

6. Шейко В. Як працює одна з найуспішніших музичних індустрій: досвід Великої Британії / LB.ua від 16 червня 2017 14:30. https://lb.ua/culture/2017/06/16/369272_yak_pratsyuie_z_nayuspishnishih.html.
7. Contribution to Poverty Alleviation : Project XP/RAS/05/002 As a Joint Initiative by UNIDO and UNESCO. – Режим доступу до веб-сторінки: http://www.unido.org/fileadmin/import/69264_creative_industries.pdf.
8. Creative Industries: Contracts between Art and Commerce (New Edition (2nd & Subsequent) / 1st Harvard University Pres) Paperback – by Richard E. Caves.
9. European Commission. Green Paper: Unlocking the potential of cultural and creative industries. Brussels, 2010. – Режим доступу до веб-сторінки: http://www.saksala.org/pdf-files/GreenPaper_creative_industries_en.pdf.
10. Measuring Music, UK Music. Report 2016. UK Music 2016.
11. Music consumption in Great Britain from 1st quarter 2011 to 3rd quarter 2017, by format. Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/289089/music-consumption-in-great-britain-by-format/>.

УДК 338.24:658.114.2(045)

Смерічевська С.В., д.е.н., професор,
професор кафедри логістики
Національний авіаційний університет
Ковальов А.В.,
заступник директора
ТОВ «Polycar» (м. Київ)

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ У КЛАСТЕРНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУРАХ

Смерічевська С.В., Ковальов А.В. Механізм забезпечення ефективної партнерської взаємодії у кластерних організаційних структурах. У статті запропоновано комплекс інструментів підвищення довіри серед учасників кластера як основи забезпечення ефективності кластерних структур: розкрито стимулююча роль механізму взаємодовіри учасників кластера; обґрунтована необхідність формування кластерного мислення; сформувані вимоги до стратегічного контракту між кластерними партнерами та визначено його мотиваційно-регулюючий вплив на розвиток економічної довіри в кластерних структурах; запропонована методика критеріальної оцінки надійності учасників кластера; доведена потреба формування спеціальної інфраструктури кластерного розвитку.

Ключові слова: кластерні структури, інструменти довіри, шеренгові відносини, кластерне мислення, стратегічний контракт, надійність партнерства, кластерна інфраструктура.

Смеричевская С.В., Ковалев А.В. Механизм обеспечения эффективного партнерского взаимодействия в кластерных организационных структурах. В статье предложен комплекс инструментов повышения доверия среди участников кластера как основы обеспечения эффективности кластерных структур: раскрыта стимулирующая роль механизма взаимодовіри участников кластера; обоснована необходимость формирования кластерного мышления; сформулированы требования к стратегическому контракту между кластерными партнерами и обосновано его мотивационно-регулирующее влияние на развитие экономического доверия в кластерных структурах; предложена методика критериальной оценки надежности участников кластера; доказана необходимость формирования специальной инфраструктуры кластерного развития.

Ключевые слова: кластерные структуры, инструменты доверия, шеренговые отношения, кластерное мышление, стратегический контракт, надежность партнерства, кластерная инфраструктура.

Smerichevska S.V., Kovalov A.V. Mechanism for ensuring effective partnership interaction in cluster organizational structures. The article proposes a set of tools for increasing the trust among cluster participants as the basis for ensuring the efficiency of cluster structures. The stimulating role of the mechanism of mutual lending of cluster participants is revealed. The necessity of formation of cluster thinking is substantiated. The requirements for a strategic contract between cluster partners are formed and its motivational and regulatory influence on the development of economic confidence in cluster structures is determined. The method of the criterial assessment of the reliability of the cluster participants is proposed. The need to form a special infrastructure for cluster development is proved.

Key words: cluster structures, trust instruments, rank relations, cluster thinking, strategic contract, partnership reliability, cluster infrastructure.

Постановка проблеми. Постійний пошук ефективних форм міжфірмової взаємодії компаній актуалізує інтерес науковців до пояснення феномену кластерів як різновиду сучасних мережевих організаційних структур. Натепер кластер не є організаційно-правовою формою співробітництва господарюючих суб'єктів, і участь цих суб'єктів, а також різних інститутів у кластерних відносинах має суто добровільний характер. З огляду на це можна припустити, що досить серйозний вплив на характер взаємин у кластері має економічна культура бізнес-спільноти території (зокрема, рівень економічної довіри). Саме тому необхідні певні механізми та інструменти розвитку довірливих відносин у кластерних структурах, які сприятимуть подоланню цього важливого бар'єру, що і визначило вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З тих пір, як у 1890 році англійський економіст, засновник кембриджської школи Альфред Маршалл у своїй праці «Принципи економічної науки» вказав на важливість галузевих кластерів, багато дослідників і стратегів намагалися виявити фактори, що сприяють успіху різних кластерних об'єднань [1]. У кінці 1990-х бізнес-стратег Майкл Портер стверджував, що галузі стають більш конкурентоспроможними завдяки кластерам, оскільки кластери сприяють прискоренню темпу інновацій і створенню нових підприємств [2].

Дослідженню сутності та різних теоретичних аспектів формування економічних кластерів за останні 20 років, окрім зазначених вище робіт А. Маршалла і М. Портера, присвячені наукові праці таких авторитетних зарубіжних авторів, як Є. Дахмена, Т. Егана, Є. Лімера, Я. Суомінена, М. Тодаро, І. Толенадо, М. Фельдмана, П. Фішера, Ц. Хартмана, М. Хачатурова, Х. Шмітта, М. Штайнепра, Д. Якобсона, А. Янгома та інших. Зріс інтерес до кластерного підходу й у вчених пострадянського простору, серед яких особливої уваги заслуговують праці А.І. Амоши, А.А. Бакаєва, Л.В. Батченко, Н.М. Внукової, М.П. Войнаренка, С.І. Гриценка, В.І. Дубніцкого, Л.М. Капустіної, О.О. Карпенко, В.А. Кулика, Т.Б. Клейнера, Н.В. Комарова, Д.Ф. Копилова, І.О. Коробейникова, К.Л. Крисанова, О.Є. Кузьміна, С.В. Куріцина, В.І. Ляшенко, Н.А. Мікули, Л.А. М'ясникова, І.Г. Меньшеніної, І.В. Петенко, О.С. Поважного, О.М. Поливоди, В.І. Сергєєва, І.Г. Смирнова, О.М. Сумця та інших. Але багатогранність кластерних структур як організаційної форми ефективної взаємодії різних за цілим комплексом властивостей суб'єктів господарювання потребує подальших наукових пошуків саме механізмів забезпечення ефективності партнерських взаємозв'язків у кластерних організаційних структурах.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування механізму забезпечення ефективної організаційної взаємодії в кластері на основі побудови ефективних партнерських взаємозв'язків між його структурними елементами та визначення комплексу

перспективних інструментів розвитку шеренгових, тобто побудованих на довірі, відносин у кластерних структурах.

Виклад основних результатів. Кластерна політика у провідних країнах розглядається як ключова для підвищення конкурентоспроможності. На жаль, в Україні недостатньо уваги приділяється формуванню кластерів як організаційної форми забезпечення ефективної взаємодії бізнесу та дієвого механізму державно-приватного партнерства. Хоча справедливості ради слід зазначити, що термін «кластерний розвиток» все частіше використовується під час розроблення стратегічних документів соціально-економічного розвитку регіонів та окремих галузей в Україні [3].

Проведені дослідження світового досвіду становлення та розвитку кластерних структур інфраструктурного типу (транспортно-логістичних кластерів) [4; 5; 6; 7; 8] дали змогу визначити комплекс першочергових інструментів для подолання основної проблеми, що постає на шляху кластерних утворень, – формування та підвищення довіри серед учасників кластера (рис. 1).

Розглянемо докладніше запропоновані інструменти. Для раціонального економічного суб'єкта рівень довіри до партнера, як правило, складається з оцінки кредитоспроможності другої сторони. Виходячи з цього, важливим у побудові довгострокових партнерських стосунків є інструмент кредитної підтримки [4]. Для реалізації механізму взаємного кредитування учасників кластера доцільне формування фонду кластерної підтримки, що складається з добровільних внесків, пропорційних величині комерційної організації – учасника кластера – і множинності її внутрішньокластерних зв'язків. Цей інструмент є фінансовою гарантією надійності кластерних зв'язків, сприяє зниженню ризиків, що в довгостроковій перспективі стане фундаментом внутрішньокластерної довіри і в подальшому – інструментом підтримки високого рівня довіри. Фінансова взаємопідтримка учасників кластерів здатна сформувати якісно іншу культуру ведення бізнесу. Вкладаючись у «спільну справу», компанія – учасник кластера – здатна перебудувати пріоритети свого розвитку на користь спільнокластерних інтересів [4]. Таким чином, механізм взаємного кредитування учасників кластера має стимулюючу дію на розвиток економічної довіри і соціокультурні тенденції в регіональній економічній системі.

Другий інструмент підвищення довіри серед учасників кластера повинен бути спрямований на формування принципово нового економічного кластерного мислення [5] на основі розроблення та реалізації проекту розвитку економічної культури, що формується в межах державно-приватного некомерційного партнерства та вимагає, зокрема, визначення зводу етичних норм і правил партнерської взаємодії влади з підприємствами кластера і передбачає створення ідеології



Рис. 1. Інструменти підвищення довіри серед учасників кластера

готовності до тимчасових обмежень або позбавлень у кризові моменти в ім'я майбутнього процвітання кластера; створення ідеї загального економічного добробуту та розвитку; підвищення культури міжфірмового спілкування і співпраці; організацію та підтримку масштабних масових заходів, що сприяють розширенню економічних зв'язків, формування аналітичних інститутів, інститутів прогнозування оцінки кластерного розвитку, в тому числі і в межах вже запропонованої платформи кластерного співробітництва; розвиток контрактних відносин, контрактного законодавства – укладення стратегічного контракту між владою і ядром кластера. Цей інструмент має радше мотиваційно-регулюючий вплив на розвиток економічної довіри. З огляду на той факт, що така специфічна категорія, як довіра, формується природним чином, тобто виходить із характеру поведінки самих економічних суб'єктів, будь-який адміністративний інструмент матиме непрямий характер і придбає ефективність лише в комплексному застосуванні. Таким чином, ми виходимо з того, що розроблення проекту розвитку економічної культури повинне здійснюватися поряд з іншими запропонованими інструментами.

Введення форми стратегічного контракту між органом управління кластера й органом територіального управління приведе насамперед до визначеності і прозорості функціонування та взаємодії кластерних структур в економічній системі шляхом формулювання мети і завдань розвитку кластера на певній території або в конкретній галузі, а також чіткого розмежування ролей і функцій, прав і обов'язків учасників кластерного процесу [4]. Перед стратегічним контрактом насамперед ставиться завдання визначення ступеня фінансової участі зацікавлених учасників кластерного розвитку, а точніше – підпри-

ємств кластера і представників влади. Відзначимо, що в розвинених країнах основна частка фінансування кластерних проектів припадає на державу за менш значної організаційної участі останньої у процесі формування і розвитку кластерів. Тобто держава повинна бути головним інвестором на початковій стадії розвитку кластера, а далі бажаним є змішане (державно-приватне) фінансування кластерних структур, успішний розвиток яких поступово забезпечить перехід їх на самофінансування. Стратегічний контракт між підприємствами і державними органами повинен мати багатосторонній, довгостроковий та експліцитний характер. Будуватися такий контракт повинен насамперед на концептуальних засадах контрактного підходу до формування партнерських відносин на принципі забезпечення взаємовигоди сторін з урахуванням прийнятого в нашій країні характеру відносин держави і приватного бізнесу.

У типовій формі стратегічний контракт повинен регулювати і визначати такі ключові моменти відносин влади і кластера, як цілі і завдання розвитку кластера, галузі; напрями розвитку; предмет контракту; сторони контрактних відносин, представники сторін; стейкхолдери контрактних відносин; права й обов'язки сторін; відповідальність сторін; розподіл ризиків, витрат і вигод; координація та кооперація дій сторін; ресурсне забезпечення, правила використання ресурсів; використання адміністративного й управлінського ресурсу; умови державної підтримки розвитку кластера; принципи і правила участі третіх осіб, у тому числі інвесторів; норми вирішення спорів і конфліктів.

Таким чином, мета стратегічного контракту полягає у визначенні найбільш ефективних напрямів розвитку кластера, форм використання ресурсів, що є стимулом розвитку логістики й ефективного

Критеріальна оцінка надійності учасників кластера

№	Критерій	Характеристика
1	Кількість виконаних компанією – учасником кластера зобов'язань і домовленостей	До вибірки візьмемо 100 наявних у компанії зобов'язань. Як числове значення критерію за 1 приймемо 100% (100 з 100 виконаних зобов'язань), за 0,5 – 50% виконаних зобов'язань тощо. При цьому через найбільшу об'єктивність, на наш погляд, цього критерію йому дамо найбільшу вагу – 3 (1 – найменш важливий, 2 – досить важливий і 3 – найбільш важливий).
2	Історія господарської діяльності (часовий аспект) – тривалість господарської діяльності з моменту державної реєстрації дотепер	У числовому значенні: 1 – понад 10 років; 0,75 – від 5 до 10 років; 0,5 – від 1 року до 5 років; 0,25 – від 0 до 1 року. При цьому вага цього критерію становитиме 1.
3	Прозорість бізнес-процесів компанії (наскільки легко, доступно й оперативно можна отримати відомості і звіти про роботу компанії, кількість наявної інформації у вільному доступі)	Числові значення цього критерію такі: 1 – повна і доступна інформація про діяльність компанії, 0,75 – часткова інформація, при цьому доступна, 0,5 – часткова інформація, важкодоступна, 0,25 – немає інформації або вона недоступна. Ваговий коефіцієнт для цього критерію становить 2.
4	Беззбитковість підприємства протягом останніх 5 років	Значення 1 для беззбиткової діяльності і 0 – для збиткової. Вага цього критерію – 2.
5	Наявність прострочених заборгованостей за зобов'язаннями і банківськими кредитами.	У числовому значенні: 1 – відсутність і 0,5 – наявність. Ваговий коефіцієнт становить 2.

управління ланцюгом поставок та економіки і дає змогу вирішити розподільчий конфлікт, проблему кооперації і координації дій, мотивації у відносинах між бізнесом, владою і суспільством.

Інший інструмент підвищення рівня економічної довіри полягає у запровадженні рейтингу надійності партнерів [6]. Цей рейтинг передбачається розробляти експертно-аналітичною групою кластерної платформи. Рейтинг являє собою індекс, що розраховується як середня арифметична зважена кількісних значень критеріїв надійності партнерів. Запропоновані критерії надійності представлені в табл. 1.

Виведемо формулу розрахунку інтегрального рейтингу надійності партнерів:

$$I_{\text{над}} = \frac{\sum K_i \times W_i}{\sum i} \quad (1)$$

$$\text{або } I_{\text{над}} = \frac{K_1 \times W_1 + K_2 \times W_2 + K_3 \times W_3 + K_4 \times W_4 + K_5 \times W_5}{5} \quad (2)$$

де K – числове значення критерію;

W – ваговий коефіцієнт критерію.

Найбільш перспективним інструментом розвитку кластерів, а також довірчих відносин між його суб'єктами сьогодні є формування спеціальної інфраструктури кластерного розвитку [7], основою якої є ядро кластера – платформа кластерного співробіт-

ництва як віртуальний інструмент розвитку комунікацій між учасниками кластерного утворення. Ядро кластера, яким, наприклад, у транспортно-логістичному кластері інноваційного типу [8] може бути логістична компанія рівня 5PL, являє собою online-платформу, що забезпечує єдиний доступ до інформаційних, правових, аналітичних та інших ресурсів кластерного розвитку [5; 8].

Отже, довіра є одним із найважливіших складників ефективного розвитку кластера будь-якого типу. Рівень економічної довіри в кластері значною мірою визначає характер, життєздатність і подальший розвиток міжкластерних зв'язків.

Висновки. На ефективність розвитку та функціонування кластерних структур у національній економіці впливають різноманітні фактори. І важливим завданням є виявлення впливу цих факторів організаційного, економічного, соціального, політичного характеру, які часто неможливо обчислити кількісно. Ці фактори називаються прямими та опосередкованими. Дуже важливо виявити вплив цих факторів, адже це дасть можливість суб'єктам кластера своєчасно реагувати на зміни в середовищі їх функціонування та здійснювати певні заходи, що у довгостроковій перспективі забезпечать досягнення ними стратегічної мети. Але це вже тема для подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки / Альфред Маршалл. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eteor.at.ua/ld/0/20_HFk.pdf.
2. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – Москва: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.
4. Хачатурова М.С. Функции и инструменты развития кластеров в региональных экономических системах современной России (на материалах Краснодарского края) / М.С. Хачатурова. – Дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук по спец. 08.00.05 – экономика и упр. народ. хозяйством: регион. экономика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.konf.x-pdf.ru/18ekonomika/42432-4-funkcii-instrumenti-razvitiya-klasterov-na-materialah-krasnod.pdf>.

5. Карпенко О.О. Європейський вектор кластеризації транспортно-логістичних підприємств у площині інформаційно-комунікаційних технологій. Монографія / О.О. Карпенко. – Київ : ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2017. – 252 с.

6. Князик Ю.М. Кластер як форма управління партнерськими відносинами / Ю.М. Князик. – Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29102/1/063_168_170.pdf.

7. Паливода О.М. Організаційно-управлінські засади інноваційного розвитку промисловості на основі мережових структур: теорія, методологія, практика : монографія / О.М. Паливода. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 360 с.

8. Стратегія формування та розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні: інноваційно-інтелектуальний підхід: монографія / С.В. Смерічевська, Є.Є. Федоров, Т.В. Ібрагімхалілова. – Донецьк : «ВІК», 2013. – 360 с.

УДК 338.432

Соколюк С.Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманський національний університет садівництва

ГАРМОНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Соколюк С.Ю. Гармонізація інноваційної діяльності підприємств аграрного сектору. У статті розкрито сутність понять «гармонізація» та «агроінновація». Досліджено основні принципи гармонізації інноваційної діяльності підприємств аграрного сектору. Розглянуто особливості інноваційного процесу в аграрній сфері. Розкрито сутність механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: гармонізація, інновації, інноваційна діяльність, стійкий розвиток підприємства, аграрні підприємства.

Соколюк С.Ю. Гармонизация инновационной деятельности предприятий аграрного сектора. В статье раскрыта суть понятий «гармонизация» и «агроинновация». Исследованы основные принципы гармонизации инновационной деятельности предприятий аграрного сектора. Рассмотрены особенности инновационного процесса в аграрной сфере. Раскрыта сущность механизма стратегического управления инновационным развитием предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: гармонизация, инновации, инновационная деятельность, устойчивое развитие предприятия, аграрные предприятия.

Sokolyuk S.Yu. Harmonization of innovation activity of agricultural enterprises. The concepts of “harmonization” and “agricultural innovation” are described in the article. The main principles of harmonization of innovation activity of agrarian enterprises have been investigated. The peculiarities of the innovation process in the agrarian sector have been considered. The essence of the mechanism of strategic management of agrarian enterprises innovative development is revealed, according to which agrarian enterprise should operate in close cooperation with market mechanisms.

Key words: harmonization, innovation, innovative activity, sustainable enterprise development, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є визначальним складником суспільного розвитку. Сучасний стан аграрного сектору України засвідчує незбалансованість його розвитку, коли перевага надається економічному складнику за вторинності екологічного та соціального. Цьому сприяють процеси концентрації виробництва на рівні агрохолдингів, з одного боку, та відсутність можливостей дотримання екологічних вимог і соціальних стандартів у більшості дрібних виробників агропродовольчої продукції – з іншого. Проблема ширша, ніж межі суто аграрних підприємств чи національної

економіки, та має ознаки глобальної. Розв'язання її можливе на засадах гармонізації діяльності підприємств аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання гармонізації підприємств аграрного сектору досліджено у працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як С.П. Бибик, Т.П. Берсенєва, Д. Джонсон, М.П. Калиниченко, Є.П. Каргузов, Г. Кунц, Г.М. Сюта, В.Л. Тамбовцев, Е. Фрімен, Д. Хан, К. Шоулз та інші. Однак питання розвитку гармонізації потребує подальшого дослідження з огляду на нові тенденції стійкого розвитку аграрних підприємств.