки як мети, що не конфліктує з власними інтересами окремих суб'єктів, підприємств, корпорацій та інтересами регіонів. Якщо така поведінка не отримує достатньо економічних та організаційних стимулів, і якщо не знайти відповідних засобів стимулювання розвитку регіональних кластерів підприємств в Україні, національна економіка може остаточно втратити конкурентоспроможність на міжнародних ринках та навіть економічний суверенітет. Водночас стимулювання розвитку регіональних кластерів підприємств не може базуватися на застарілих інструментах директивного управління. В умовах багатосуб'єктності поведінки та полісуб'єктності ринкових агентів для забезпечення розвитку національної економіки потрібна розробка та застосування певного координаційного механізму управління, який потребує обґрунтування теоретико-методологічних засад стратегічної координації розвитку регіональних кластерів підприємств.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою публікації є обґрунтування концептуального уявлення про розв'язання задачі виділення раціональних меж кластерного утворення. Оскільки межі кластерів є досить умовним суб'єктивним визначенням, то дослідження меж кластерів має бути спрямовано не на демаркацію, яка роз'єднує єдину національну економіку на певні складові (кластери), а має бути спрямовано на певні близькі сполучення підприємств з визначенням їхньої галузевої належності, а межа в такому випадку має розумітися як поступове ослаблення визнання належності інших суб'єктів, що належать до регіонального кластера підприємств (така нечітка межа не буде заперечувати можливості взаємного часткового входження кластерів, їхньої перехресної взаємодії у рамках єдиної системи національної або регіональної економіки).

Тенденція до концентрації капіталу та просторового скупчення підприємств спостерігається у всьому світі. Причинами географічного концентрування є переваги від спільного інвестування в розвиток специфічних виробничих ресурсів, обмін неявними знаннями, можливість спільного проведення коштовних досліджень тощо. Вивчення феномена географічного скупчення фірм бере початок з робіт А. Маршала кінця XIX ст. Однак поширеності такі дослідження набули з робіт М. Портера 1990-х рр., які присвячено перевагам спільної організації виробництва, що дістала назву економічних кластерів. У сучасній економічній науці кластер є предметом як дескриптивних, так і прескриптивних економічних досліджень. Перші мають на меті виявлення закономірностей виникнення й функціонування "природних" кластерних утворень, другі – обґрунтування ефективних методів і прийомів для їх цілеспрямованого культивування. Останній підхід – кластерна політика – дедалі вкорінюється в якості основи планування соціально-економічного розвитку регіонів. У межах американської економіки донедавна панувало уявлення про принципову неможливість "штучного" культивування кластерів, тоді як в Європі, в тому числі й в Україні, виходять з

можливості й доречності ведення кластерної політики. Такі різні підходи зумовлюють потребу у з'ясуванні фактичного стану передумов дослідження встановлення меж регіональних кластерів підприємств та їхньої стратегічної координації.

Попри наявність значної кількості наукових досліджень стосовно кластерної економіки, низка важливих фундаментальних і прикладних завдань залишається невирішеними, одним з яких є визначення меж економічних кластерів. У роботах М. Портера, К. Кетелса, Е. Фесера, Е. Бергмана, Е. Хілла, Дж. Бреннана, Дж. Хелда, А. Джеффі, М. Трахтенберга, Р. Хендерсон та ін. представлено підходи до визначення галузей, підприємства яких "тягнуть" до формування кластерів; дослідженню меж кластерних утворень на "мікрорівні" присвячено роботи вітчизняних учених О. Несторенка, А. Пилипенка, О. Фіщука, І. Заблудської та ін. Втім, отримані результати – здебільшого через множинність інтерпретацій досліджуваного поняття – виявляються суперечливими, а питання оцінки раціональності сформованих меж того чи іншого кластера доки не знайшли відображення в роботах ані закордонних, ані вітчизняних учених.

Поряд з великою кількістю та різноманітністю досліджень економічних кластерів та координації економічних систем різного рівня, низка важливих фундаментальних і прикладних завдань для стратегічної координації розвитку регіональних кластерів підприємств залишається досі невирішеною. Виникає необхідність узагальнення та систематизації наявного в економічній науці теоретичного матеріалу з ідентифікації меж регіональних кластерів підприємств. Важливість вирішення завдання з ідентифікації і виявлення реальних і раціональних меж регіональних кластерів підприємств обумовлена практичною значущістю результатів, які є затребуваними для формування теоретичних основ і методичного інструментарію стратегічної координації розвитку регіональних кластерів підприємств у регіональній політиці економічного розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Існуючі підходи до виявлення або ідентифікації меж певних економічних утворень або сукупності об'єктів є вельми різноманітними та кожний дослідник вирішує це завдання на основі обґрунтування певних критеріїв. Зокрема І. Бузько, І. Дмитренко та О. Сущенко у дослідженні стратегічного потенціалу і формування пріоритетів розвитку підприємства встановили критерії приналежності об'єктів до певних груп з пріоритетів розвитку [1]. Звісно, такий поділ можна використовувати і для меж регіональних кластерів підприємств, проте такий підхід буде лише механістичним та не враховує певні особливості та відмінні риси таких утворень. Зважаючи на це, важливим є вивчення особливостей об'єкта, для якого ідентифікуються межі.

Межі регіональних кластерів підприємств можуть виходити за межі регіону: поділ за ознакою приналежності до регіонального кластера підприємств має розглядатися як окреме завдання, оскільки безсумнівно вдале співробітництво і коопераційні зв'язки принесуть агентам регіону і додаткові вигоди у виг-

ляді так званих екстерналій. Водночас коопераційні зв'язки, в яких міститься значна стратегічна складова (тобто контрагенти експлуатують зв'язку, яка формує нерівноцінне співробітництво) зазвичай навпаки вносять за межі регіонального кластера підприємств, оскільки можливі репутаційні втрати та інші негативні екстерналії таких коопераційних зв'язків надаватимуть більш слабкий вплив на те підприємство-вигодонабувача, яке має переваги.

Поділ меж регіональних кластерів підприємств на реальні та раціональні обґрунтований принциповою відмінністю у методології досліджень, яку застосовують у більшому ступені закордонні та вітчизняні дослідники. Дослідження західних вчених фокусуються на описі розвитку конкретних кластерів підприємств (реально існуючих, які вже довели свою ефективність), або на ідентифікації меж кластерів, що базується на сформованому розумінні про їхню сутність. Такий підхід втілює методологію дескриптивних досліджень та є напрямом визначення реальних меж регіональних кластерів підприємств. Вітчизняні ж вчені здебільшого акцентують увагу на розробці методичних рекомендацій та певних заходах для конструювання реальності (певному форсайті кластерної економіки), про що зазначалось у першому розділі дисертації. Такий підхід втілює методологію прескриптивних досліджень та є напрямом визначення раціональних меж регіональних кластерів підприємств. У застосуванні другого підходу значно менше уваги приділяють реально існуючим відносинам між підприємствами та аналізу взаємозв'язків у реальній регіональній економічній системі, але й концентрація уваги лише на реальних межах регіональних кластерів підприємств призводить до відсутності розвитку методології таких досліджень та обмеженні розвитку нових форм взаємодійних підприємств. Втім і перевага на дослідженні раціональних меж регіональних кластерів підприємств дає суперечливі результати, оскільки не може дати обґрунтованої з наукової точки зору практичної цінності у розробці рекомендацій для формування кластерної моделі економічного розвитку регіонів на основі стратегічної координації. Перш ніж перейти до аналізу прикладних підходів до ідентифікації реальних і раціональних меж регіональних кластерів підприємств, слід акцентувати увагу на певних уточненнях, які в цілому будуть визначати концептуальні засади такої ідентифікації. Такі уточнення вже були зроблені нами зокрема в дослідженні [2].

Стосовно прикладних підходів до ідентифікації реальних і раціональних меж регіональних кластерів підприємств, які стали результатом адаптації як загальнонаукової методології наукових досліджень (у частині застосування загальнонаукових методів аналізу та синтезу, індукції та дедукції тощо), так і спеціальних методів (зокрема технічного та фундаментального аналізу фондового ринку) до прикладної предметної області (економічних кластерів) в управлінській науці можна застосовувати два методичні підходи Дж. Кортрайта [3]: виявлення меж кластерів "ззовні" (top-down-підхід) та "зсередини" (bottom-up-підхід). Top-down-підхід виконується здебільшого на основі кількісних статистичних даних промислової

структури регіональної та національної економічних систем, що передбачає ідентифікацію меж регіональних кластерів підприємств на основі різних критеріїв (рівнів зайнятості, заробітної платні, широти асортименту, темпів приросту виробництва тощо). Об'єктом "bottom-up-підходу" виступають діяльність і взаємозв'язки між підприємствами конкретних кластерів, що у більшому ступені відображає раціональну межу кластера як середовище їхнього існування та розвитку, а сам bottom-up-підхід ґрунтується на описі стану і розвитку утворених скупчень і дає змогу виявити окремі властивості того чи іншого кластера, намагаючись узагальнити спільні риси і сформулювати цілісну концепцію розвитку регіональних кластерів підприємств у межах зазначеного середовища існування.

Застосування спеціалізованих процедур аналізу кожного з підходів потребують певної адаптації до регіонального кластера підприємства як об'єкту аналізу. В ідентифікації кластера К. Кетелс пропонує представляти певну групу підприємств як "підвищину" на географічній мапі певної економічної активності, а індикатором її висоти вважати рівень зайнятості" [4, с. 8]. Невирішеним питанням у такому випадку виступає те, який рівень підвищини є достатнім, аби ідентифікувати її як кластер. Дослідники пропонують таким рівнем вважати той, що становить "мінімальну критичну масу для досягнення значимого рівня екстерналій, який надає кластерам економічної значущості" [4, с. 8]. Питанню кількісної ідентифікації цієї критичної маси також присвячено низку досліджень. Так, у [5, с. 22] для оцінки "сили" кластера пропонується зважати на їхній розмір, спеціалізацію та домінування; за результатами оцінки цих трьох величин кластери набувають нуль-, одно-, дво- і тризіркового статусу. Кожна "зірочка" додається за умови досягнення певного значення кожної із зазначених величин. Так, розмір кластера оцінюється за кількістю працівників, які в ньому працюють, – у припущенні про те, що за більшого рівня зайнятості з більшою ймовірністю проявляться значущі економічні ефекти кластера; відзначають 10 % кластерів регіону (в межах якого оцінюють і ранжують кластери), що демонструють найвищу зайнятість. Врахування кластерної спеціалізації регіону пояснюють тим, що чим більшою є питома вага регіональної зайнятості в кластері, тим вищою є ймовірність "тяжіння" споріднених активностей з інших регіонів, і тим вищими виявлятимуться ефекти зв'язків і "переливів" (spillovers). Високий рівень домінування кластера в регіоні зі свого боку має додавати до позитивного ефекту кластера шляхом концентрування наявних у регіоні активностей.

Іншим інструментом початкової ідентифікації кластерів можна вважати коефіцієнт локалізації, що розраховується як відношення питомої ваги регіональної зайнятості у певній галузі до питомої ваги загальнонаціональної зайнятості в цій галузі: чим більшим за одиницю є коефіцієнт локалізації, тим вищою є ймовірність того, що ця галузь виступає кластеротвірною (або однією з таких) [3, с. 31].

Для визначення міри сконцентрованості галузі використовують коефіцієнт Джинні (запропонований до використання П. Кругманом), який розраховують як суму різниць часток загальної зайнятості й зайнятості

у галузі за оцінюваними регіонами: чим ближчим до нуля є значення коефіцієнта, тим більш "розпорошеною" за регіонами є галузь [3, с. 31].

Для визначення галузей, які формують кластер, дослідники (Е. Фесер і Е. Бергман, Е. Хілл і Дж. Бреннан, Дж. Хелд) зазвичай аналізують зв'язки "купівля-продаж", що існують між фірмами. Для цього формують таблиці, в яких відображують частки сировини підприємств певної галузі, придбаної у підприємств інших галузей [3, с. 32]. Альтернативною рівню зайнятості та іншим традиційним метрикам в ідентифікації кластерів дедалі частіше виступають характеристики "knowledge spillovers" – як "драйверу" розвитку кластерів. В якості вихідної інформації використовують базу даних патентів, згруповану за типом технології та адресом проживання першого винахідника: так, А. Джеффі, М. Трахтенберг і Р. Хендерсон здійснили спробу оцінки географічного виміру обміну знаннями, використовуючи посилення кожного патенту на низку суміжних патентів [3, с. 33]. Іншою альтернативою ідентифікації кластерів виступає відслідковування переходу працівників з однієї компанії до іншої: в межах кластерів мобільність персоналу є вищою, ніж в економіці в цілому [3, с. 33].

Оскільки кластер визначається взаємозв'язками між компаніями, встановлення його меж можна проводити за допомогою оцінювання "сили" таких взаємозв'язків. Силу взаємозв'язків пропонується оцінювати за "географічним розподілом економічних активностей певних видів" [4, с. 9]: якщо рівні зайнятості у двох певних галузях економіки за регіонами корелюють, підприємства цих галузей – з високою долею ймовірності – можна вважати такими, яким притаманні міцні ефекти взаємозв'язків. Найбільш масштабну спробу визначення меж і картування кластерів було здійснено групою дослідників під керівництвом М. Портера [6].

Аналіз кластерів ззовні сприймається як такий, що характеризується низкою спірних питань. По-перше, специфіка виділення галузей економічної діяльності у тій чи іншій країні може накладати свій відбиток на результати дослідження ідентифікації кластерів: якщо економічні види діяльності виділити в інший спосіб, то галузі, підприємства яких (за результатами реалізації методики ідентифікації кластерів) мають належати певному кластерові, можуть бути іншими, і, відповідно, інші підприємства – з тією ж мірою підставності – належатимуть цьому кластерові. По-друге, невідповідність систем класифікування економічних галузей у різних країнах світу не дає змоги адекватно порівнювати або переймати досвід функціонування кластерів різних країн. По-третє, адміністративний поділ території, з одного боку, виступаючи певною системою координат, у деяких випадках може викривляти результати дослідження з ідентифікації кластерів: наприклад, якщо у випадку федерального устрою території з відмінностями в законодавстві та, відповідно, інших складових бізнес-середовища використання адміністративного поділу здається виправданим, то у випадку унітарних держав високим є ризик введення штучної основи для ідентифікації економічних кластерів.

Аналіз кластерів ззовні, виключно статистичними

інструментами дедалі більше отримує негативні оцінки. Наприклад, Р. Мартін і П. Санлі зазначають, що "більшість методик виявлення кластерів не ідентифікують реально наявні кластери, фокусуючись лише на більш очевидних і статистично явних промислових секторах" [7, с. 236].

"Button-up" – підхід фокусується на дослідженні феномена кластерів "зсередини"; сферою інтересів у цьому випадку виступають міжфірмові взаємозв'язки, мобільність працівників певного "брендового" кластера (подібних до Кремнієвої Долини), а методом дослідження – опитування працівників, керівників, консультантів, експертів тощо і статистичне оброблення результатів. Іноді він виступає логічним доповненням "top-down"-підходу, коли з-поміж галузей, які потенційно формують кластери, визначених за допомогою, наприклад, коефіцієнтів локалізації, на основі опитувань і анкетувань виділяють конкретні підприємства кластера [3, с. 34].

Іншим інструментом дослідження окремих кластерів виступають генеалогічні дерева їхнього розвитку: "у багатьох випадках кластери формуються в результаті того, як працівники полишають спільну фірму й засновують власні конкуруючі фірми. Цей процес повторюється з покоління в покоління" [3, с. 34]. Окрім описаної специфіки створення Кремнієвої Долини, в літературі відомі генеалогічні діаграми кластера механічного обладнання в Цинциннаті, німецького кластера друкарського обладнання, кластера біотехнологічної галузі в Сан-Дієго. Окремі генеалогічні дерева (наприклад, розроблене Х. Майером для електронної промисловості Портленда), окрім компаній-попередників, фіксують факти появи нових учасників з-поза регіону розташування кластера, а також технологічну спеціалізацію фірм [3, с. 35].

Невирішеним питанням досліджень стосовно визначення меж кластерів зсередини вбачається те, що об'єктами досліджень виступають виключно одиничні "брендові" кластери, тобто об'єкти, що є кластерами стовідсотково, потенційні кластери опиняються поза аналізом. Те, що дослідження спрямовані на одиничні конкретні випадки, є, на наш погляд, тимчасовим "недоліком". У міру накопичення фактичного матеріалу з'являтиметься основа для узагальнень, і ці поодинокі дослідження формуватимуть новий пласт концептуальних уявлень про кластери. А от дослідження виключно "брендових" кластерів, виступаючи виправданим кроком (адже якщо вони не взірцеві, то, можливо, і не кластери взагалі – дослідження тривають майже навпаки), водночас обмежує дослідження економічних кластерів як таких – як в теперішньому, так і в майбутньому: формуючи "базу даних" виключно з таких "взірцевих" об'єктів, узагальнення принципово не здатне охопити інші, менш "взірцеві", а отже, формуватиме моделі, не адекватні до застосування в багатьох інших випадках.

Дослідження вітчизняних вчених у галузі економічних кластерів спрямовані на виявлення внутрішніх механізмів функціонування кластерних утворень. Серед нормативних досліджень кластерів, тобто досліджень, спрямованих на формування рекомендацій для створення умов та особливостей функціонування кластерів, відзначимо передусім дослідження О. Несто-

ренка, А. Пилипенка, О. Фіщука і І. Заблодської.

Так, у межах дисертаційної роботи О. Несторенка [8] серед іншого вирішується задача визначення оптимальних меж кластера. Розуміючи кластерне утворення як "коаліцію, коли кожен об'єкт, що входить у це об'єднання, буде вибирати такий виробничий план, який максимізує сумарний прибуток усіх підприємств, що входять у це об'єднання" [8, с. 10], автор пропонує зважати на сумарні прибутки учасників, що виникатимуть унаслідок кооперації, і порівнювати їх із трансакційними витратами, що пов'язані з досягненнями угоди між підприємствами-кандидатами в учасники кластера. Зважування цих двох ефектів відбувається на стадії вирішення стосовно включення певного підприємства до кластера; кандидати ж у включення відбираються за максимальною величиною міцності їхніх зв'язків із кластерним об'єднанням, що розглядається як єдине підприємство; а міцність зв'язків оцінюється за обсягом виробництва і матеріаломісткістю продукції підприємства-кандидата у продукції кластерного об'єднання. Максимальна з наявних міцність зв'язків дає змогу отримання максимального з наявних додаткових прибутків від кооперації, тому за умови неперевищення трансакційних витрат подальший процес відбору кандидатів у кластерне об'єднання втрачає сенс, і процес кластеризації зупиняється. Він може відновитись лише за умови зміни кон'юнктури ринку: у разі зміни ціни реалізації продукції грошовий вимір коопераційного ефекту може змінитись і переважити величину трансакційних витрат. Попри методичну проробленість описаного підходу, виникає істотне зауваження: у проведенні акту кластеризації (саме цей вираз на позначення описаного у [8] здається більш влучним) не передбачено зваження на майбутні коливання ціни, а отже, операційний ефект оцінюється одномоментно, і акт кластеризації відбувається за достатньо вигідних теперішніх умов; тому, що умови можуть змінитись як в один, так і в інший бік, тим самим спричиняючи або недоотриманий прибуток, або взагалі обумовлюючи недоречність кластеризації, що відбувається за більш сприятливих умов, не приділено уваги. Однак більш вагоме зауваження, вважаємо, стосується концептуального підґрунтя описаної методики: кластером вважається скоріше вертикально інтегроване підприємство (адже міцність зв'язків оцінюється за матеріаломісткістю продукції одного підприємства у продукції іншого, а сам процес створення кластера з N підприємств завершується формуванням єдиного підприємства з M підприємств і залишеними поза кластером ($N-M$) підприємствами), а не група незалежних підприємств; входження до кластера відбувається один раз і назавжди, а не по декілька разів і на строк зручний учасникам; підприємства-учасники кластера мають на меті максимізацію сумарного прибутку кластерного об'єднання, а не власних індивідуальних прибутків. Ці суперечності концептуальним положенням кластерної теорії роблять результати наукової роботи О. Несторенка більше затребуваними в іншому проблемному полі управлінської науки.

А. Пилипенко у [9] наводить ґрунтовний аналіз наявних в економічній науці підходів до визначення меж інтеграційних структур. По-перше, він відзначає

спроби використовувати положення контрактної теорії фірми, яка в межах цієї теорії "стикається з двома типами витрат – трансакційними витратами і витратами контролю" [9, с. 41], і раціональний розмір якої визначається співвідношенням цих витрат. По-друге, обґрунтовуючи рішення стосовно розширення меж інтеграційного утворення в межах концепції прав власності, основним твердженням якої виступає те, що "економічні стимули, породжувані умовами обраного режиму власності, загалом як сприяють ефективному використанню рідкісних ресурсів, так і підвищують стійкість угод" [9, с. 51], зауважує, що "створення й захист виняткових прав власності також вимагає витрат. Створювати їх економічно доцільно, тільки якщо вигоди від їхнього використання у вигляді ренти перевищують первинні й поточні витрати, пов'язані із захистом прав власності в період часу t " [9, с. 56]. По-третє, вплив теорії колективних дій дає свій варіант визначення меж інтегрованих структур: "зростання розмірів групи збільшує кількість немотивованих до участі у спільному виробництві благ агентів; граничний дохід від участі у виробництві блага знижується зі зростанням розмірів групи; у великих групах виявлення й покарання "безбілетника" (учасника групи, який не бере участі у виробництві "колективного" блага) пов'язане з більшими витратами" [9, с. 66].

Крім того, А. Пилипенко відзначає погляд, згідно з яким в якості межі кластера пропонується розуміти таку кількість учасників, "коли вибуття одного з учасників кластера не здійснює впливу на його межі (через те, що він відразу замінюється іншим)" [9, с. 171]. Серед підходів до ідентифікації меж кластера автор відзначає також модель "витрати-випуск" В. Леонтьєва, що "відбиває взаємозв'язок між обсягами витрат на виробництво у галузевому розрізі та обсягами виробленої галуззю продукції" [9, с. 171]; у результаті комбінування цієї моделі з критеріями територіальної унікальності та спеціалізації, автор пропонує узагальнену схему ідентифікації кластера, основу якої складає ідея відносно "можливості визначення кластера на основі ідентифікації динаміки циркуляції товарів і послуг між галузями промисловості, моделювання процесу виробництва й групування постачальників і споживачів товарів і послуг" [9, с. 171]. А. Пилипенко, наголошуючи на квазіінтегральності кластерних структур, звертається до М. Портера і зауважує на тому, що "залишається актуальною проблема ідентифікації меж кластерної структури" [9, с. 170]. Зважаючи на це, огляд наявних в економічній науці підходів до визначення меж кластерів (які вбачаються тотожними інтегрованим структурам), на нашу думку, значною мірою – у сенсі суперечностей основним положенням кластерної теорії – перекликається з дослідженням О. Несторенка [8].

Питанню розробки моделей регіонального управління на основі формування кластерів присвячено дисертаційну роботу О. Фіщука [10], в якій під кластером розуміються "територіальні виробничі системи" [10, с. 3]. Проведене дослідження можна вважати яскравим прикладом дослідження кластерів ззовні, інструментом якого виступає власне кластерний підхід. Вважаємо, що у цьому дослідженні у частині роз-

роблення рекомендацій для кластеризації підприємств регіону превалює кластерний підхід як метод дослідження, а не економічні кластери як об'єкт цього дослідження. Інтуїтивно зрозуміло, що кластерний метод є "природним" інструментом ідентифікації кластерів, однак кластеризація множини об'єктів за різними ознаками може давати принципово відмінні результати, і обґрунтування доречної ознаки має відігравати вирішальну роль у подібних дослідженнях.

Дослідження вітчизняних вчених феномена економічних кластерів відрізняються від західних тим, що останні фокусуються або на описі становлення й функціонування конкретних кластерів, які вже довели свою ефективність, або на ідентифікації меж кластерів, що базується на сформованому розумінні про їхню сутність. Вітчизняні ж дослідники здебільшого не акцентують увагу на незавершеності визначення досліджуваної категорії і діють так, начебто визначеність існує, пропонуючи методики виділення кластерів, в основі яких лежать різні ознаки, реалізація яких дає суперечливі результати, а отже, доки не може бути визнаною такою, що має практичну цінність у розробці рекомендацій для формування кластерної моделі економічного розвитку регіонів та країни загалом.

Проведення дослідження української економіки на предмет виділення "природних" у вітчизняних умовах існування кластерів утруднене відсутністю відповідної бази даних: на сайті Державного комітету статистики наявні дані зайнятості населення окремо за видами економічної діяльності й окремо – за регіонами; дані стосовно зайнятості за видами економічної діяльності за регіонами України відсутні. Вважаємо, небезпідставним і цікавим є дослідження, яке базується на даних стосовно випуску промислової продукції за видами діяльності за регіонами країни як в абсолютному, так і відносному "розрізі"; перші показуватимуть специфіку кластерів, а інші (індекси промислової продукції за видами діяльності) – їхню стійкість (оскільки відображають узгодженість змін оцінюваної характеристики).

Головною перевагою реалізованої нами в [2] методики можна вважати її зрозумілість і легкість застосування. Однак, попри зазначену потенційну значимість реалізованої методики, залишається гостра проблема валідності отриманих результатів, яка виникає внаслідок нез'ясованості певних даних стосовно показників обсягів виробництва, обсягів реалізації продукції, рівнів зайнятості або будь-якої іншої міри саме "кластеротвірної" властивості певних галузей. Крім того, не зрозуміло чи буде отримане вірним для усіх інших кластерів, адже дослідники відзначають значну різноманітність кластерних утворень. Отже, виникає сумнів стосовно можливості діагностування в такому випадку всіх кластерів в єдиний спосіб. Наприклад, Е. Фесер і М. Лугер зазначають, що дослідження феномена економічного кластера – як значною мірою невизначеного поняття – "має спиратись на низку методів і підходів, радше ніж бути вузьким технічним процесом" [3, с. 36]; а П. Беннеуорф і Н. Генрі висловлюють думку про те, що "застосування різних методів і міждисциплінарних аналогій має надати більшого розуміння сутності кластера, а також тих сил, що обумовлюють його успіх або невдачу" [3,

с. 36]. Ми погоджуємось із думкою про недоречність використання вузької технічної процедури для діагностування меж кластера й підтримуємо думку про доцільність використання міждисциплінарних аналогій у вирішенні поставленого завдання. Вважаємо, що за умови віднаходження адекватної феномену кластера – не лише з точки зору відображення його атрибутивної природи, але й з точки зору охоплення всієї різноманітності видів кластерів – аналогії сприятиме збагаченню концептуальних засад і методичного інструментарію дослідження, яке спрямоване на ідентифікацію і визначення меж кластерних утворень.

ВИСНОВКИ

Отже, на основі аналізу підходів до ідентифікації реальних і раціональних меж регіональних кластерів підприємств визначено їхні недоліки у разі окремого використання, які полягають у обмеженості розвитку нових форм взаємовідносин підприємств та отриманні суперечливих результатів або практичної цінності у розробці рекомендацій щодо формування кластерної моделі економічного розвитку регіонів. Вітчизняні дослідження феномену економічних кластерів відрізняються від західних тим, що останні фокусуються або на описі становлення і функціонування конкретних кластерів, які вже довели свою ефективність, або на ідентифікації меж кластерів, що базується на сформованому розумінні про їхню сутність. Вітчизняні ж дослідники здебільшого не акцентують увагу на незавершеності визначення досліджуваної категорії і діють так, начебто визначеність існує, пропонуючи методики виділення кластерів, в основі яких лежать різні ознаки, реалізація яких дає суперечливі результати, а отже, доки не може бути визнаною такою, що має практичну цінність у розробці рекомендацій стосовно формування кластерної моделі економічного розвитку регіонів та країни загалом.

Список використаних джерел

1. Бузько І.П., Дмитренко І.Е., Суценько Е.А. *Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография*. Алчевск: изд-во ДГМИ, 2002. 216 с.
2. Галгаш Р.А. *Регіональні кластери підприємств: розвиток та стратегічна координація: монографія*. Сєвєродонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2017. 344 с.
3. Cortright J. *Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development*. Washington, DC: The Brookings Institution, 2006. 58 p.
4. Ketels C. *The development of the cluster concept – present experiences and further developments*. NRW Conference on Clusters : proc. of the conf., 5 Dec, 2003, Duisburg, Germany. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf.
5. Ketels C., Solvell O., Duch E. *Innovation clusters in the 10 new member states of the European Union*. Brussels: DG Industry, 2006. 81 p.
6. Porter M. *Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy*. *Economic Development Quarterly*. 2000. Vol. 14. № 1. pp. 15–20.
7. Desrochers P., Sautet F. *Cluster-based economic strategy, facilitation policy and the market process*. *The Review of Austrian Economics*. 2004. Vol. 17. № 2/3. pp. 233–245.
8. Несторенко О.В. *Моделі формування ціни в кластерних утвореннях (на прикладі підприємств санаторно-курортної сфери): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.03.02. Х., 2003. 20 с.*

9. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку: монографія. Харків: Інжсек, 2008. 408 с.

10. Фіщук О.Л. Формування малого підприємництва в умовах регіоналізації економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2003. 21 с.

References

1. Buzko I.R., Dmitrenko I.E., Sushchenko E.A. *Strategic Potential and Priority Formation in Enterprise Development: Monograph*. Alchevsk: Publishing House of the DSMI, 2002. 216 p. (in Russian)
2. Halhash R.A. *Regional clusters of enterprises: development and strategic cooperation: monograph*. Sievierodonetsk: V. Dahl EUNU, 2017. 344 p. (in Ukrainian)
3. Cortright J. *Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development*. Washington, DC: The Brookings Institution, 2006. 58 p.
4. Ketels C. *The development of the cluster concept – present experiences and further developments*. NRW Conference on Clusters : proc. of the conf., 5 Dec, 2003, Duisburg, Germany. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf.
5. Ketels C., Solvell O., Duch E. *Innovation clusters in the 10 new member states of the European Union*. Brussels: DG Industry, 2006. 81 p.
6. Porter M. *Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy*. *Economic Development Quarterly*. 2000. Vol. 14. № 1. pp. 15–20.
7. Desrochers P., Sautet F. *Cluster-based economic strategy, facilitation policy and the market process*. *The Review of Austrian Economics*. 2004. Vol. 17. № 2/3. pp. 233–245.
8. Nestorenko O.V. *Models of price-forming in cluster establishments (evidence of sanatorium and resort areas): abstract for PhD thesis in economic sciences: 03.08.02*. Kharkiv, 2003. 20 p. (in Ukrainian)
9. Pylypenko A.A. *Strategic integration of enterprises: theoretical foundations, mechanism of management and development modelling: monograph*. Kharkiv: Inzhsek, 2008. 408 p. (in Ukrainian)
10. Fishchuk O.L. *Formation of small business in the conditions of regionalization of economy: abstract for PhD thesis in economic sciences: 08.06.01*. Kyiv, 2003. 21 p. (in Ukrainian)