

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338

ГОНЧАР О.І., ПОДОЛЯН І.О.  
Хмельницький національний університетКЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ  
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Узагальнено передумови та методологічні аспекти щодо визначення сутності кластерів і використання кластерного підходу до розвитку галузей народного господарства в сучасних умовах. Обґрунтовано, що процес створення кластерів висуває підвищені вимоги до діяльності традиційних «торговців» та може передбачати виділення торговельних кластерів. Акцентовано, що торговельні кластери можуть мати різні форми залежно від своєї глибини та складності. Виокремлено передумови успішності функціонування кластерів: інформація – створення інформаційної бази для доступу до ринків збуту та постачальників; інновація – впровадження нових технологій для створення переваги в конкурентній боротьбі; інтеграція – розвиток стійких взаємозв'язків та поглибленої взаємодії між партнерами. Зроблено висновок, що реалізація кластерного підходу організації підприємництва є не лише необхідною умовою, а і важливою стратегічною перспективою досягнення високого рівня конкурентоспроможності як підприємницьких структур, так і економіки України.*

*Ключові слова: кластер, кластеризація, об'єднання, торговельний кластер, торговельне підприємство, розвиток, потенціал, конкурентоспроможність.*

GONCHAR O., PODOLJN I.  
Khmelnitsky National University, UkraineCLASSIFICATION AS A MODERN DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISES IN  
UKRAINE

*The preconditions and methodological aspects for determining the essence of clusters and the use of a cluster approach to the development of the branches of the national economy in modern conditions are generalized. It is substantiated that the process of creating clusters, raises the increased requirements for the activities of traditional "traders" and may provide for the allocation of trade clusters. It is emphasized that trade clusters can have different forms depending on their depth and complexity. However, most of them include companies producing finished products or service services; suppliers of specialized goods and services; warehouse, wholesale and wholesale and retail enterprises; export companies; trading enterprises and retail objects. Clusters often include state and other organizations that provide special training, as well as information flow, provide research on the effectiveness of the cluster's functioning and the prospects for its development. Other cluster members provide technical support. Agencies that set standards and state or regional structures that have a significant impact on the cluster can be involved. In addition, the cluster structure creates the auxiliary infrastructure that is needed to ensure the cluster's functioning. The preconditions for the successful functioning of clusters are outlined: information - creation of an information base for access to markets and suppliers; innovation - the introduction of new technologies for the creation of a competitive advantage; integration - the development of stable relationships and in-depth interaction between partners. It is concluded that implementation of the cluster approach of enterprise organization is not only a prerequisite, but also an important strategic perspective, a factor of overcoming the consequences of the economic crisis, activating innovation development, improving socio-economic systems, achieving a high level of competitiveness of both business structures and the economy of Ukraine.*

*Key words: cluster, clustering, association, trade cluster, trade enterprise, development, potential, competitiveness.*

**Постановка проблеми**

Інтеграційні спрямування сучасної Європи першочергово обумовлюються економічними чинниками. Функціонування вже з давніх часів зі своїми специфічними параметрами загальноєвропейської торгівлі, пізніше – промислова революція, призвели до створення на нашому континенті, починаючи з ХІХ століття, інтегрованого економічного простору. Це мало величезне значення, оскільки в історичній перспективі саме причини економічного характеру стали вирішальними для розвитку і темпів загальних суспільних змін.

**Аналіз останніх джерел**

Сучасні економічні та управлінські публікації містять багато статей, в яких широко використовуються терміни «групування», «мережі», «кластери». В їх основі лежать уявлення про об'єднання на різній організаційній основі виробничих, науково-дослідницьких, консультативних та інших підприємств і установ. Дослідженню кластерів присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Вперше поняття кластера було введено в економічну теорію Майклом Портером.

Теоретичні, методичні й практичні питання використання кластерного підходу до розвитку галузей народного господарства активно досліджувались як вітчизняними вченими (О. Амоша, І. Бакушевич, М. Войнаренко, В. Золотарьов, Л. Козак, М. Латинін, В. Новицький), так і зарубіжними науковцями (М. Белл, М. Албу, Д. Кібл, А. Леш, М. Лендшел, М. Портер, С. Розенфельд, Е. Дж. Фезер, В. Фельдман та ін.).

**Постановка завдання.**

Останнім часом, кластери зайняли особливу нішу в просторі об'єктів економічного аналізу та визначення стратегічних перспектив. Одночасно, питання розвитку торговельного підприємництва є досить актуальним на даному етапі розвитку України. Адже торгівля – ключовий фактор, який впливає на формування суспільства та соціально – економічного країни розвитку в цілому. В якості головної проблеми виступає економічна, політична та соціальна причини. Тому така тенденція спонукає досліджувати особливості та проблеми розвитку торговельного підприємництва в Україні.

**Головною метою** статті є узагальнення теоретичних та практичних аспектів створення кластерів, як сучасного напрямку розвитку підприємництва.

**Виклад основного матеріалу**

Економічна діяльність у сфері торгівлі, виходячи з структури процесу відтворення, відноситься до сфери надання невиробничих послуг, хоча може мати місце і завершення процесу виробництва (фасування, пакування товарів). Як форма обміну, торгівля є опосередкованою ланкою між виробництвом і обумовленим ним розподілом, з одного боку, та споживанням, з другого, і являє собою фазу процесу відтворення. У сфері торгівлі розвинуте індивідуальне підприємництво та активною є діяльність малих підприємств, які за своїм статусом користуються державною підтримкою. Сьогодні комерційною (торговою) діяльністю займаються не тільки спеціалізовані підприємства (оптові та роздрібні). Цей вид діяльності тією чи іншою мірою притаманний усім підприємницьким структурам.

Торгівля відображає економічні відносини суспільства. За рівнем торгівлі можна оцінювати рівень розвитку соціально-економічних відносин. Порівнюючи торгівлю в колишніх республіках Союзу (нині країни СНГ) та в країнах із ринковою економікою, можна виявити відмінність у системі відносин, технологічному процесі та культурі надання послуг (незважаючи на зовнішню схожі риси). Це обумовлюється тим, що працівники, не будучи власниками торговельних підприємств, за умов тоталітарної системи безпосередньо не зацікавлені ні в якісному сервісному обслуговуванні покупців, ні у активізації продажу товарів. Це пояснює їх інертність, значну байдужість та відсутність бажання ефективно працювати.

Сьогодні торгівля України перебуває на шляху раціоналізації та інтенсифікації, оптимізації послуг із врахуванням особливостей попиту споживачів. Цей процес забезпечується, в основному, комерціалізацією, роздержавленням торгівлі та ліквідацією в галузі адміністративно-командної системи управління. Важливий внесок у надання торговельних послуг здійснюють виробничі підприємства, розвиваючи власний збут виготовленої продукції.

Збільшення кількості торговців, виробників, постачальників, невинні процеси глобалізації та інтернаціоналізації економіка, змушують шукати нові форми взаємодії та включатись в нові інтеграційні процеси. Одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності є кластер.

Дослідження економічної літератури щодо кластеризації обумовлює висновок про те, що існує досить велика кількість підходів щодо визначення сутності кластерів. Серед вчених-економістів немає однозначного наукового тлумачення кластерів як інституцій чи інститутів ринкової економіки. Неоднозначне пояснення і вживання в науковій і спеціальній літературі понять кластерної теорії ускладнює застосування теоретичних визначень в науці та практичних аспектах управлінської діяльності. Так, поняття «кластер» характеризується досить значною кількістю підходів до розуміння його сутності та економічного змісту. Окремі науковці трактують кластер як «ефективний спосіб і систему взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників» (М. Портер) [1], «сплав підприємств та інституцій, які співпрацюють» (В. Прайс) [2], «ефективний спосіб і систему взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників» (С. Соколенко) [3] та ін.

Інші дослідники визначають кластер переважно як об'єднання, нові інститути економічної системи господарювання, які почали з'являтися під впливом інституційних змін в економіці, формування нових елементів інституційного середовища, розвитку процесів глобальної конкуренції тощо. Основною ознакою кластерів визначають об'єднання окремих елементів (складових частин) у єдине ціле для реалізації певної функції або визначеної мети з орієнтацією на споживача. Наприклад, у працях М. Портера часто кластери розглядаються як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній» [1], у працях С. Соколенко – «добровільне об'єднання фірм у певній сфері підприємництва» [3].

В сучасних умовах глобалізації та євроінтеграції, посилення конкурентної боротьби, актуалізується визначення кластера М.П. Войнаренко як «галузево-територіального добровільного об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади» [4, 5].

Отже, сутність тлумачення поняття кластерів знаходиться одночасно у двох площинах інституційної теорії: з одного боку кластери можуть існувати як певні впливові інституції, що формують правила взаємодії і співпраці представників, бізнесу, влади та окремих інституційних структур ринкової економіки переважно на регіональному рівні [4], а з іншого боку, вони можуть діяти і нові підприємницькі утворення (групи, корпорації, асоціації, інші об'єднання), які природно або штучно з'являються чи створюються для вирішення конкретних завдань з виробництва конкурентоспроможної інноваційної продукції задля формування центрів економічного зростання для певного регіону чи навіть країни. Очевидно, що важливою при цьому залишається функція збуту і задоволення потреб споживачів.

Створення кластерів обумовлює формування підвищених вимог до діяльності традиційних «торговців» та може передбачати виділення торговельних кластерів. Торговельні кластери можуть мати різні форми залежно від своєї глибини та складності. Однак, більшість включає в себе компанії виробництва готової продукції або сервісних послуг; постачальників спеціалізованих товарів і послуг; складські, оптові та оптово-роздрібні підприємства; експортні компанії; торговельні підприємства та об'єкти роздрібно торгівлі. У кластери досить часто входять державні та інші організації, що забезпечують спеціальне навчання, також надходження інформації, забезпечують проведення досліджень ефективності функціонування кластеру та перспектив його розвитку. Інші учасники кластеру надають технічну підтримку. Можуть залучатись агентства, які встановлюють стандарти і державні чи регіональні структури, які мають суттєвий вплив на кластер. Крім того, у структурі кластеру формується допоміжна інфраструктура, яка необхідна для забезпечення функціонування кластеру.

За результатами проведеного дослідження можна згрупувати три передумови успішності функціонування кластерів: 1) інформація – створення інформаційної бази, для доступу до ринків збуту та постачальників; 2) інновація – впровадження нових технологій для створення переваги а конкурентній боротьбі; 3) інтеграція – розвиток стійких взаємозв'язків та поглибленої взаємодії між партнерами [6].

Сьогодні важливим є розв'язання проблем структурних змін, що відбуваються в нашому суспільстві, підтримка реструктуризації та модернізації економіки, пошук майбутніх секторів зростання, формування національних і регіональних інноваційних систем на основі інноваційних кластерів. Політика, спрямована на створення промислових кластерів, сприяє реалізації концепції сучасного планування економічного розвитку. Тому кластерна концепція поступово отримує визнання як у наукових так і практичних дослідженнях та запровадженнях, дедалі охоплює все більше регіонів і підприємств.

Шляхом активізації діяльності на ринку фірм, об'єднаних у кластер, посилюються інтеграційні та інноваційні процеси, підвищується конкурентоспроможність як окремих підприємницьких структур, так і національної економіки. Якщо в компанії або на підприємстві відбувається консолідація активів, то це означає, що проходить процес інтеграції. У межах компанії або фірми інтеграційний процес може здійснюватися двома шляхами. Перший шлях передбачає розвиток і розширення виробництва і реалізації товарів за рахунок внутрішніх джерел компанії або фірми. Цей інтеграційний процес призводить до появи нової стадії виробництва, а саме появи інших етапів виготовлення виробів, які раніше купувалися на ринку. Такий процес отримав назву природного, оскільки об'єднуються ключові технологічні стадії виробництва. Тут певною мірою зберігається попередня організація виробництва, існуючий підхід до контролю над власністю і над поведінкою підрозділів, а також повільно розширюється сфера внутрішньо-фірмових відносин. Другий шлях припускає розвиток та укрупнення бізнесу за рахунок придбання активів інших фірм чи компаній або передбачає форму класичної інтеграції. Інтеграція, що здійснюється в процесі придбання однією фірмою іншої, передбачає встановлення повного контролю як над власністю, так і над поведінкою.

Сьогодні здатність держав здійснювати підготовку і формувати кластери постійно еволюціонує і є ефективним шляхом розвитку. Досвід розвинутих країн підтверджує, що для досягнення специфічних цілей чи затвердження в економіці певних елементів вдаються до розвитку кластерів вибірково.

На теперішній час кластери є однією з найефективніших форм організації розвитку регіональної економіки і промислових та торговельних підприємств зокрема. Процес проведення стратегічних реформ і забезпечення конкурентоспроможності регіону, а також ефективна реструктуризація колишніх «промислових гігантів» потребує глибокої взаємодії і співпраці між великим бізнесом, вузами, НДІ, державними органами, і тут кластерний підхід забезпечує необхідні інструменти та важелі управління.

Виходячи із цілей та джерел привабливості створення кластерів, визначимо основні вимоги щодо їх формування: 1) забезпеченість професійним трудовим потенціалом; 2) наявність постачальників, засобів виробництва, «торговців» та інших резервів; 3) доступність специфічних місцевих природних ресурсів; 4) близькість до ринків; 5) взаємодія та взаємодоповнюваність; 6) наявність сучасної інфраструктури; 7) вільний обмін та доступ до інформації [3].

На сьогоднішній день не існує єдиної точки зору щодо розміру географічних меж кластера, рівня концентрації потенціалу, прийнятого для кластера, найбільш ефективного приватного чи державного втручання тощо. Узагальнюючи результати проведеного дослідження можна констатувати, що кластерний підхід до розвитку підприємств має ряд очевидних переваг: 1) залучення до кластера малих і середніх підприємств, у тому числі і торговельних, які підтримують економічні установи та постачальників; 2) об'єднання членів кластера для спільного вирішення регіональних проблем учасниками, які одночасно керуються власними інтересами; 3) активізація попиту та пропозицій для забезпечення ефективнішої роботи; 4) можливість розробки стратегічного прогнозу майбутнього стану економіки регіону, його узгодження з різними інвесторами, забезпечення мотивації та почуття обов'язку; 5) кластер створює цінності, які забезпечують збільшення регіонального прибутку та національного добробуту.

Торговельні підприємства, як активні учасники кластерних утворень, забезпечують процес обміну товарами, послугами, цінностями і грошима. Вона реалізують як товари виробничо-технічного призначення, так і особистого споживання. Характерною рисою сучасного етапу розвитку торгівлі є їх важлива роль не лише у реалізації класичних функцій, але і у забезпеченні зайнятості населення та у формуванні його грошових доходів (рис. 1).

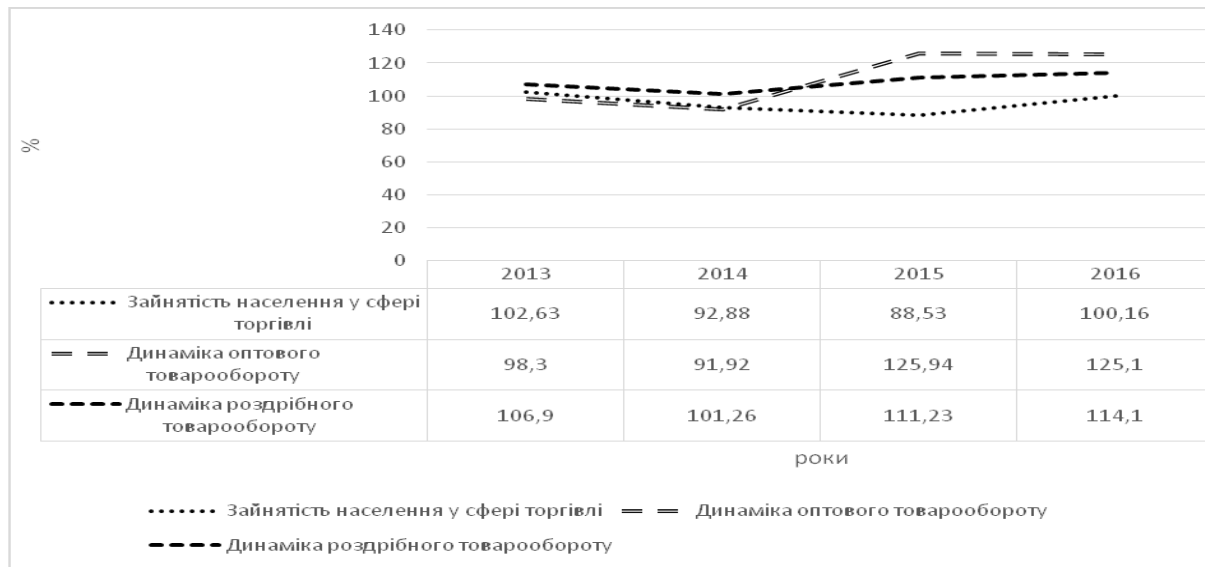


Рис. 1. Показники динаміки зайнятості населення України у торговельній галузі

Так, у 2016 році спостерігається активізація торговельної діяльності за останні роки. Причиною скорочення зайнятості населення в даній сфері у 2014–2016 рр. є порушення традиційних партнерських міжнародних зв'язків, нестабільність економічної, політичної ситуації, анексія Кримського півострова, а також військовий конфлікт на сході. Спостерігається позитивна динаміка оптового товарообороту. Хоча у 2014 році темп зміни знизився на 6,4%, що пояснюється тими ж кризовими, що і в структурі зайнятості населення, однак з 2015 року тенденція покращується. Переважно зростає реалізація товарів непродовольчої групи (понад 80%). Спостерігається розвиток роздрібно торгівлі, збільшення кількості магазинів, супермаркетів. Має місце стійка тенденція зростання роздрібного товарообігу.

Внутрішня торгівля займає особливе місце в економіці України та в розвитку соціальної сфери. Вона забезпечує товарів та послуг більш, ніж на 1 трлн. грн. на рік, що становить приблизно 60% суспільного продукту, і формує 15% ВВП країни [7]. Торговля має вагомий внесок у формування валової доданої вартості.

Оптові торговельні підприємства з повним комплексом закупівельно-збутових послуг здійснюють закупівлю товарів у постачальників за свій рахунок, зберігають їх на складах, займаються фасуванням, підсортуванням, доставкою товарів у роздрібну мережу або іншим оптовим покупцем. Такі підприємства мають власну матеріально-технічну базу (склади, автотранспорт, вантажно-розвантажувальну техніку тощо). Як економічна категорія, оптова торгівля – це сукупність економічних, організаційних і правових відносин між суб'єктами товарного ринку щодо купівлі-продажу (поставки, обміну) великих партій товару для його подальшої реалізації або професійного використання.

Головним завданням оптової торгівлі, як структурного елементу створюваних кластерів, є забезпечення найсприятливіших умов учасникам кластеру – виробничим підприємствам і іншим суб'єктам товарного ринку для здійснення раціонального товарного обігу з метою якомога повнішого задоволення попиту споживачів та підприємств роздрібно торгівлі в зручний для них час, у необхідній кількості та якості й потрібному асортименті. Опосередковуючи початкову фазу товарного обігу, оптова торгівля забезпечує: формування товарних потоків і спрямування їх від виробників до покупців із мінімальним рівнем витрат обігу та максимальною швидкістю товароруху; формування, збереження й управління запасами товарів, необхідними для своєчасного забезпечення суб'єктів товарного ринку у випадку зміни кон'юнктури; стале забезпечення попиту покупців за тимчасової відсутності виробництва чи споживання (наприклад, сезонні перерви у виробництві, транспортуванні водними шляхами тощо); формування попиту на нові товари, просування їх на товарний ринок; спонукання товаровиробників до виготовлення нових товарів відповідно до змін запитів та вподобань покупців, підвищення їхньої купівельної спроможності. Оптова торгівля відстежує зміни кон'юнктури ринку, попиту споживачів і справляє тиск на товаровиробників з метою реагування на них; професійне обслуговування й консультування покупців, особливо стосовно технічно складних товарів і товарів спеціального призначення.

Завершальною фазою товарного обігу, під час якої здійснюється передання товару кінцевому споживачеві для задоволення його потреб в обмін на гроші, є, як відомо, роздрібна торгівля. Роздрібні торговельні підприємства, також як потенційні учасники кластерних структур, є невід'ємною складовою внутрішньої торгівлі. У процесі торговельної діяльності розв'язуються двоєдині завдання: задовольняються мінливі та зростаючі потреби кінцевого споживача в товарах та послугах і забезпечуються умови створення прибутку суб'єктів господарювання.

### Висновки

Таким чином, одним із найважливіших стимулів розвитку української економіки загалом і, торговельної діяльності зокрема, інтеграції та створення кластерних структур є економія організаційних витрат, пов'язаних із самостійною підготовкою та укладенням контрактів, організацією та наданням основних функцій. Це пряма економія, оскільки в інтегрованій структурі знижуються витрати, пов'язані з веденням переговорів, підготовкою контрактів, виконанням загальних управлінських функцій. Реалізація кластерного підходу організації підприємництва є не лише необхідною умовою, а і важливою стратегічною перспективою, фактором подолання наслідків економічної кризи, активізації інноваційного розвитку, удосконалення соціально-економічних систем, досягнення високого рівня конкурентоспроможності як підприємницьких структур, так і економіки України.

### Література

1. Портер М. Конкуренція : учеб. пособие / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
2. Прайс В. Людська поведінка: фактор у прикладній економіці / В. Прайс // Перспективні дослідження. – 1999. – № 2. – С. 3–16.
3. Соколенко С. И. Кластери в глобальній економіці / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
4. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
5. Войнаренко М. П. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації : монографія / М. П. Войнаренко, С. Г. Зінченко, С. М. Злепко, О. О. Тарута. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 174 с.
6. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.sme.ukraine-inform.org.ua](http://www.sme.ukraine-inform.org.ua)
7. Статистичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

### References

1. Porter M. Konkurency`ya : ucheb. posobyе / M. Porter ; per. s angl. – M.: Vy`l`yams, 2001. – 495 s.
2. Prajs V. Lyuds`ka povedinka: faktor u pry`kladnij ekonomici / V. Prajs // Perspekty`vni doslidzhennya. – 1999. – 2. – S. 3–16.
3. Sokolenko S. Y`. Klastery` v global`nij ekonomici / S. Y. Sokolenko – K.: Logos, 2004. – 848 s.
4. Vojnarenko M. P. Klastery v instytucijnij ekonomici : monografiya / M. P. Vojnarenko. – Khmelnytskyi : XNU, TOV «Triada-M», 2011. – 502 s.
5. Vojnarenko M. P. Innovacijni strategiyi upravlinnya pidpry`yemstvom za umov globalizaciyi : monografiya / M. P. Vojnarenko, S. G. Zinchenko, S. M. Zlepko, O. O. Taruta. – Khmelnytskyi: XNU, 2011. – 174 s.
6. Posibny`k z klasterного rozvy`tku. URL: [www.sme.ukraine-inform.org.ua](http://www.sme.ukraine-inform.org.ua)
7. Statystychni dani Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrayiny. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Рецензія/Peer review : 02.11.2017

Надрукована/Printed :23.12.2017

Рецензент: д.е.н., проф. Войнаренко М.П.