

Арбузова Т.А.

УДК 658-025:005.332.4

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Актуальность. В современной экономике в качестве одного из наиболее эффективных инструментов развития конкурентных преимуществ рассматривается кластерная модель организации бизнеса, обоснованная учеными Гарвардского университета. Роль кластеров в экономике обоснована процессами глобализации, усилением международной конкуренции, характерными для экономического развития, что актуализирует необходимость адаптации существующего в мировой практике инструментария стратегического планирования.

Цель статьи. Обосновать целесообразность использования кластера как формы взаимодействия между производителями, поставщиками и потребителями сельскохозяйственной продукции и сырья, синергетический эффект которого мультиплицируется на все сферы региональной экономики.

Основываясь на мировом опыте кластеризации экономики, как на региональном, так и на национальном уровнях позволяет сделать вывод о том, что кластер является формой взаимодействия между производителями, поставщиками и потребителями, синергетический эффект которого мультиплицируется на все сферы региональной экономики. При этом кластерная форма организации бизнеса позволяет создать условия для вертикальной интеграции субъектов предпринимательской деятельности, научных учреждений и государственных структур власти, что значительно ускоряет трансформацию изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества региона. Именно поэтому региональные кластеры выполняют роль «точек экономического роста», стимулируют развитие экспортоориентированных отраслей, а также способствуют развитию государственно-частного партнерства, формируя, таким образом, конкурентные преимущества региона за счет совместных инвестиций в развитие технологий, инфраструктуры и модернизацию производства.

Развитие локальных кластеров также способствует углублению специализации и расширению рынков сбыта, что создает условия для эффективного использования природно-ресурсного, экономического, а также интеграционного потенциалов региона, обеспечивающих возможность приграничного сотрудничества в сфере торговли, сельского хозяйства, туризма, транспорта. В связи с этим, принято выделять типы кластеров в соответствии с отраслевой спецификой экономики региона, учитывая технологию производства, узкую специализацию деятельности, характер кооперации и особенности реализации продукции. Так, широкое распространение получили кластеры в отраслях машиностроительного комплекса, автомобилестроения, авиационной промышленности и судостроения, химической, целлюлозно-бумажной, металлургической отрасли и сельском хозяйстве, состоящие из малых и средних компаний – поставщиков, развивающихся вокруг предприятий – производителей основной продукции. Актуальным также является создание инновационных кластеров, основанных на продвижении информационных и биотехнологий, а также новых материалов, которые включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

Традиционно, в качестве основных участников кластера рассматривают:

- предприятия (организации), специализирующиеся на профильных видах деятельности;
- предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;
- предприятия (организации), обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру;
- организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);
- научно-исследовательские и образовательные организации;
- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
- организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры развития дизайна, центры энергосбережения, центры поддержки субподряда (субконтракции); центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального развития, привлечения инвестиций, агентства по поддержке экспорта товаров, государственные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства и др.

При этом необходимо выделить характерные признаки региона, относительно которых возможно рассматривать создание кластеров. Так, наиболее существенным признаком является наличие конкурентных позиций видов экономической деятельности на внешнем и/или внутреннем рынках и высокого экспортного потенциала участников кластера. С этой целью определяются индикаторы конкурентоспособности, включая уровень мультифакторной производительности, уровень экспорта

продукции и услуг. Вместе с этим следует учитывать, что конкурентные преимущества региона предопределяются выгодным географическим положением, доступностью сырья, наличием кадровых ресурсов, поставщиков комплектующих, наличием специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, а также наличием необходимой инфраструктуры. С этой целью оцениваются показатели, характеризующие уровень специализации, уровень занятости и обеспеченности трудовыми ресурсами.

Основываясь на данном подходе, конкурентные преимущества агропромышленного комплекса региона, следует рассматривать с позиции совокупности внутренних и внешних факторов, формирующих отличительные характеристики сельскохозяйственного производства, обеспечивающего конкурентоспособность комплекса. В этом случае конкурентоспособность агропромышленного комплекса региона будет предопределяться, во-первых, привлекательностью сельскохозяйственной продукции для потребителя, во-вторых, преимуществом потребительских и стоимостных характеристик продукции, что обеспечит спрос при условии многообразия товарных предложений. Вместе с этим необходимо учитывать, что региональные преимущества существенно влияют на организацию сельскохозяйственного производства, предопределяя возможность внутренней кооперации сельскохозяйственной деятельности, обеспечивая производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции. Таким образом, определение конкурентных преимуществ сельскохозяйственного производства региона предусматривает выявление факторов и условий, предопределяющих специализацию сельскохозяйственной деятельности и взаимодействие элементов, образующих структуру агропромышленного комплекса.

Реализация данного подхода позволит определить приоритетные виды сельскохозяйственного производства, а также предпосылки, обеспечивающие их преимущество на рынке сельскохозяйственной продукции. При этом необходимо обеспечить эффективное взаимодействие субъектов агропромышленного комплекса с обслуживающими и смежными предприятиями, учитывая, что регион является целостной экономической системой, а также формой пространственной организации производства, как в отношении видов экономической деятельности, так, и в отношении административно-территориальных образований. Это позволит создать конкурентоспособные региональные стратегические зоны хозяйствования, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции. Поэтому уровень конкурентоспособности сельскохозяйственного производства обеспечивается в рамках узкой специализации, сосредоточенной на конкретной сельскохозяйственной территории, которая обладает природно-ресурсным и экономическим потенциалом. При этом важное значение имеет обеспеченность сельскохозяйственного производства трудовыми ресурсами и инновационным потенциалом, позволяющими производить экологически чистые продукты.

Также ресурсные преимущества сельскохозяйственного производства региона являются его конкурентным преимуществом, проявляются посредством ценовых характеристик сельскохозяйственной продукции, обеспечивающих увеличение потребительского спроса, и характеризуются:

- благоприятным налоговым режимом, способствующим размещению капитала и инвестиций в развитие сельскохозяйственного производства, а также сокращению налоговой нагрузки на производителей сельскохозяйственной продукции;
- выгодным расположением, учитывая транспортные коммуникации, морские порты, железнодорожное и автомобильное сообщение, а также информационные коммуникации и другие элементы инфраструктуры, способствующие продвижению сельскохозяйственной продукции на рынок;
- наличием природно-ресурсного и материально-технического потенциалов, человеческого капитала, обеспечивающих эффективное развитие сельскохозяйственного производства.

Технологические преимущества сельскохозяйственного производства региона характеризуются эффективным использованием инновационных технологий в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции и являются его конкурентным преимуществом, обеспечивая, таким образом, сокращение производственных затрат, снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции, увеличение эффекта ценовых характеристик приобретаемой продукции.

Инновационные преимущества сельскохозяйственного производства региона являются его конкурентным преимуществом и проявляются посредством динамичного обновления номенклатуры и ассортимента сельскохозяйственной продукции, обеспечивая значительное повышение качественных параметров продукции и, как следствие, увеличение потребительского спроса.

Социо-культурные и исторические преимущества развития сельскохозяйственного производства региона, как правило, проявляются посредством сохранения традиций в производстве сельскохозяйственной продукции, что предопределяет узкую специализацию сельскохозяйственной деятельности, позиционируя уникальность продукции как конкурентное преимущество.

Вывод.

Таким образом, основываясь на опыте кластеризации экономики, обоснована целесообразность использования кластера как формы взаимодействия между производителями, поставщиками и потребителями сельскохозяйственной продукции и сырья, синергетический эффект которого мультиплицируется на все сферы региональной экономики. При этом кластерная форма организации бизнеса позволит создать условия для вертикальной интеграции субъектов предпринимательской деятельности, научных учреждений и государственных структур власти, что значительно ускоряет трансформацию изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества региона.

Источники и литература:

1. Королук Ю.Г. Кластерний аналіз регіональних систем у контексті державного регулювання соціально-економічного розвитку / Ю.Г. Королук // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 4. – С. 174-178.
2. Ляшенко В. И. Механизмы регулирования развития малого предпринимательства в Украине : монография / В. И. Ляшенко, Е. Г. Кошелева, А. Ф. Толмачева. – Донецк : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 495 с.
3. Пилипенко И. Кластерная политика в России / И. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007. – № 8. – С. 28-64; Будущее экономики – в кластерных формированиях // Деловой вестник. – 2008. – № 6. – С. 12-15.

Білоусова А.Ю.**УДК 658.012****ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ ПОНЯТЬ "СТРАТЕГІЧНА АЛЬТЕРНАТИВА", "СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР" ТА "СТРАТЕГІЧНЕ РІШЕННЯ"**

Постановка проблеми. Необхідність застосування стратегічного підходу в управлінні підприємством вже визнано і заперечень не викликає. Сьогодні дуже часто власники бізнесу в Україні (особливо це характерно для великих підприємств) прагнуть вести бізнес – підприємницьку діяльність - на західний зразок, що пояснюється інтеграцією економіки країни до світогосподарської системи, європейським вектором в її розвитку. Відповідно, в підприємницькому середовищі України спостерігаються спроби, і іноді дуже вдалі, застосування стратегічного менеджменту. Важливим аспектом застосування стратегічного менеджменту є коректність його понятійно-категоріального апарату. Сьогодні використовуються поняття "стратегічні альтернативи", "стратегічний вибір" і "стратегічне рішення". Але наскільки коректно використовуються ці поняття? Для відповіді на це запитання необхідно з'ясувати сутність цих понять, надати їхнє уточнене визначення, встановити їхній зв'язок, що і є **метою статті**.

Виклад основного матеріалу. Встановлення взаємозв'язку понять "стратегічна альтернатива", "стратегічний вибір" і "стратегічне рішення" не слід розглядати як побудову штучних міркувань, яке лише формально заслуговує на увагу. Такий взаємозв'язок дозволяє домовитися про єдине сприйняття та змістове наповнення управлінських рішень та дій з їхньої реалізації у стратегічному менеджменті, забезпечити чистоту його термінології, уникнути зайвих термінів і відтак - управлінського непорозуміння.

Для з'ясування сутності понять "стратегічні альтернативи", "стратегічний вибір" і "стратегічне рішення" необхідно встановити смислове навантаження термінів "альтернатива", "вибір" і "рішення", а також визначитися з думкою щодо сутності поняття "стратегія". Лише після цього можна виконати поставлене завдання.

У загальному сенсі альтернатива (франц. alternative від лат. alter – один з двох) – це вибір однієї з кількох взаємовиключних можливостей; одна з взаємовиключних можливостей при виборі [5, с. 17; 8, с. 20]. У формалізованих моделях вибору використовують терміни "варіанти", "можливості", "результати" та ін. Проте усі ці терміни не є синонімами, їхні значення збігаються лише у певних контекстах, пов'язаних з проблемою вибору стосовно різних конкретних застосувань.

Смислове навантаження терміна "вибір" набагато різноманітніший. Тому для уточнення понятійно-категоріального апарату стратегічного менеджменту скористуємося таким терміном "вибір", що найповніше відповідає сутності стратегічного менеджменту. Вибір – це завдання, що зводиться до виділення із заданої тим або іншим способом множини одного або декількох елементів, що володіють деякою вказаною властивістю, задовольняють якому-небудь певному критерію, у відомому сенсі виявляються переважними. Формальний вигляд вибору у наданому сенсі зводиться до такого: M – задана множина; P – предикат, визначений на M ; потрібно знайти такий $x \in M$, що $P(x) = 0$ (або всі такі $x \in M$) [8, с. 70-71].

У приведеному формальному смислового навантаженні терміна "вибір" однозначно виділяються дві частини вибору: перша – формалізація змістової проблеми, тобто побудова множини M і предиката P , включаючи збір і попередню обробку інформації для їхнього кількісного виразу; друга – робота з готовою математичною конструкцією, а саме, побудова і реалізація алгоритму розрахунків. Такий поділ може не відповідати часовим етапам, наприклад, побудова алгоритму може передувати інформаційному забезпеченню та ін. У погано структурованих завданнях термін "вибір" із поданим смисловим навантаженням застосовується з певними складнощами. Міру структурованості завдань стратегічного менеджменту можна встановити за результатами уточнення поняття "стратегічна альтернатива", оскільки саме з їхнього числа відбувається вибір у стратегічному менеджменті.

Звернення саме до наданого смислового навантаження терміна "вибір" зумовлено, перш за все, тим, що практично будь-яке завдання стратегічного менеджменту можна інтерпретувати як вибір. Такі завдання, зокрема завдання пошуку рішень характерні не лише для моделей, у тому числі економіко-математичних, але для менеджменту. Різниця в тому, що для формалізованих або добре структурованих завдань є сповна задовільний опис як множини M , з якого здійснюється вибір, і критерію, якому має задовольняти вибраний елемент – предиката P (власне, існування таких описів і може бути прийнято за визначення