

2. Головне управління статистики у Львівській області: бази даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.ukrstat.gov.ua/>.

3. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-817.html.

4. Інноваційна діяльність у Львівській області за 2012 рік: статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2013. – 65 с.

ВЗАЄМОВПЛИВ ТРАЄКТОРІЙ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ КЛАСТЕРІВ ТА ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

*Гусак В.Г., здобувач кафедри менеджменту,
ЧДТУ, м. Черкаси, Україна*

Сучасні умови розвитку регіонів вимагають нових технологій об'єднання суб'єктів господарювання, одним з видів яких є регіональні кластери [1-3]. Важливу роль для стійкості розвитку базового кластера відіграє стратегія його діяльності. В даний час в сфері бізнесу стратегія це система організаційно-економічних заходів по досягненню довгострокових цілей розвитку; генеральний напрямок діяльності кластера, що забезпечує узгодження цілей і можливостей; ефективна ділова концепція по досягненню конкурентних переваг господарюючих суб'єктів кластера; засіб досягнення цілей; дослідження майбутнього, аналіз можливих сценаріїв розвитку базового кластера і його складових частин; постановка цілей і вироблення відповідної політики з їх досягнення; ідея, що дає переваги в конкурентній боротьбі; система способів управління; сукупність перспективних орієнтирів.

Сутність економічної стратегії на рівні базового кластера полягає у відповіді на чотири найважливіші питання:

За своїм змістом стратегія враховує основні базисні процеси в рамках базових регіональних кластерів і в їх зовнішньому середовищі, можливості зростання економічного потенціалу. В основі вироблення стратегії та її практичної реалізації лежать стратегічні управлінські рішення: орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни у зовнішньому середовищі і всередині базового кластера; пов'язані із залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу і безперервно розвиваються

технологій; мають значну невизначеність, так як повинні враховувати неконтрольовані підприємством зовнішні чинники; що характеризуються гнучкістю, здатністю до адаптації, до мінливих ринкових умов (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості стратегічних рішень

Характеристика типів рішень	Стратегічні	Тактичні
Походження	Інноваційні	Традиційні
Тривалість дії	Довгострокові	Короткострокові
Масштаб дій	Всі підприємства	Окрема ділянка діяльності
Напрямок дій	Перспективні цілі	Поточні задачі
Ступінь невизначеності	Високий, більшість альтернатив не визначено	Низька
Параметри	Багатопрофільні, зачіпають всі або багато сторін підприємства	Однопрофільна, конкретні
Цілепокладання	Багатоцільові	Одноцільові
Характер інформації	Неповна, загальна	Точна, конкретна
Рівень прийняття	Найвищий ланцюг управління	Різний
Ступінь ризику	Високий	Звичайна
Оборотність	Слабка, має довготривалі наслідки	Сильна, наслідки переборні

До стратегічних рішень рівня базового кластера відносяться: вибір місця розташування; реконструкція виробничих потужностей; зміни організаційно-правової форми, структури виробництва і управління, форм організації та оплати праці та ін.; інновації - освоєння нових технологій, розробка, і випуск нових видів продукції, вихід на нові ринки; злиття, поглинання, приєднання та інші форми реорганізації господарюючих суб'єктів базового кластера.

В процесі формування та прийняття довгострокових рішень необхідно враховувати основні стратегічні принципи підприємництва: творчий підхід - вміння передбачати можливі майбутні проблеми; інноваційність поведінки -

готовність до безперервним оновленням і поліпшень техніки, технології та організації праці, товарної та ринкової політики; гнучкість і адаптивність - швидке внесення необхідних змін залежно від мінливих умов на ринку; облік всіх сфер діяльності підприємства; усвідомлення своїх сильних підприємницьких сторін та їх розвиток; практичність і реалізованість стратегії; ефективність; узгодженість з ресурсними можливостями; облік внутрішньофірмових пріоритетів та посилення мотивації персоналу.

Єдиної стратегії для всіх господарюючих суб'єктів не існує. Кожен з них в рамках базового кластера регіону унікальний, тому й визначення його стратегії також оригінально, оскільки залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, особливостей виробленої продукції або надання послуг, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших чинників . Водночас є певні основоположні норми і узагальнені моделі вироблення стратегії бізнесу (рис. 1):

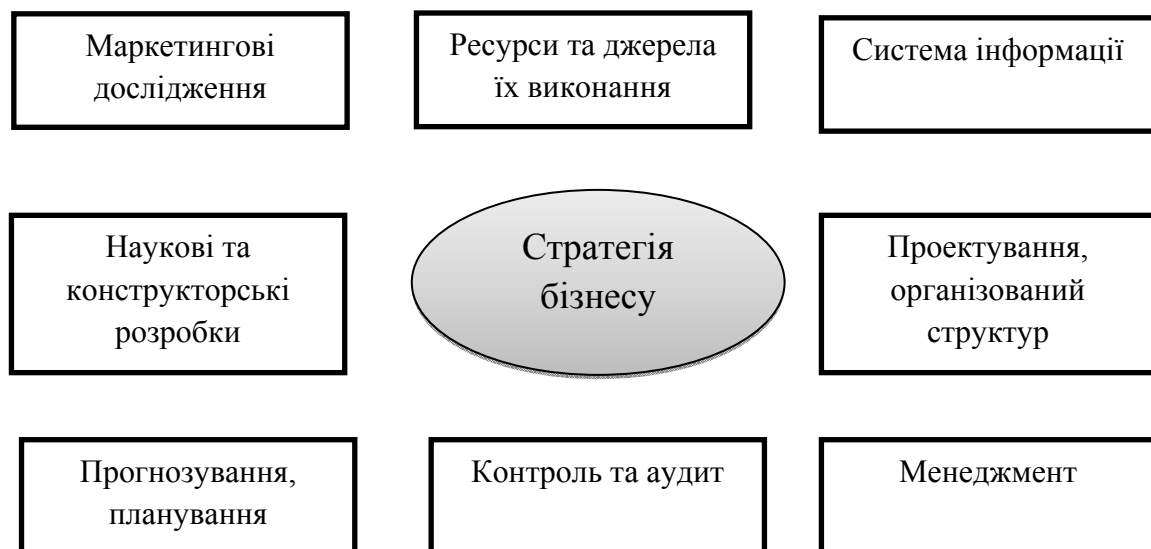


Рис. 1. Інфраструктурні забезпечення стратегії бізнесу

Список літератури:

1. Porter M. The Economic Performance of Regions // [Електронний ресурс] // *Regional Studies*, Vol.37.6&7, pp.549-578, August/October 2003. – Режим доступу:
www.camaramed.org.co:81/mcc/sites/default/files/anexos/2010/Sep/Economic_Performance_%20Regions_PORTER.pdf

2. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 207 с.

3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КЛАСТЕРІВ В ПРОМИСЛОВОСТІ

*Камінська О.В., здобувач кафедри менеджменту,
ЧДТУ, м. Черкаси, Україна*

Найпоширенішу класифікацію кластерів дає німецький учений Майер-Штамер [1]. Він виділяє «кластер виживаючих підприємств» (survival cluster), передовий кластер (fordistische cluster), транснаціональний кластер (transnational).

1. Кластер виживаючих підприємств (survival cluster) складається з субстанції малих підприємств («неформальний сектор»). Характерними рисами цього кластера можна назвати обмежений соціальний капітал, недовіра, руйнівну конкуренцію і обмежену інноваційність. Цей феномен можна пояснити таким чином: в умовах нормального механізму функціонування мікроекономіки при скороченні збуту з ринку йдуть найменш ефективні фірми. Кластери виживаючих підприємств, навпаки, є свого роду збірними резервуарами для фірм, які стали жертвами «нормальних» мікроекономічних процесів адаптації. При скороченні сукупного попиту на продукти в такому кластері скорочується, то у підприємств пропадає можливість піти з ринку, оскільки відсутні альтернативні можливості отримання доходу. Це, як правило, веде до руйнівної конкуренції.

Найбільш слабе місце в такому кластері полягає в тому, що всі підприємства в ньому в більшій чи меншій мірі виробляють одне і теж, успішні інновації продукту на одному підприємстві швидко імітуються іншими підприємствами, і, врешті-решт, всі підприємства знову виробляють одне і теж. Крім цього, підприємства мають слабо виражений технічний і комерційний потенціал.

Центральну роль у цьому процесі відіграє визначення ролі підприємства в кластері. З одного боку, фірма може продовжувати працювати в цьому кластері