



Теорії конкурентоспромо жності регіону

Американська школа теорій нових форм організації виробництва

М.Портер

*Теорія промислових кластерів;
Концепція чотирьох стадій розвитку націй*

**С.Розенфельд, П.Маскелл,
М.Лоренцен**

Теорія регіональних кластерів

М.Енрайт

Теорія регіональних кластерів

М.Сторпер

*Теоретична розробка - осмислення конкуренції з позицій розвинених країн і тих, що розвиваються;
Теорія «ідеального» регіонального кластера*

Теорія промислових кластерів М. Портера.

Кластер – «це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють в певній сфері та характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють один одного»

Виявлення кластерів слід здійснювати в 3 етапи:

I

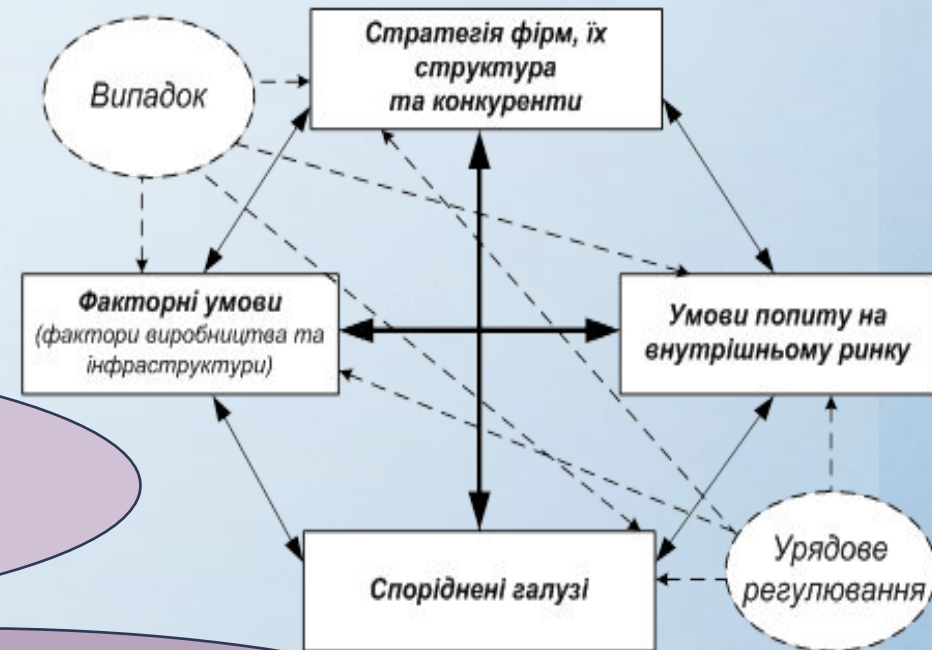
На першому етапі необхідно почати оцінку кластера з розгляду крупної фірми, а згодом через аналіз ланцюга доданої вартості

II

На другому – слід виявити організації, які надають фірмам кластеру інформаційні і освітні послуги, фінансову і наукову підтримку

III

На третьому – необхідно розглянути ті урядові організації, котрі можуть мати вплив на розвиток кластера



Концепція портарвох стадій розвитку націй



Висока цінність даної концепції М.Портера, полягає в тому, що за її допомогою можна визначити стадії розвитку країни чи внутрішнього регіону і відповідні механізми підвищення їх конкурентоспроможності, тобто можна використовувати в розробці та реалізації її як національної, так і регіональної політики економічного зростання.

Теорія регіональних кластерів М.Енрайта

Припущення:

конкурентні переваги створюються не на наднаціональному чи національному рівні, а на регіональному рівні, де головну роль грають історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва і здобуття освіти

«Регіональний кластер - це промисловий кластер, в якому фірми-члени кластера знаходяться в географічній близькості один до одного»», чи

«Регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, що працюють в одній чи декількох споріднених галузях господарства»

Регіональний кластер може включати в себе:

- 1. Промисловий район малих і середніх підприємств;*
- 2. Концентрацію високотехнологічних фірм, пов'язаних через розвиток і використання спільних методів виробництва (технологій);*
- 3. Виробничу систему з колишніми підприємствами крупних ТНК і фірмами, що «відділилися» від материнських компаній.*

Класифікація регіональних кластерів за рівнем економічного розвитку

М. Енрайта:

Сильні:

Характеризуються високим ступенем внутрішньої конкуренції, інтенсивною внутрішньокластерною взаємодією в рамках спільних проектів і роботи міжгалузевих організацій

Стійкі:

Демонструють позитивну динаміку всіх елементів кластера і внутрішньокластерної взаємодії, однак поки ще не досягли необхідного рівня розвитку для отримання вигод від об'єднання

Потенційні:

Характеризуються нерівномірним розвитком структури кластера і слабкістю окремих елементів, однак існують фактори, що сприяють подальшому розвитку

Латентні:

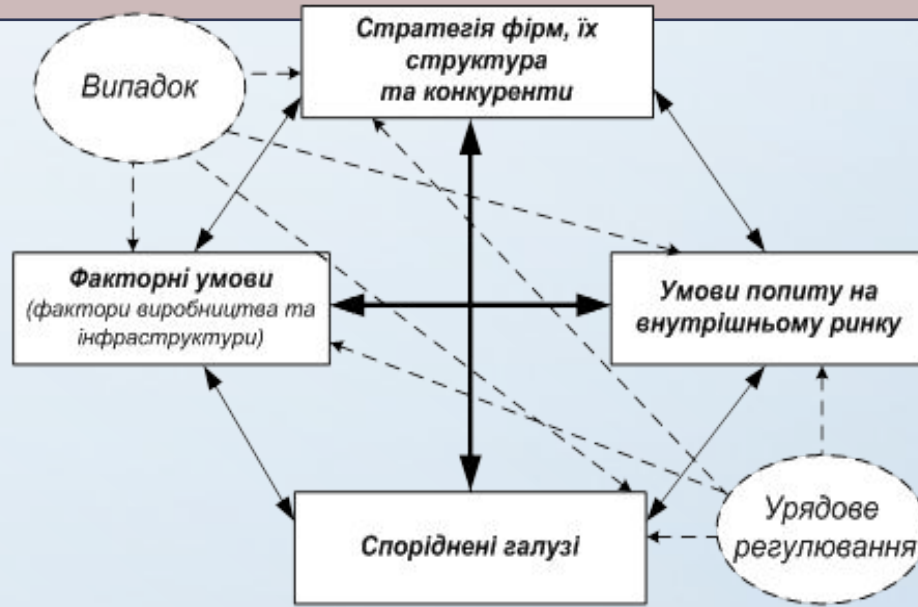
Об'єднують цілий ряд достатньо успішно функціонуючих організацій і компаній, але в цілому вони достатньо далекі від повноцінної кластерної структури

стимулювання розвитку промислових і регіональних кластерів:

1. Збільшується продуктивність праці та ефективність виробництва

2. Стимулюється винахід нововведень

3. Забезпечення комерціалізації знань і виробництва



Таким чином, ромб конкурентних переваг являється рушійною силою розвитку кластерів, а регіональний і виробничий кластер – це галузеве і просторове вираження ромба

Теорія регіональних кластерів С. Розенфельда, П. Маскелла, М.Лоренцена

Регіональний кластер – це не тільки географічно окреслена концентрація взаємозалежних фірм, вони «повинні мати також канали для виробничих транзакцій, діалогу і комунікації між малими і середніми підприємствами». «Без активних каналів зв'язку навіть критична маса споріднених фірм не являється локальною виробничою чи соціальною системою, і тому не функціонує як кластер»

Класифікація кластерів:

«Працюючі», чи «перевиконуючі»,
кластери являються самодостатніми і випускають в цілому більше, ніж сума продукції всіх компонентів цих кластерів, якби вони працювали окремо

«Неактивні», чи «недовиконуючі», кластери представляють собою утворення, можливості котрих ще не були використані на повну силу

«Потенційні»
кластери, які володіють деякими ключовими характеристиками і відчувають недостатність виробничих ресурсів і недостатність «критичної маси»

П.Маскелл і М.Лоренцен розвинули цю думку висновком, що організація мережевої взаємодії між фірмами на основі довіри до партнера являється головною умовою формування конкурентоспроможного регіонального кластера і підвищення конкурентоспроможності кожної з його компаній.

конкуренції з позицій розвинених країн і тих, що розвиваються



Конкуренція

Сильна конкуренція:

між якісноно-конкурентними фірмами («strong competition» between «quality-competitive» firms)

Слабка конкуренція:

між цінно-конкурентними фірмами («weak competition» between «price-competitive» firms)

Висновок: *фірми з країн, що розвиваються володіють конкурентними перевагами другого типу, і відповідно розвинені країни повинні сконцентруватися на конкуренції першого типу*

Схема «Ідеального розвитку» регіонального кластера*:

«Ідеальний»
регіональний
кластер



1 – виникнення фірм-піонерів на основі місцевих специфічних навиків виробництва

2 – створення системи спеціальних постачальників, що обслуговують фірми, і спеціалізованого ринку робочої сили

3 – утворення нових організацій (часто урядових) для надання підтримки фірмам, що працюють в кластері

4 – залучення в кластер зовнішніх вітчизняних, а згодом іноземних фірм, висококваліфікованої робочої сили, як стимулів для організації нових кластерних фірм

5 – створення неринкових активів між фірмами, які стимулювали б дифузію інновацій, інформації і знань

6 – період занепаду кластера через ситуації, коли кластер вичерпав свій інноваційний потенціал, а закритість кластера не дозволяє йому черпати інновації з зовнішнього ринку.

**Розроблена на основі досліджень М. Сторпера експертами Європейської комісії по спостереженнях за розвитком малих і середніх підприємств*

Британська школа конкурентоспроможності

1

*Еклектична ОЛІ-парадигма
Дж.Даннінга*

2

*Р.Каплінскі: аналіз ланцюга
накоплення вартості*

3

*Концепція взаємодії ланцюга
доданої вартості і кластера
Дж.Хамфрі і Х.Шмітца*

4

*Концепція техніко-
економічної парадигми К.
Фрімена*

Еклектична ОІІ-парадигма ДЖ. Даннінга



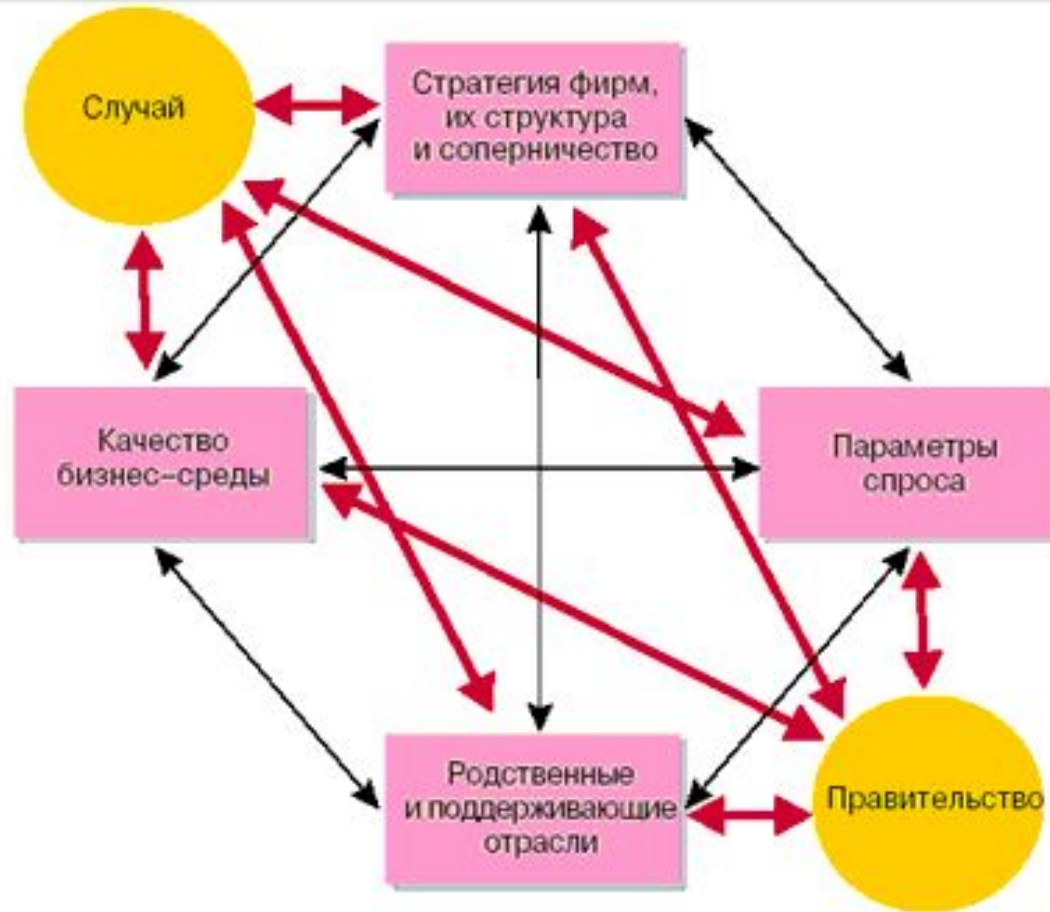
Еклектична Олімпіада ДЖ. Даннінга

Стадії розвитку країни в потоках ПІІ

1	Країна не приваблює інвестиції з-за кордону через нерозвинену інфраструктуру, неякісний зв'язок. Компанії не інвестують за кордон.	О	Л
2	В країну починають поступати іноземні інвестиції через те, що місцевий ринок знаходиться на більш вигідній стадії розвитку, тобто витрати іноземних компаній зменшуються. Компанії не інвестують за кордон.	О	Л
3	Різниця між вхідними і вихідними інвестиціями починає скорочуватися через збільшення вивозу капіталу місцевими фірмами.	О	Л
4	Країна перетворюється в чистого експортера капіталу	О	Л

Ефективність міжнародного бізнесу: Даннінга

Ромб М.Портера



Діяльність міжнародного бізнесу (вплив ПІІ)

Концепція ланцюга накопичення вартості Р.Каплінскі

ЛНВ охоплює різні стадії поставки товару (підготовка до виробництва, виробництво, підготовка до продажу, збут, післяпродажне обслуговування) і додаткові служби, які необхідні для виконання цієї задачі

Наявність економічної ренти

- Диференційована продуктивність факторів
- Високі бар'єри при вході на ринок
- Нововведення

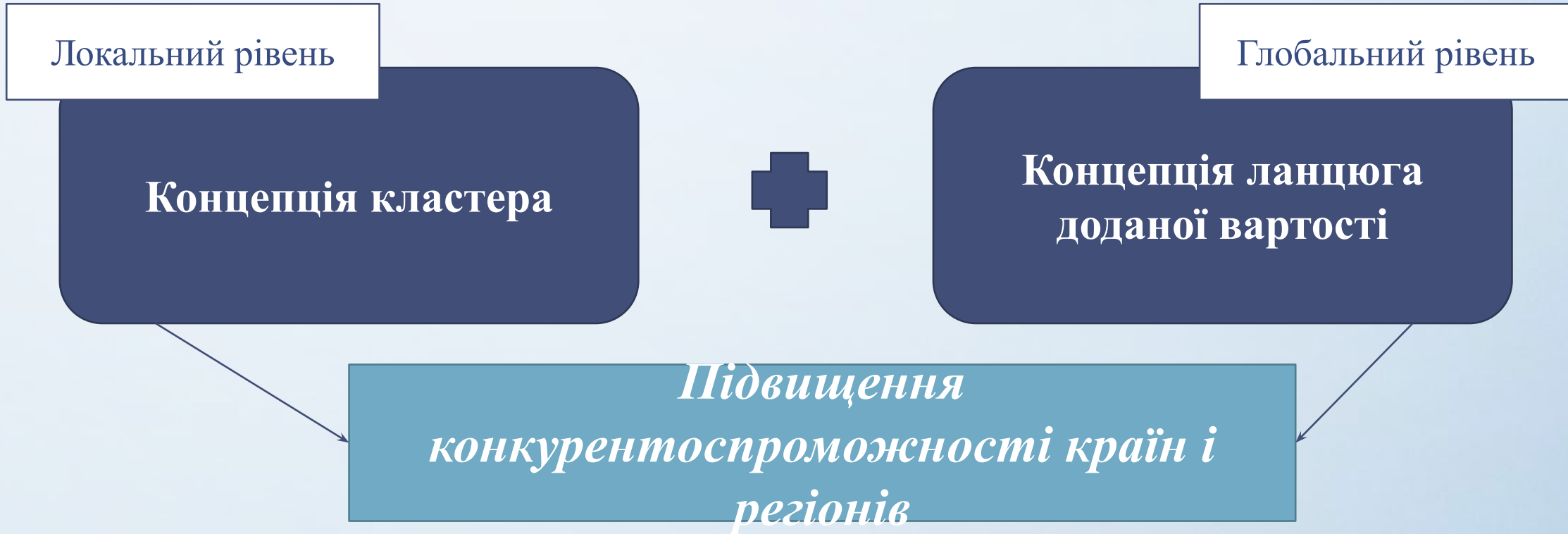
Організація управління ЛНВ

- Законодавче управління
- Контролююче управління
- Виконавче управління

Систематична ефективність

- Увага переноситься з точкової на системну ефективність ланцюга

Концепція взаємодіяльності доданої вартості і кластера Дж. Хамфрі і Х.Шмітца



Кластери складаються з підприємств, що спеціалізуються в певному секторі економіки і географічно локалізовані. В економічній системі кластерне об'єднання виконує таку задачу: сильні підприємства підтягують за собою дрібні.

Контракти взаємостантартів доданої вартості і кластера Дж. Хамфрі і Х.Шмітца

4 типи взаємодії

Можливість включення кластерів в ЛДВ

1

«На відстані витягнутої руки»: покупець і виробник в ланцюгу не розвивають тісні зв'язки (споживчий ринок)

No

2

Мережеві взаємовідносини: фірми розвивають більш тісні зв'язки, засновані на інформаційних потоках (взаємовигідність відносин)

Yes

3

Квазі-ієрархічні взаємовідносини: одна з фірм отримує значний контроль за всім ЛДВ, визначаючи як стандарти продукції, так і виробничі процеси, і процес контролю за виробництвом

Yes

4

Ієрархічні взаємовідносини: виникнення прямого контролю однієї з головних фірм покупців виробничих процесів в ЛДВ шляхом покупки компаній виробників проміжних продуктів

Yes

Концепція техніко-економічної парадигми К. Фрімена

Техніко-економічна парадигма визначає пріоритетне положення однієї з галузей промисловості у світовій економіці (кожна парадигма переживає фазу становлення, розвитку і занепаду)

Період зміни техніко-економічної парадигми

«Вікно можливостей» для країн, що розвиваються

Можливість відразу перейти на більш високий рівень розвитку

- поява і швидкий ріст нових галузей промисловості;
- доступ до нових факторів виробництва з більш низькими витратами;
- швидке поширення нововведень в світовому господарстві;
- потенціал для перебудови і покращення процесів виробництва у багатьох відсталих галузях промисловості