

РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

У всьому світі кластери визнано як ефективний засіб формування національних конкурентних переваг, підвищення ефективності виробництва за рахунок вертикальної та горизонтальної інтеграції як окремих галузей, так і підприємств. Розвиток кластерів в країні підвищує її конкурентоздатність в цілому на світовому ринку, що є однією з головних цілей її діяльності. Кластери, як форма ринкової централізації, являють собою додатковий спосіб організації економічного розвитку та реалізації державної політики.

Кластери позитивно впливають на стан економіки в світі, а із загостренням міжнародної конкуренції в деяких сферах без них вже просто не обійтися. Кластери, як підтверджує світовий досвід функціонування таких структур, більш ефективно та раціонально використовують наявний капітал, допомагають підприємствам, що входять у кластер, економніше витратити ресурси та контролюють цілеспрямованість і стратегію використання залучених інвестицій, прискорюють спеціалізацію, підвищують якість продукції та зростання обсягів виробництва, поділяють ринок на сегменти, збільшують асортимент продукції і створюють нові фірми, прискорюють впровадження нових технологічних процесів, мінімізують зайві виробничі потужності та оптимально розподіляють прибутки і витрати між членами кластера.

Кластери охоплюють велику кількість різного роду підприємницьких структур – постачальників спеціального устаткування, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів і т.д. На Заході, крім цього, вони також містять у собі урядові заклади, університети, центри стандартизації, різноманітні асоціації, що забезпечують спеціалізоване навчання, інформацію, дослідження і технічну підтримку.

Важливою відмінною рисою кластера в загальній моделі виробничо-коопераційних взаємодій суб'єктів господарювання є чинник інноваційної орієнтованості. Кластерні структури, як правило, формуються там, де здійснюється в галузі техніки і технології виробництва й подальшого виходу на нові ринкові сектори.

Суттєвою перешкодою економічного розвитку агропромислового виробництва в Україні є недостатня інтеграція, слабкість зв'язків між виробниками сільськогосподарської сировини, переробними підприємствами і науковими установами. В розвинутих країнах це долається шляхом створення кластерів – об'єднань з урахуванням галузевих ознак. В агропродовольчі кластери об'єднуються сільськогосподарські й переробні підприємства, підприємства з виробництва техніки й устаткування, зберігання та збуту продукції.

Ефективний розвиток агропродовольчого сектору можливий тільки за наявності зовнішньої підтримки. Тому державна політика має бути спрямована на підтримку й сприяння розвитку процесів концентрації, інтеграції,

кластеризації в агропромисловому виробництві. Особливо важливо на початкових етапах кластеризації є застосування з боку органів державної влади законодавчого й адміністративного впливу, спрямованого на забезпечення спільності інтересів для створення умов щодо прояву ініціативи керівництва регіону, місцевих підприємницьких структур і наукових організацій з метою активізації підприємницької діяльності, а також підтримка ініціативи регіону про формування кластерних структур керівництвом вищих рівнів та підприємствами регіону.

Важливим фактором при створенні агропромислового кластера є близьке розташування його підприємства, а також близькість до постачальників і споживачів. Це обґрунтовано необхідністю постійних контактів, всезростаючою вартістю перевезень. Агропродовольчі кластерні структури дають можливість підвищити продуктивність учасників завдяки спрощенню взаємодії в сумісному використанні факторів виробництва.

Перший крок до впровадження цієї концепції в нашій державі – програма „Поділля Перший”, що стартувала в 1998 році на Хмельниччині з ініціативи відомого австрійського економіста Вольфганга Прайса. Створення даного кластера – це спроба зупинити спад виробництва і підвищити продуктивність праці регіону Поділля власними силами, використовуючи переваги кооперації й об’єднання зусиль самих підприємств без залучення державних засобів. Програма „Поділля Перший” – це програма економічного розвитку області через застосування концепції кластерів, встановлення нових зв’язків, які дають можливість підприємствам максимально ефективно використовувати свій потенціал, освоєння не залучених до виробництва природних та людських ресурсів.

Досвід розвитку цих ініціатив спочатку на Поділлі, а потім у Прикарпатті і Поліссі підтверджує перспективність і ефективність інтеграційних зусиль, спрямованих на просування в господарську практику методології формування нових виробничих систем - кластерів, що дозволяють досягти зростання регіональної конкурентноздатності, а на основі цього і більш високої якості життя як в окремих регіонах, так і на національному рівні.

Доведено, що одним з найбільш перспективних видів поживлення інвестиційних процесів, мінімізації кредитних ризиків в агропродовольчому секторі економіки України є створення нових стратегічних альянсів в цій сфері – кластерів, тобто об’єднання аграрного, промислового та фінансового капіталу. Кластерна форма співробітництва сприяє більш гнучкому реагуванню фірм на постійні зміни умов для проведення бізнесу, але зі збереженням при цьому переваг спеціалізації.

На базі територіальної концентрації виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, мереж спеціалізованих постачальників і споживачів, пов’язаних між собою технологічними ланцюгами, побудовано схему кластера для Черкаського регіону як індустріального комплексу, який являє собою групи підприємств, що об’єднуються на добровільних засадах та підтримують одне одного. Усі конкурентні переваги такої організаційної

форми територіально-ієрархічної моделі аграрного виробництва з різними рівнями локалізації дають максимальний ефект через мінімізацію видатків порівняно з окремо існуючими виробниками, що нерідко не витримують конкуренції на локальних та національних ринках сільськогосподарської продукції з боку сильніших бізнес-одиниць чи іноземних компаній і згортають діяльність.

Розвиток регіональних агропродовольчих кластерів дасть змогу більш ефективно розв'язати економічні й соціальні проблеми даних територій, раціонально використати природні ресурси, робочу силу, науковий і культурний потенціали, зберігати та оздоровлювати навколишнє природне середовище.

Людмила Личук

ОКРЕМІ НАПРЯМИ І МЕХАНІЗМИ ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАНЕПАДУ СЕЛА

Найважливішою умовою розвитку сільського господарства з ринковими відносинами є здійснення широкомасштабної економічної реформи в сфері агротехнічного обслуговування. Розвиток різних форм господарювання на селі вимагає виділення сфери агросервісного обслуговування в окрему структуру ринку, функції якої полягають в забезпеченні однакових можливостей всім виробничим підприємствам для ефективного ведення господарства.

Ринкові відносини в АПК формують свої вимоги й до техніки, й до сервісу. Не враховуючи об'єктивні умови формування цивілізованого ринку сільськогосподарської техніки та сервісних послуг – значить остаточно “Агрпос” перестав діяти, тому затрати сільгоспвиробників на підтримання сільськогосподарської техніки в працездатному стані збільшились, а коефіцієнт технічної готовності значно знизився, що негативно впливає на виробництво сільськогосподарської продукції.

Для того щоб сформувати цивілізовані відносини між продавцем і покупцем сільськогосподарської техніки, потрібні відповідні закони або урядові постанови про інженерно-технічну службу в АПК і про відповідальність продавців (юридичну, матеріальну) за гарантію працездатності техніки у споживачів на термін від її придбання до списання.

Практика підтримання належного стану сільськогосподарської техніки в споживачів в економічно розвинутих країнах свідчить про потребу переходу від “тотального” до фірмового технічного сервісу через мережу дилерських фірмових центрів. Вони повинні наблизити послуги виробника до споживача, забезпечити їх обов'язковість за термінами та якістю.

Перехід до фірмового сервісу дасть свої позитивні результати:

- фірми – виробники будуть зацікавлені в підвищенні технічного рівня своєї продукції (показників експлуатаційної надійності) для завоювання ринку збуту й зменшення витрат у гарантійний період;