

мережа ресторанів швидкого харчування "Євро хата" та Асоціація "Мак Смак" (до речі перші в Україні франчайзингові фаст-фуди) [3, с. 68].

Стрімке зростання франчайзингу, що спостерігається практично в усьому світі, триватиме. Але, незважаючи на його швидкий розвиток, в Україні він до цього часу не отримав законодавчого підкріплення, яке б сприяло широкому використанню даної форми господарювання, і появи в Україні великої кількості стабільно працюючих підприємств. Відносини між суб'єктами регулюють окремі розділи Цивільного і Господарського кодексів України [4, с. 28].

Франчайзингова система є тією формою організації бізнесу, виробленою світовою практикою, яка в комплексі з іншими ринковими структурами могла б стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Література

1. Фірман А.М. Перспективи розвитку франчайзингових систем в Україні // Наукові записки ТНПУ ім. В. Гнатюка. Серія: Економіка.- 2005.- №18. - С.173-175
2. Сидоров Я. Франчайзинг – нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні // Підприємництво, господарство і право.- 2005.- №3.- С. 34-36
3. Данніков О. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні.- 2008.- №5. - С.62-69
4. Цират А. Перспективи правового регулювання франчайзинга в Україні // Маркетинг і реклама.- 2002.- №7-8.

Неля Чорна

Тернопільський національний економічний університет

СУТІСНО-ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «КЛАСТЕР»

Термін «кластер» походить від англійського «cluster» — купа, скупчення, група і використовується в багатьох галузях науки й техніки на рівні теоретичних, прикладних досліджень, випробування та реального функціонування. Дослідження кластерів, їх прототипів та аналогів в економічній літературі проводиться вже давно, однак досі не сформовано єдиного погляду щодо сутності цього економічного явища.

Кластер – це комплекс, сформований на базі територіальної концентрації спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюжком. Причому такі об'єднання можуть бути вертикальними (покупець-постачальник), горизонтальними (загальні клієнти, технології, посередники) чи комбінованими [1].

В загальному вигляді професор М. Войнаренко дає наступне визначення кластера: "Кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону" [2].

Український економіст С. Соколенко під кластеризацією розуміє тенденцію фірм зі спорідненої сфери бізнесу концентруватися за географічною ознакою. На

його думку, "кластер або мережева промислова група – це група близьких, географічно пов'язаних компаній та організацій, що з ними співпрацюють, які спільно діють у певному виді бізнесу і характеризуються єдністю напрямів діяльності і взаємодоповненням один одного" [3].

Таким чином, кластер – це група підприємств, що співпрацюють із метою забезпечення більшого прибутку в порівнянні з тим, який вони одержують, працюючи окремо.

Узагальнене визначення кластера пропонують російські дослідниці Ж. Мінгальова та С. Ткачова: "Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, сформований на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, які пов'язані технологічним ланцюгом і є альтернативою галузевому підходу" [4].

Особливою рисою кластера є виникнення в його рамках ряду позитивних ефектів, в першу чергу ефекту масштабу виробництва. Його основою служить наявність в особі однієї з фірм ядра інноваційного кластера для виробництва визначеного виду продукції чи послуги.

Другим позитивним ефектом, характерним для кластерів, є ефект охоплення. У загальному випадку, ефект охоплення виникає при існуванні фактора виробництва, що може бути використаний одночасно для виробництва декількох видів продукції. Цей фактор характеризується багатофункціональною природою. При угрупованні фірм у кластери ефект охоплення значно підсилюється, оскільки виникає можливість використовувати багатофункціональний фактор на найрізноманітніших підприємствах при мінімізації трансакційних витрат, зв'язаних із його передачею.

Третім позитивним ефектом кластера є ефект синергії. Синергетичний ефект являє собою результат орієнтації всіх суб'єктів системи в процесі їхньої взаємодії на споживачів. Досягається завдяки належному плануванню, координуванню й організації процесу взаємодії суб'єктів, що беруть участь у процесі спільного підприємництва, кооперування. Значення синергетичного ефекту елементів системи більше, ніж сума ефектів цих елементів, що діють незалежно [5].

При дії цих трьох ефектів неприбуткові підприємства кластера можуть перебороти нижню границю рентабельності за допомогою спеціалізації, що забезпечує підвищення продуктивності праці й зниження собівартості вироблених благ.

Модель кластерів приваблива тим, що вона має позитивний вплив не тільки на окремі підприємства, але і на економіку регіону в цілому. Погоджені дії фірм регіону, що входять у кластер, дозволяють збільшити обсяги виробництва товарів і послуг, а також будуть сприяти зростанню податкових надходжень у бюджети всіх рівнів. У свою чергу, збільшення дохідної частини місцевого бюджету дасть можливість міській владі направити отримані засоби на вирішення соціальних проблем, на інвестування засобів у комунальну сферу, на розвиток інфраструктури міста і т.д.

В економічній літературі сформовані найпоширеніші концепції кластерів:

1. Горизонтальний тип. Кластер є процесом промислового розвитку в формі горизонтальних зв'язків між фірмами, що підтримуються в основному через ринок і не відображаються в ціні. Фірми виходять на ринок не як самостійні автономні

виробники, а як господарюючі суб'єкти в мережі взаємних зв'язків, що стосуються спільного використання ресурсів і т.д.

2. Вертикальний тип. Кластер виступає індустріальним комплексом, сформованим на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюгом. Особливість кластерного об'єднання підприємств – в акценті на стійких та інтенсивних взаємозв'язках між різноманітними галузями, секторами і суб'єктами економіки: комунікаційна мережа кластера охоплює не тільки виробників, пов'язаних технологічним ланцюгом, але й постачальників, кінцевих споживачів, наукові організації, а також органи державного управління.

3. Змішаний тип. М. Портер – перший, хто комплексно проаналізував функціонування кластерів, розуміє під ними вертикальні (покупець-постачальник) або горизонтальні (загальні клієнти, технології, посередники і т.д.) взаємовідносини. Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, а також торговельних об'єднань) у певних областях, конкуруючих, але разом з тим і ведучих спільну діяльність [6].

Кластери, як правило, складаються з комбінацій галузей, які разом забезпечують випуск готової продукції. У цьому відношенні вони відіграють роль не тільки ефективного інструменту організації виробництва, але є діючим способом нагромадження важливих статистичних даних в економіці, їхнього узагальнення і подальшого вироблення рішень по підвищенню конкурентоспроможності виробництва. До того ж дослідження кластерів як груп компаній дає можливість чіткіше визначити сприятливі можливості координації спільного їх функціонування для конкурентного успіху у певних сферах бізнесу. Кластери набагато краще, ніж окремі галузі, відповідають характеру сучасної конкуренції, оскільки вони здатні оптимальніше виявляти специфічні вимоги замовників до кінцевої продукції чи послуг, ефективніше забезпечують впровадження технології, навичок, маркетингу, формування важливих зв'язків, що у кінцевому рахунку є ключовими в конкурентній боротьбі, у підвищенні продуктивності і впровадженні інновацій.

Кластерне утворення приймає на себе здійснення інфраструктурних функцій; поживляє ділову активність малого та середнього бізнесу у вигляді локально сконцентрованого ринку праці та капіталу; стимулює науково-технічний прогрес через проведення фундаментальних і прикладних досліджень з високим ступенем впровадження у виробництво; притягує венчурні інвестиції через взаємопов'язані технологічні парки та бізнес-інкубатори; проводить кредитування експортних операцій та поповнення обігових коштів.

Формування кластерних моделей в економіці перебуває між двома умовноокресленими «трикутниками»: кластеутворюючим – три «К» і кластеропідтримуючим – три «С». Перший трикутник, що суттєво впливає на утворення кластерів, включає такі три «К»: концентрацію, комунікацію й конкуренцію, а другий, сприятливий до якісних змін у результаті створення кластерів – три «С»: спеціалізацію, співробітництво й синергію [7].

На основі проаналізованого матеріалу пропонуємо уточнити визначення поняття кластер як системи економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання, які об'єднуються на добровільних засадах, базуються на територіальних, технологічних і/або інституційних зв'язках та спрямовані на досягнення кращого сумарного фінансового результату кластера та кожного його суб'єкта при високому рівні конкуренції.

Література:

1. Безвушко Є. Кластери та їх роль у відродженні економіки Поділля// Перспективні дослідження. – 1999. – №2. – с.17-23.
2. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні // Економіст. – 2000. – №1. – С. 29-33.
3. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
4. Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и их роль в формировании структуры региона // Мировая экономика и международные отношения. – 2000.- № 5. - с.97-102.
5. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. Пособие. – М.: Издат. дом "Вильямс", 2000.- 495 с.
6. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / Пер. с англ. / Под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
7. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів// Економіст. – 2008. – №10. – С. 27-30.

Руслан Чорний

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.

Поняття інвестиції увійшло у наше життя зовсім недавно, а вже зайняло одне з важливих місць у вітчизняній економіці. Інвестиційна активність розглядається як основний фактор економічного зростання, залежний насамперед, від економічної динаміки, співвідношення попиту і пропозиції (особливо на інвестиційних ринках), від рівня монополізації провідних галузей матеріального виробництва, наявності ефективних власників і стратегічних інвесторів. Економічна наука повинна не тільки оцінювати стан інвестиційної сфери, але й прогнозувати результати її трансформації, обґрунтувати пріоритетні напрямки інвестиційної діяльності на всіх рівнях.

Важливість правильної інвестиційної політики важко переоцінити. Жодна економіка світу не досягла значних результатів без залучення коштів вітчизняних та іноземних приватних інвесторів. Для підприємств підприємства означають модернізацію і технічне переоснащення, впровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій, а отже зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості та збільшення оплати праці, виробництво конкурентоспроможної продукції.