

використання, якість і рівень використання маркетингу. Ці групи містять у собі десятки конкретних діючих у кожній фірмі вибіркових факторів. Дуже великий вплив на ступінь ризику мають такі фактори, як: відсутність професійного досвіду керівника фірми, слабкі загальноекономічні знання посібника і персоналу фірми, фінансові прорахунки, погана організація праці співробітників, витік конфіденційної інформації з вини службовців, погана пристосованість фірми до змін у навколишньому ринковому середовищі, недолік знань в обмілі маркетингу й інші.

У реальних обставинах підприємця мало цікавлять усі зовнішні і внутрішні фактори, що викликають ризик зовнішньоекономічної діяльності, його більше займають конкретні ризики, властивий кожній його угоді окремо, тим більше, що ризики зовнішньоекономічних угод складають ризик зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Таким чином, на перше місце виходить ризик зовнішньоекономічної угоди, а не ризик зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому.

Під ризиком зовнішньоекономічної угоди будемо розуміти імовірність прибутку або збитків, то виникають у будь-яких видах діяльності, зв'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних проектів при участі іноземних партнерів.

Вихід підприємств малого бізнесу України на світовий ринок ускладнений унаслідок дії деяких факторів, що гальмують здійснення угод. До таких факторів відносяться: зниження ролі спеціалізованих органів зовнішньої торгівлі і недостатність кваліфікованих експертів; недостатня стабільність банківсько-фінансової системи; виплати платежів; складність функціонування спільних підприємств; відсутність чіткого правового законодавства

Таким чином, основними функціями малого підприємства в зовнішньоторговельній діяльності є наступні:

- 1) виробничо-господарські (вибір експортної стратегії, виробництво експортної продукції, робіт, послуг, виробничі зв'язки з внутрішніми партнерами);
- 2) організаційно-економічні (вибір форм і методів роботи на зовнішньому ринку, процес виходу на зовнішній ринок, планування зовнішньоторговельної операції, організація реклами);
- 3) комерційні (зовнішньоторговельні операції - експортні й імпорتنі, а також допоміжні операції - транспортні, страхові, валютні і фінансово-кредитні).

Усі ці функції разом із входними в них операціями являють собою сукупність *елемента* зовнішньоекономічної діяльності малого підприємства.

Н.Д. Чала, к.е.н., доцент, Національний університет
„Києво-Могилянська Академія“

КЛАСТЕРИ ЯК КАТАЛІЗАТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах посилення впливу глобалізаційних процесів на розвиток національних економік головною умовою успішного розвитку на мікро- та макrorівні стає конкурентоздатність. Уряди та науковці різних країн головну мету економічного розвитку формулюють, як забезпечення конкурентоздатності в поєднанні з динамічною науково-технічною політикою. Така мета сформульована і в прийнятій програмі дій уряду [1].

Метою статті є розгляд зв'язків між завданнями в напрямі конкурентоздатності і модернізації національної і регіональної економіки, активізації інноваційної діяльності,

створенні сприятливого інвестиційного клімату, постійного розвитку ринкових механізмів господарювання з врахуванням поступової кластеризації виробництва в Україні.

Кластеризації в сучасній світовій економіці є загально визнаним феноменом. Організація промислового розвитку ООН (ЮНІДО), яка в рамках системи об'єднаних націй відповідає за формування в світі ефективної, обґрунтовано прогресивної виробничої системи, визначає кластер, як локальну агломерацію підприємств, що виробляють і реалізують певне коло зв'язаної чи взаємно доповнюючої продукції в рамках окремого промислового сектора чи субсектора.

З англійської мови термін "cluster" перекладається як гроно, букет, щітка, або як група, скучення, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально - "зростати разом". Кластер - це також, крім всього іншого, і математичний термін, що позначає фізично близьке розташування логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї області. Подібне значення вкладається і в економічний зміст (визначення, поняття) цього слова М.Портер дає наступне визначення: "Кластери - це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у границях окремої області". Далі М.Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів і т.п. Крім того, "...багато кластерів включають органи влади та інші установи - такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку" [2, с.26]. Промислові кластери формуються і функціонують в умовах, коли існують вільні, географічно сконцентровані чи асоційовані компанії та організації, які залучені до ланцюгу доданої вартості задля виробництва продукції, послуг чи інновацій. Кластери можливо розглядати як частину суб-національної чи глобальної інноваційної виробничої системи. Компанії та організації, що залучені до кластеру, мають можливість досягти синергії та володіти важелем економічних переваг через спільний доступ до важливої інформації та мережі знань, ланцюгів постачання та дистрибуції, через ринкові та маркетингові дослідження та розвідування, компетенцію та всі можливі й доступні ресурси в певній місцевості

Яскравим прикладом чіткого демонстрування подібної виробничої структури є сформоване на обмеженій території в індійському південному штаті Таміл Наду (в Тірупурі) виробництво трикотажних виробів. Сформований в невеликому географічному регіоні кластер об'єднав більш ніж 7000 підприємств, що займаються в'язанням, остаточним обробленням тканин, фарбуванням, відбілюванням, набиванням малюнку на вироби. Кластер згуртував виробників одягу, панчішних виробів, комерційні компанії, експортерів, виробників та постачальників спеціалізованих пристроїв та обладнання, а також ниток, гудзиків, еластичної тканини, бирок, пакувальних мішків та матеріалів. Кластер постійно проводить маркетингові дослідження національного і світового ринків трикотажних виробів, здійснює пошук інвестицій для модернізації виробничих потужностей, підвищення майстерності робочої сили, оздоблювальних технологій, а також інноваційності як в питаннях зв'язків між підприємствами-учасниками, так і в модернізації виробничих процесів. Створений на римо кластера локальний комітет, що складається з представників приватного і державного секторів, науковців, фінансистів, став відігравати роль каталізатора в розробці плану дій кластера, а також у підтримці і контролі за його виконанням.

Проте, існує багато кластерів, які менш спеціалізовані і розвинені, ніж кластер трикотажу в Тірупурі. Відомо чимало кластерів (в першу чергу в країнах, що розвиваються, чи в країнах з перехідною економікою, наприклад таких, як місцеві агломерації малих і середніх металообробних підприємств, що виробляють різноманітну металеву чи іншу продукцію та виконують всілякі послуги, приміром, ремонт та налагодження обладнання. Нерідко такі кластери функціонують разом на тому ж самому ринку, маючи між собою

лише конкурентні відносини. Кластери також відрізняються за розміром - від дуже великих агломерацій фірм та галузей, які домінують в структурі економіки регіону чи метрополіса (такі як Microsoft і Boeing в Сіетлі), до малих мереж компаній, які функціонують, співпрацюючи часто в ізольованих місцевостях.

Прикладом впливу жорстких умов глобалізації на розвиток окремих регіонів в напрямі кластеризації є формування в 1960-1980 рр. індустріальних округів в Північній Італії («Третя Італія»), орієнтованих на виробництво традиційних побутових виробів, металообробних та металургійних кластерів в деяких землях Німеччини та Швейцарії, високотехнологічних кластерів в Силіконовій Долині та по автомагістралі 128 в США. Вже в 1990 рр. кластери здобули широке визнання в багатьох країнах як важливий інструмент стимулювання продуктивності та інноваційних можливостей компаній, а також у формуванні нових підприємств

Глобальна конкуренція внесла свої корективи в розвиток не тільки країн, їх регіонів, а також в процеси функціонування і розвитку транснаціональних корпорацій, вплив яких на світову економіку, без сумнівів, добре відомий. Необхідність постійного пошуку шляхів зростання свого інноваційного потенціалу, зниження витрат виробництва поступово привела ТНК до перенесення своїх виробничих ресурсів в життєздатні динамічні кластери в різних країнах іноді через придбання однієї чи декілька компаній - учасниць кластера. Крок за кроком потужні ТНК почали проводити реорганізацію своєї діяльності, орієнтуючись на трансформаційні процеси на ринках їх позиціонування, впроваджувати кластерне мислення як в загальній стратегії розвитку, так і у представників персоналу компанії шляхом організації тренінгів, чи через їх стажування в відомих кластерних центрах. Слід відзначити, що світова економіка поступово на протязі майже всього ХХ ст. рухалась в напрямі посилення уваги до раціонального планування регіонального розвитку та зрушень в інституціональній інфраструктурі, в розробці стратегії і механізмів регіональної промислової політики.

Враховуючи загострення регіональних диспропорцій в другій половині минулого століття, через скорочення виробництва в сільському господарстві та в традиційних галузях важкої промисловості, що спричинило суттєве зростання безробіття та міграції населення в великі міські центри процвітаючих регіонів, в багатьох індустріальних країнах виникло бажання сприяти вирішенню завдань регіональної конвергенції - скороченню економічних диспропорцій між регіонами, особливо між центром і периферією, між столицею і глухими провінційними закутками. На цьому етапі ідеї кластеризації ще тільки зароджувались в деяких регіонах, серед них долина ріки Теннесі в США, рівнинні райони Шотландії, північні райони Норвегії, Швеції, Фінляндії, Німеччини. В той час ставилося лише завдання про скорочення виробничих витрат, субсидювання транспортних затрат, забезпечення виробників дешевими земельними ділянками, надання грошових субсидій проблемним депресивним регіонам і одночасно підвищення витрат для розвитку густонаселених центральних регіонів країни. Таким чином, головними напрямками традиційного регіонального економічного розвитку було скорочення безробіття в регіонах, усунення соціальної напруги, більш рівномірний розподіл населення по території країни.

При активному впровадженні світового досвіду розвитку кластерних структур в Україні можливі труднощі: недоліки фізичної інфраструктури; нестача доступного капіталу; слабка структура технологічних інститутів; регіональна ізольованість і замкнутість; недолік кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів - труднощі для постачальників "нижнього" рівня; "несвоєчасні" кластери можуть бути неконкурентоспроможні.

Література

1. Проект Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не для політиків». - Київ, 2008. - 98 с.
2. Портер М.Е. «Конкуренція» - Москва: Видавничий дім «Вільямс», 2005. - 608 с.