

М.В. Невідома, викладач економічних дисциплін
Економічного коледжу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

Анотація. Статтю присвячено обґрунтуванню теоретичних положень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств, визначення життєвого циклу кластеру, його розвитку та еволюції. Розкрито такі поняття як кластер, аутсорсинг та їх вплив на розвиток підприємств

Аннотация. Статья посвящена обоснованию теоретических положений относительно обеспечения конкурентоспособности предприятий, определения жизненного цикла кластера, его развития и эволюции. Раскрыты такие понятия как кластер, аутсорсинг и их влияние на развитие предприятий.

Summary. Article is devoted a substantiation of theoretical positions concerning maintenance of competitiveness of the enterprises, life cycle definition cluster, to its development and evolution. Such concepts as cluster, outsourcing and their influence on development of the enterprises are opened.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кластер, аутсорсинг, конкурентоспроможність, розвиток, підприємства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кластер, аутсорсинг, конкурентоспособность, развитие, предприятия.

KEYWORDS: cluster, outsourcing, competitiveness, development, the enterprises.

Постановка проблеми. Нерівномірність сучасного розвитку економіки, зміни в інформаційно-технологічному середовищі, що лежать в основі трансформації процесів виробництва та організаційних перетворень, зумовлює необхідність удосконалення наукових і прикладних підходів ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств.

На сучасному етапі при дослідженнях як конкуренції, так конкурентоспроможності, роль місця розташування підприємств майже не враховується. Не розглядаються аспекти створення і функціонування кластерів у взаємозв'язку із аутсорсингом. Тому, за доцільне поставити і розглянути проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств при формуванні кластерних структур, тобто географічно сусідніх взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності та взаємно доповнюють одна одну.

Аналіз останніх публікацій. Серед найвідоміших учених, які висвітлюють різні аспекти кластеризації економіки, є М. Porter, G. Swann, M. Prevezer, S. Rosenfeld, W. Elsner, T. Roelandt, T. Egan, С. Соколенко, Т. Сахно та ін. На думку С. Соколенко [5, с. 54], створення кластерних структур дає змогу розширити можливості розвитку економіки окремо взятого регіону й держави, загалом, окремих компаній, уряду, конкуренції у формуванні сучасного бізнес-клімату. Кластери визначають спеціалізацію регіону та позиціюють його на міжнародному та загальнодержавному ринках з погляду конкурентоспроможності. Підходів до визначення поняття «кластер» відомо багато (табл. 1).

Таблиця 1

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КЛАСТЕР»

№	Автор	Визначення
1.	M.Porter	Кластери — група географічно сусідніх взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері й характеризуються спільністю діяльності та взаємно доповнюють одна одну [3, с. 22]. Промисловий кластер — низка галузей, які пов'язані через зв'язки покупець-постачальник або постачальник-покупець, або через спільні технології, загальні канали закупівель або розподілу, або спільні трудові об'єднання.
2.	G.Swann and M.Prevezer	Групи фірм в межах однієї галузі, які розташовані в одній географічній області [11, с. 78].
3.	S.Rosenfeld	Концентрація фірм, які здатні забезпечувати синергетичний ефект внаслідок географічної близькості та взаємозалежності [7, с. 45].
4.	W.Elsner	Група фірм, які функціонально пов'язані як вертикально, так і горизонтально. Функціональний підхід підкреслює якість існуючих взаємозв'язків між фірмами та інститутами, які підтримують кластер. [7, с. 25].
5.	T.Roelandt and P.Hertog	Мережі виробників суттєво взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників), які пов'язані між собою у створенні доданої вартості ланцюга виробництва [10, с. 59].
6.	T.Egan	Форма промислової організації, яка залежить від мереж високоспеціалізованих, взаємозалежних фірм приватного сектора та установ суспільного сектора, кінцева продукція яких проникає на ринки за межі центрального регіону [9, с. 55].

№	Автор	Визначення
7.	L. Van den Berg, E.Braun and W.van Winden	Локалізовані мережі спеціалізованих організацій, в яких процеси виробництва щільно пов'язані внаслідок обміну товарами, послугами та/або знаннями [10, с. 55].
8.	OECD	Регіональні кластери відносяться до географічно обмежених концентрацій взаємозалежних фірм і можуть використовуватись як ключове слово для більш старих концепцій відповідно індустріальним районам, спеціалізованим промисловим агломераціям та місцевим виробничим системам [11, с.82].
9.	С. Соколенко	Об'єднання фірм в певній області підприємництва, пов'язаних між собою технологічно та, як правило, за ознакою географічної близькості [10, с. 74]. Виробничо-комерційна мережа незалежних фірм за участю спеціалізованих виробників, установ, що генерують знання (університетів, науково-дослідницьких інститутів, венчурних компаній), посередницьких закладів (брокерів, консультантів), державних установ та споживачів, які є ланками у виробничому ланцюгу та близькі за місцем розташування [10, с.15]. Промисловий кластер — група виробничих підприємств і невиробничих організацій, для яких членство в кластері є важливим засобом посилення індивідуальної конкурентоспроможності [5, с.74]. Регіональний промисловий кластер — це група фірм, які сконцентровані географічно в регіоні, що входить до складу метрополії з активними каналами для ділових трансакцій, комунікацій і діалогу, що спільно використовують спеціалізовану інфраструктуру ринку праці і послуг і будь-які інші економічні структури [5, с.76].
10.	К. Дудкіна	Географічна група взаємозалежних компаній і асоційованих інститутів, які пов'язані спільними цілями і доповнюють один одного. Кластери складаються з комбінації галузей, що випускають готовий продукт, механізми, матеріали, виконують сервісне обслуговування [6, с.7-8]. Регіональні кластери — це кластери, які забезпечують важливе бачення внутрішніх властивостей виробничого потенціалу регіону та обмежень, що існують для їх майбутнього розвитку [5, с.8]. Кластери є конкурентоспроможною організаційною формою територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, які дають максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію витрат у порівняно подібних галузях [9, с.11].

№	Автор	Визначення
11.	Н. Волкова, Т. Сахно	Промисловий кластер — це група географічно сусідніх і інтеграційно взаємодіючих компаній та пов'язаних з ними організацій, функціонуючих в певній галузевій (багатогалузевій) сфері та взаємодоповнюючих одна одну. Промисловий кластер може бути представлений як промисловими, так і непромисловими організаціями, для яких членство у межах кластера — важливий елемент їх індивідуальної конкурентоспроможності [5, с. 14—15]. Регіональний промисловий кластер — кластер, елементи якого знаходяться на загальній регіональній території, де регіон визначено як муніципальний район, трудовий ринок або інша функціональна економічна одиниця [2, с. 16].
12.	М. Ярошук	Кластери або локальні виробничі системи, тобто територіально-галузеві добровільні об'єднання підприємницьких структур, головною метою яких є підвищення конкурентоспроможності, якості продукції і сприяння економічному розвитку регіону [7, с. 71].
13.	І. Шпак	Кластер — це упорядкована, відносно стійка сукупність спеціалізованих підприємств, які випускають конкурентоспроможну продукцію [10, с. 26]. Упорядкованість означає наявність прямих господарських зв'язків в межах кластеру, які орієнтовано на постачання сировини, спеціалізованих факторів виробництва та робочої сили і утворюючих ієрархічну систему.
14.	М. Четирбок	Мережа незалежних виробничих та (або) сервісних фірм, включаючи постачальників, авторів технологій та ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), об'єднуючих ринкових інститутів (брокери, консультанти) та споживачів, які взаємодіють один з одним в межах єдиного ланцюжка створення вартості [9, с. 21]
15.	А. Мигранян	Співтовариство фірм, щільно пов'язаних галузей, які взаємно сприяють зростанню конкурентоспроможності одна одній [9, с. 55].
16.	В. Пономаренко, А. Кривцов	Група розташованих у регіоні взаємозалежних або доповнюючих одна одну промислових компаній і організацій, які діють в певній сфері і характеризуються тим, що вироблений ними продукт однієї галузі використовується для потреб декількох інших [10, с. 20]
17.	З. Варналій та ін.	Індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж, спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком, і виступаючих альтернативою секторальному підходу [3, с. 56].

Мета дослідження полягає в розробці сучасних заходів забезпечення конкурентоспроможності підприємств, створення умов підвищення інноваційності продукції, враховуючі місця розташування організацій, за допомогою передачі неосновних для компанії бізнес-процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи аутсорсинг та кластери як інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємств, треба звернути увагу не те, що процес аутсорсингу допомагає скоротити витрати, а кластери суттєво впливають продуктивність праці. Створення кластерів сприяє розвитку спеціалізації і посилює поділ праці, оскільки в рамках кластерів окремі підприємства отримують можливість виходити на більші масштаби виробництва. Цей процес дозволяє також активніше залучати покупців і продавців, досягати більшої рентабельності при виробництві кожного виробу за рахунок об'єднання зусиль партнерів.

У процесі створення кластерів можуть застосовувати аутсорсинг для оптимізації бізнесу, що передбачає створення механізмів залучення підприємств для виконання роботи за окремими контрактами. Спочатку розглянемо кластери які ефективніше та раціональніше використовують інвестиційний капітал, який в Україні є обмеженим, а оборотні кошти — дорогими. Вони допомагають підприємствам економно управляти наявними ресурсами і вірно використовувати залучені інвестиції. Вони об'єднані спільною діяльністю (рис. 1) та можуть бути важливими рушійними факторами розвитку регіональної економіки.

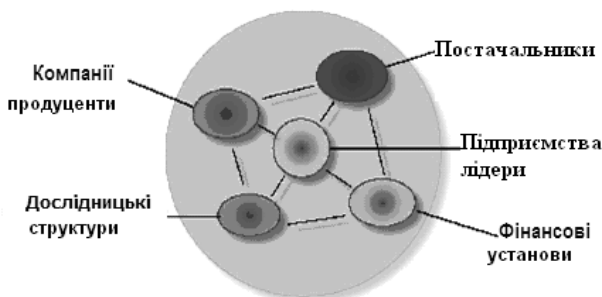


Рис. 1. Учасники кластерів

Можливості кластерного підходу демонструє, зокрема, зарубіжний досвід. Повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість. У США більше половини підприємств працюють за та-

кою моделлю виробництва, коли підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал. Як правило, продукція кластерів орієнтована на експорт. Країни Європейського Союзу прийняли шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Існує і італійська модель — більш гнучка і рівноправна співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Ми вважаємо, що для підвищення конкурентоспроможності підприємств, країнам з ринковою економікою, найбільше підходить саме така форма кластерної організації виробництва.

Природні фактори, такі як ресурси, розміщення на основних торгових шляхах, наявність річки, можуть мати вплив на присутність кластерів. Народження кластеру може часто обумовлюватися історичними обставинами, такими як наявність сировини, спеціальні знання в науково-дослідних організаціях, або традиційне «ноу-хау», спеціальні, або сучасні вимоги певної групи (географічно концентрованих) клієнтів, або фірм, та місцезнаходження фірм або підприємств, що представляють важливі інновації в технологіях, які стимулюють зростання багатьох інших. Виникнення та еволюцію кластерів можна описати п'ятьма етапами (рис. 2).



Рис. 2. Життєвий цикл кластеру

На першому етапі розвитку кластеру часто створюються нові фірми, що веде до географічної концентрації компаній, які знаходяться на однаковій виробничій стадії. Як тільки фірми агломеруються, вони починають отримувати більше вигоди, обумовленої зовнішніми факторами, та акумулюють її. Першим зовнішнім економічним фактором є створення групи спеціалізованих постачальників та фірм з обслуговування.

На другому етапі відбувається формування нових організацій, що надають послуги декільком фірмам у зростаючому кластері, наприклад, науково-дослідні інститути, спеціалізовані навчальні заклади та бізнес-асоціації.

На третьому етапі здійснюється розвиток зовнішніх економічних кластерів та виникнення нових місцевих організацій збільшують важливість, престиж, та привабливість кластеру. Це може привести до того, що більше фірм та висококваліфікованих працівників приєднуютимуться до кластеру, таким чином, збільшуючи його привабливість та створюючи «родюче місце» для створення нових компаній.

На четвертому етапі відбувається створення неринкових некомерційних активів у вигляді взаємовідносин, що сприяють безкоштовному обміну інформацією та знаннями через, наприклад, неформальне співробітництво, та допомагають координувати господарську діяльність. Таким чином, зрілі регіональні кластери можуть мати поєднання спеціальних, диференційованих та локалізованих відносин між особами та організаціями, які координуються щоденною співпрацею або правилами, що найчастіше діють тільки за умови сусідства.

На п'ятому етапі відбувається трансформація кластерів, тобто вони можуть бути успішними десятиріччями, або ввійти у стадію занепаду. Занепад кластеру часто відбувається через те, що бізнес поведінка у технологічному, інституціональному, соціальному та/або культурному аспектах стає більш внутрішньо-орієнтованою [5, с. 21].

Застосування аутсорсингу дозволяє великим підприємствам скорочувати непродуктивні витрати і концентрувати ресурси на впровадженні нових технологій, оновленні модельного ряду і технічному переозброєнні, а малим підприємствам — забезпечує доступ до необхідних ресурсів (виробничих площ, обладнання) і довгострокових замовлень великих підприємств. Як показує світовий досвід, більшість підприємств зацікавлені в створенні системи такої кооперації. Але, на нашу думку, є певні чинники, що можуть перешкодити цьому. Зокрема, це ризик невиконання замовлення в термін, відсутність достатньої кількості малих підприємств, низькі якість продукції та рівень кваліфікація працівників підприємств [12 с. 120].

Процес аутсорсингу може бути вигідним з точки зору надання готових послуг. Можливість відмови від видів діяльності (переведення їх на аутсорсинг) на основі дослідження підприємств легкої промисловості зобразимо графічно (рис. 4).

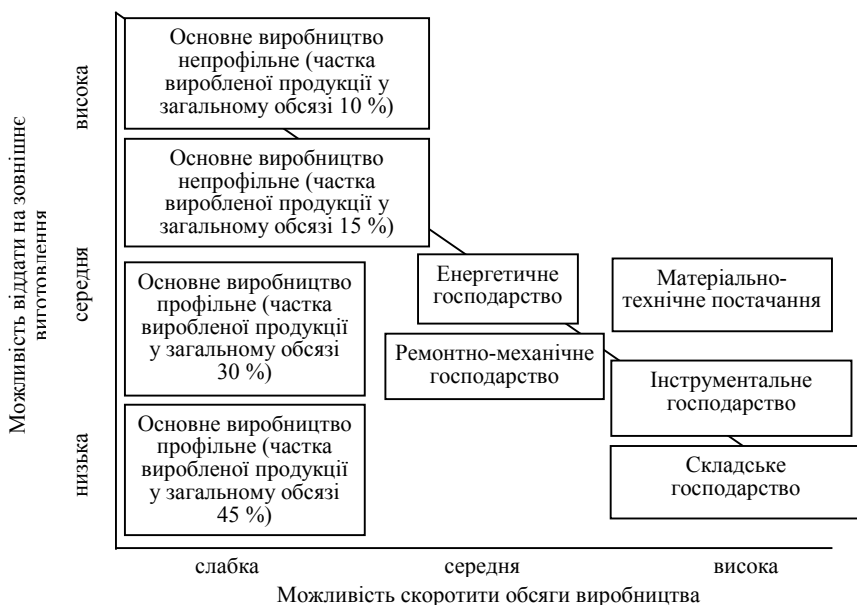


Рис. 4. Можливість відмови від видів діяльності на підприємствах легкої промисловості

Найпростіше буде відмовитися від видів діяльності, розташованих набагато вище діагоналі. Відмовитися від тих видів діяльності, які є нище діагоналі неможливо, оскільки це призведе до значних фінансових втрат та згорання діяльності підприємства. Якщо вид діяльності розміщений на діагоналі, то необхідні додаткові дослідження умов їх відчуження. Під час переведення на аутсорсинг допоміжного виробництва підприємства повинні ретельно прораховувати всі «за» і «проти» і лише після цього прийняти рішення.

Можна зробити висновки, що на кожному підприємстві доцільно організувати ремонтно-механічний та енергетичні господарства. Інструментальне господарство для підприємств легкої промисловості може бути виведене зі складу підприємства та передане на аутсорсинг. Проте на сьогодні у них виникають проблеми з виготовленням оснащення. Інструментальні господарства інших промислових підприємств завантажені виробництвом продукції та надають послуги насамперед для основного виробництва, тому сторонні замовлення виконуються за більший період часу, що не завжди задовольняє замовника.

Якщо підприємство прагне досягти зростання продуктивності праці, рівня механізації та автоматизації праці, швидкої зміни асортименту продукції при зміні витрат на одиницю продукції або їх стабільності, то необхідно вибрати модель «оптимізацію обсягу допоміжного виробництва» або «аутсорсинг» [2, с. 79].

Основною метою використання у допоміжному виробництві промислових підприємств аутсорсингу є зменшення витрат на випуск продукції, забезпечення її конкурентоспроможності, створення умов підвищення інноваційності. Перш ніж прийняти рішення про передачу допоміжного виробництва на аутсорсинг, необхідно обґрунтувати вартість проєктів з аутсорсингу. Відповідно до концепції альтернативної вартості витрати з виробництва, яке передається на аутсорсинг підприємством-замовником, завжди повинні порівнювати з вартістю виготовлення власними силами або через спільні підприємства.

Висновок. Забезпечення активного розвитку економіки регіону, підвищення її конкурентоспроможності, на нашу думку, можна досягти завдяки поєднанню досягнень науки, освіти, виробництва та підприємницької ініціативи за активного державного сприяння та підтримки моделі кластерного розвитку та аутсорсингу. Особливу роль у цьому процесі відіграє необхідність забезпечення конкурентоспроможності окремих підприємств за рахунок виготовлення ними високотехнологічної продукції на основі останніх досягнень науки та техніки. Новітнім напрямком забезпечення конкурентоспроможності підприємств є:

по-перше, застосування аутсорсингу, що дозволяє великим підприємствам скорочувати непродуктивні витрати і концентрувати ресурси на впровадженні нових технологій, оновленні модельного ряду і технічному переозброєнні, а малим підприємствам — забезпечує доступ до необхідних ресурсів і довгострокових замовлень великих підприємств;

по-друге, формування мережових структур у вигляді кластерів, які є альтернативою галузевому підходу, притаманному традиційним схемам розвитку.

Література

1. Baden-Fuller C, Target D., Hunt B. Outsourcing to outmanoeuvre: outsourcing re-defines competitive strategy and structure // European Management Journal. — 2000. — Vol. 18 (3). — P. 285—295.
2. Ladty M. C, Willcocks L P., Feeny D. E. IT Outsourcing: maximize flexibility and control // Harvard business review. — Vol. 73 (3). — P. 84—93.
3. M. Porter. Clusters and the New Economics of Competition. — World Economy. — Volume 76. — 1998. — November-December.

4. Why outsource? // Mining Magazine. — 2005. — April. — P. 31—33.
5. Волкова Н.Н., Сахно Т.В. Промышленные кластеры. — Полтава: АСМИ, 2005. — 282 с.
6. Дранев Я.Н. Кластерный подход как инструмент реализации региональной научно-промышленной политики // Регионология. — 1999. — № 2. — С. 119—129.
7. Кластеры идут // Компаньон. — 2005. — № 16 (428). — 22—28 апреля. — С. 60—63.
8. Логіненко Л.О., Фролова Ю.Ю. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №6(48). — С. 115—125.
9. Марков Л.С., Ягольниць М.А. Изменение эффективности функционирования кластера информационных технологий // Регион: Экономика и Социология. — 2006. — № 1. — С. 155—170.
10. Мех О. Створення кластерів — шлях до підвищення конкурентоспроможності / Підмогильний // Столичний регіон. — 2004. — № 1. — С. 77—87.
11. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие / Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2001. — 495 с.
12. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. — М.: Вильямс, 2004. — 176 с.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2010.

УДК 657 (477)

Я.В. Олійник, канд. екон. наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ УМОВ У СФЕРІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СПРЯМОВАНИХ НА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Інтеграційні процеси в Україні обумовлені сучасними економічними, соціальними, а також політичними факторами. Євроінтеграція вимагає адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Адаптація нормативних актів, які регламентують бухгалтерський облік, здійснюється з метою уніфікації та прозорості фінансової звітності суб'єктів господарювання, що виходять на міжнародні ринки, сприяння залученню іноземних інвестицій.

Аннотация. Интеграционные процессы обусловлены современными экономическими, социальными, а также политическими факторами.