

*Владислава Шевчук, к.е.н., доц.*

*(доцент каф. «Теоретична та прикладна економіка», Державний університет інфраструктури та технологій)*

*ORCID ID 0000-0001-7121-598X*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ В КЛАСТЕРІ

*Взаємодії всередині кластера різноманітні, складні, а іноді і суперечливі. Взаємодії підприємств та інших організацій в кластері забезпечують синергетичний ефект, на якому заснована конкурентоспроможність як окремих елементів (фірм-учасників і їх продукції), так і кластера в цілому.*

*Стаття присвячена дослідженню теоретичних підходів до визначення економічного змісту кластерної взаємодії підприємств. Виділено особливості, що відрізняють кластерну взаємодію від класичних форм господарської взаємодії. Розглянуто погляди науковців щодо основних форм взаємодії суб'єктів в кластері. Визначено, що серед авторів відсутній єдиний підхід до класифікації форм кластерної взаємодії підприємств та інших організацій.*

*Встановлено, що основну групу учасників кластера утворюють підприємницькі структури, які постійно взаємодіють зі своїми партнерами, споживачами, постачальниками, конкурентами, органами управління та місцевої влади, освітніми установами та іншими організаціями, що входять в зовнішнє підприємницьке середовище. Виходячи з цього, під кластерною взаємодією підприємницьких структур в кластері слід розуміти сукупність ділових контактів, які вони встановлюють з іншими учасниками кластеру і відтворюють в процесі своєї підприємницької діяльності. Зміст кластерної взаємодії обумовлено діловими інтересами різних учасників, які можуть бути взаємними і протилежними, тобто поєднувати різні форми співпраці і конкурентної протидії. Узагальнено різні підходи до класифікації різноманітних форм співробітництва між суб'єктами кластера, згруповано основні форми взаємодії за певними ознаками.*

*Ключові слова:* кластерна взаємодія, форми взаємодії суб'єктів у кластері, класифікація форм кластерної взаємодії.

**Постановка проблеми.** Найрізноманітніші форми взаємодій відіграють ключову роль у зародженні і розвитку кластера. Саме можливість спільного використання багатьма фірмами будь-якого одного або декількох об'єднуючих факторів виробництва часто стає основою зародження кластерів [1].

Вивчаючи погляди різних дослідників на утворення ряду переваг від участі в кластері для фірми, можна зробити висновок, що якість і кількість подібних екстерналій в тому чи іншому кластері безпосередньо визначається різноманітністю і ефективністю взаємин його учасників.

Саме взаємодії забезпечують синергетичний ефект, на якому заснована конкурентоспроможність як окремих елементів (фірм-учасників і їх продукції), так і кластера в цілому. При цьому взаємодії всередині кластера різноманітні, складні, а іноді і суперечливі.

© Шевчук В.О., 2020

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Достатньо праць як зарубіжних, так і українських вчених присвячено вивченню теоретичних та практичних аспектів розвитку взаємодій між підприємствами (організаціями) в різних секторах економіки. Це праці О. Амоші, П. Друкера, О. Карпенко, Р. Коуза, А. Пилипенка, С. Соколенка, Л. Федулової, Й. Шумпетера та інших. Різноманітність форм співробітництва між учасниками кластера досліджувалась такими науковцями, як Н. Алтухова, М. Войнаренко, Л. Калініченко, А. Яковлева-Чернишова.

Аналіз існуючих поглядів і теорій вказує на відсутність єдиного підходу щодо класифікації форм кластерної взаємодії підприємств та інших організацій. Це формує потребу у розвитку теоретико-методологічного фундаменту до систематизації існуючих класифікацій форм кластерної взаємодії.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні теоретичних підходів до визначення економічного змісту кластерної взаємодії підприємств в процесі її розвитку та дослідженні класифікації форм кластерної взаємодії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі, яка досліджує теорію взаємодій, відсутнє однозначне визначення процесу взаємних зв'язків підприємств та інших організацій в межах кластера, але відомо, що підставою таких взаємодій є наявність взаємозв'язків у вигляді спільних проектів взаємодіючих одиниць.

На думку А. Воронова, кластер від формального об'єднання підприємств відрізняється поєднанням вертикальної інтеграції в ланцюжку формування доданої вартості з горизонтальною інтеграцією інфраструктурного забезпечення учасників кластеру послугами та спеціалізованими ресурсами [2, С. 37-43]. Кластерна взаємодія відрізняється від взаємодії підприємств кооперативного виду відсутністю зв'язків, які базуються на перехресній участі підприємств в капіталі один одного, майнових зв'язків, а також відсутністю контролю зі сторони головних компаній за діяльністю інших (на відміну від холдингів, трестів, концернів), що дозволяє гнучко реагувати на зміни ринкового середовища.

Передумовами виникнення кластерної взаємодії є:

- орієнтація на діяльність в громадських інтересах або в інтересах учасників кластеру;
- функціонування в спільному місцевому або регіональному середовищі;
- особисті ділові контакти.

Європейський аналітик Т. Фідлер розглядає взаємодію підприємств в умовах кластера як «впорядкований постійний вплив, що забезпечує довготривалу передачу потоку ресурсів між організаціями для досягнення цілей, а у випадку їх самостійної реалізації – потребують залучення значно більших ресурсів і можливостей, причому самостійна реалізація поставлених цілей не завжди може бути досяжною» [3, С. 410-411].

Б. Качмарек розглядає взаємодію підприємств-учасників кластера у двох аспектах: в загальному («внести свій вклад в щось», «працювати з кимось») і в організаційно-економічному – різного роду відносини між окремими суб'єктами чи соціальними групами, які прагнуть одночасно до реалізації спільної мети або забезпечують взаємне досягнення розбіжних цілей [4, С. 29].

Організаційно-економічна взаємодія підприємств у кластері, на думку Г. Ягоди, призводить до більш швидкого темпу їх розвитку [5, С. 199]. Вона пов'язана з включенням підприємств до різного типу не випадкових зв'язків, які відрізняються від звичайних ринкових відносин. Створення конкурентної переваги, яка базується на основі взаємодії виникає з наявних спільних рис та взаємодоповнення цілей і завдань учасників кластерної взаємодії.

Як економічна категорія кластерна взаємодія є проявом використання комунікаційного потенціалу учасників кластеру і трактується як набір певних функцій, при здійсненні яких учасники кластеру взаємодіють у внутрішньому і зовнішньому середовищі з метою

підвищення як власної конкурентоспроможності, так і партнерів у кластері, створюючи позитивний синергетичний ефект для соціально-економічного розвитку.

На думку Д. Я. Гощинської, ключовою ознакою функціонування кластеру є система формальних і неформальних взаємодій між підприємствами, які конкурують і співпрацюють між собою одночасно у спеціалізованих сферах діяльності та територіально пов'язані тісними інформаційно-комунікаційними зв'язками [6, С. 31]. Таким чином, взаємодії в кластері, які є основним фактором успіху, вимагають уваги як важливий об'єкт управлінського впливу в процесах ініціації створення і розвитку кластерів.

Основну групу учасників кластера утворюють підприємницькі структури, які постійно взаємодіють зі своїми партнерами, споживачами, постачальниками, конкурентами, органами управління та місцевої влади, освітніми установами та іншими організаціями, що входять в зовнішнє підприємницьке середовище. Виходячи з цього, під кластерною взаємодією підприємницьких структур в кластері варто розуміти сукупність ділових контактів, які вони встановлюють з іншими учасниками кластера і відтворюють в процесі своєї підприємницької діяльності.

Зміст кластерної взаємодії обумовлено діловими інтересами різних його учасників, які можуть бути взаємними і протилежними, тобто поєднувати різні форми співпраці і конкурентної протидії.

Кластерна взаємодія, на відміну від класичних форм господарської взаємодії, характеризується такими особливостями [6, С. 34]:

- наявністю одного або декількох великих підприємств, які об'єднують навколо себе малі і середні підприємства у довготермінову господарську, інноваційну та іншу стратегію усієї системи;

- мінімізацію трансакційних витрат завдяки територіальній близькості більшості суб'єктів-учасників кластера;

- стійкістю внутрішньо- та зовнішньокластерних комунікаційних зв'язків між підприємствами-учасниками кластера;

- довгостроковою координацією взаємодії учасників кластера в рамках спеціалізованої виробничої діяльності, впровадження і дифузії інновацій, розробки інтегрованих систем управління, контролю якості;

- орієнтованістю продукції кластерів на експорт або імпортозаміщення.

Основні умови та положення щодо ефективної взаємодії в кластері визначив М. П. Войнаренко, який досліджував і розвинув теорію кластерної взаємодії. Суть даної концепції полягає у реалізації п'яти необхідних умов – «5 І» для того, щоб кластер функціонував як життєздатна, самодостатня, успішна та ефективна організаційна структура:

- «ініціатива» – наявність спільної ідеї;

- «інтерес» – спільні комерційні та соціальні вигоди;

- «інформація» – поширений обмін відкритою інформацією, знаннями;

- «інтеграція» – використання переваг організаційного ресурсу кластера;

- «інновація» – повинна відповідати стратегії інноваційного розвитку підприємств та регіону [7, С. 346-347].

Як зазначає Л. Л. Калініченко, кластерна взаємодія підприємств з іншими учасниками кластера, в тому числі і з освітніми установами є системою взаємовідносин між учасниками кластера, що реалізується за допомогою різних форм з урахуванням ролі конкретного суб'єкта в економічному процесі. До найбільш поширених форм забезпечення взаємодії учасників в кластері науковець відносить такі: економічну, логістичну, правову, організаційну, інформаційну взаємодію [8] (рис. 1).



Рис. 1. **Форми взаємодії підприємств в кластері за Л. Л. Калініченко**

*Джерело: складено автором на основі [8]*

За трактуванням науковця, характерною рисою кластерної взаємодії є активна неформальна взаємодія між співробітниками конкуруючих підприємств в усіх напрямках підприємницької діяльності і на всіх рівнях управління, яка сприяє постійному обміну інформацією, обміну знань, взаємному збагаченню накопиченим досвідом, активізації інноваційних процесів, пов'язаних з удосконаленням технології послуг, управлінських технологій тощо [8].

На нашу думку, найбільш повною є класифікація форм взаємодії підприємств у кластері, наведена А. Ю. Яковлевою-Чернишевою. Науковець у своїх дослідженнях вказує, що форми співпраці між взаємодіючими підприємницькими структурами в кластері можна класифікувати за низкою таких ознак [9]:

1. Галузева приналежність учасників: внутрішньогалузева і міжгалузева взаємодія.
2. Види співробітництва: формальна взаємодія на договірній основі, кооперація, інтеграція.
3. Напрями взаємодії: вертикальна, горизонтальна, змішана.
4. Масштаб учасників: великі, середні та малі організації.

5. Щільність взаємозв'язків: самостійні і родинні підприємницькі структури.
6. Стійкість взаємозв'язків: стабільна і нестійка взаємодія.
7. Функціональні сфери взаємодії: технологічний процес надання послуг, маркетинг, фінанси, управління та ін.
8. Типи взаємодії: технологічна, фінансово-економічна, юридична, організаційна (адміністративна).
9. Кількість учасників і взаємозв'язків між ними: двосторонні або множинні зв'язки між учасниками.
10. Моделі взаємодії: франчайзинг, аутсорсинг, стратегічний альянс.
11. Суб'єкти взаємодії: постачальник-покупець; кредитор-позичальник; засновник-заснована структура.

Насамперед, форми кластерних взаємодій між підприємницькими структурами в кластері можуть бути проаналізовані з точки зору галузевої приналежності учасників. Цей критерій дозволяє розділити форми взаємодії на міжгалузеві і внутрішньогалузеві. У межах однієї галузі або міжгалузевої взаємодії в кластері можна виділити такі види співпраці:

- ✓ формальна взаємодія між учасниками на договірній основі;
- ✓ кооперація, що включає тимчасові угоди про об'єднання фінансових, трудових ресурсів з метою реалізації будь-якого проекту (наприклад, створення навчальних центрів підвищення кваліфікації кадрів на базі організацій), домовленості про узгоджені маркетингової політики на ринку послуг та ін.;
- ✓ інтеграція, пов'язана з об'єднанням підприємницької діяльності учасників.

За ознакою напрямів взаємодії можна виділити вертикальні, горизонтальні і змішані форми співпраці.

Основною ознакою вертикальних форм співпраці в кластері є тісні технологічні або постачальницько-збутові зв'язки між учасниками. За допомогою вертикальних форм співпраці учасники кластера прагнуть знизити витрати, пов'язані з наданням послуг, трансакційні витрати, підвищити якість обслуговування споживачів.

Основною ознакою горизонтального співробітництва є економічна рівноправність учасників кластера, які, як правило, належать до однієї галузі, юридично самостійні, близькі за масштабами діяльності і підтримують один одного. Це досить гнучка модель, що впливає на результати підприємницької діяльності і систему управління організацій, які входять до неї. Учасники на взаємовигідних умовах координують свої дії, залучають нових партнерів і конкурують між собою. Варіантами горизонтального виду співпраці є укладання договорів про спільну діяльність, створення некомерційних об'єднань підприємницьких структур.

За масштабом учасники кластерної взаємодії в кластері поділяються на великі, середні та малі організації. Основу кластера складають, в основному, великі і середні організації, навколо яких вибудовуються допоміжні підприємницькі структури і організації-контрагенти, в тому числі значна кількість малих підприємств.

Характеризуючи стійкість взаємозв'язків між підприємницькими структурами, варто зазначити, що найбільш нестабільну форму взаємодії являють собою горизонтальні форми співпраці. Найчастіше вони засновані на об'єднанні капіталів, ключових компетенцій та інших можливостей підприємницьких структур для реалізації будь-якого проекту. Організовані таким чином форми співпраці мають тенденцію до розпаду в міру досягнення єдиної мети взаємодіючих організацій.

Класифікація форм взаємозв'язку між підприємницькими структурами в кластері залежно від функціональних сфер і типів взаємодії передбачає виділення таких видів зв'язків: технологічні, організаційні, фінансово-економічні, юридичні, соціально-психологічні та ін.

Технологічні зв'язки, як правило, характеризуються взаємодією організацій з допоміжними підприємницькими структурами, що забезпечують здійснення тих чи інших стадій технологічного процесу.

Організаційні зв'язки обумовлені особливостями взаємодії підприємницьких структур з підрозділами в організаційній структурі організацій.

Економічні зв'язки визначаються рухом фінансових ресурсів і економічною взаємозалежністю між підприємницькими структурами, заснованою на умовах укладених договорів.

Юридичні зв'язки забезпечуються відповідними документами, що підтверджують наміри учасників кластера про ведення спільної діяльності, договірними відносинами, які їх пов'язують, тощо.

Соціально-психологічні зв'язки пояснюються наявністю неформальних контактів між керівництвом, співробітниками взаємодіючих підприємницьких структур.

Класифікація форм взаємодії за кількістю учасників і взаємозв'язків між ними означає, що учасники кластера можуть взаємодіяти з однією підприємницькою структурою з наявністю простих двосторонніх зв'язків або перебувати в складній системі взаємозв'язків з безліччю організацій різної величини.

За моделлю взаємодії підприємницьких структур в кластері виділяють такі форми, як франчайзинг, аутсорсинг і стратегічний альянс. За умов існування франчайзингу велика організація, яка володіє брендом, надає ліцензію на здійснення підприємницької діяльності під її маркою структурам, що функціонують в кластері. Франчайзинг об'єднує в собі переваги великих міжнародних організацій (економія на управлінських витратах, рекламі, витратах на впровадження нових технологій і видів послуг, навчанні персоналу) і локального підприємництва (наявність локальних контактів, знання місцевої специфіки).

Нині все більшого поширення набуває така модель взаємодії в кластері, як аутсорсинг (від англ. «outsourcing» означає «використання чужого ресурсу») – виконання робіт або надання послуг «під ключ», передача однією компанією на підставі договору певних бізнес-процесів або непрофільних функцій на обслуговування іншій компанії (аутсорсеру). Договори аутсорсингу, як правило, є основою довгострокового співробітництва, орієнтованого на створення і підтримання партнерських відносин, заснованих не тільки на юридичному оформленні наявних домовленостей, а й на зв'язках неформального характеру між основними і допоміжними організаціями [10].

Серед найбільш прогресивних форм кластерної взаємодії, перспективних для розвитку кластера, варто виділити стратегічні альянси, які є ключовим фактором стратегії забезпечення конкурентних переваг учасниками кластерної взаємодії. Як правило, стратегічні альянси є взаємодією двох або більше конкуруючих підприємницьких структур, які об'єднують свої ресурси і компетенції з метою реалізації інноваційного або інвестиційного проекту. Така форма співпраці побудована на контрактних взаємовідносинах між існуючими або потенційними конкурентами, які укладаються з метою реалізації конкретних стратегічних цілей. В рамках таких альянсів підприємницькі структури зберігають відносини суперництва, поряд із співпрацею, адже учасники зберігають незалежність.

Можна виділити такі фактори, що сприяють формуванню стратегічних альянсів в кластері:

– доступ до нових сегментів попиту, нових ринків збуту (зниження трансакційних витрат, пов'язаних з отриманням необхідної інформації про нові ринки збуту, веденням рекламної кампанії, можливість більш швидкого, ніж за межами стратегічного альянсу, проникнення на більш вигідних умовах тощо);

– доступ до необхідних для розвитку ресурсів і підвищення ефективності їх використання (підвищення ефективності діяльності підприємницької структури за рахунок залучення партнерів з метою впровадження нової технології обслуговування, модернізації матеріально-технічної бази та ін.);

– нарощування інтелектуального потенціалу персоналу, отримання знань, необхідних для збереження і зміцнення позицій в конкурентній боротьбі (наприклад, на основі укладення довгострокових договорів з установами освіти, що дозволяє, з одного боку, проводити підвищення кваліфікації та поповнення кадрового складу, а з іншого боку, підвищувати якість навчання фахівців за рахунок стажування на базі підприємницьких структур).

На основі функціонального підходу управління бізнес процесами в кластері розрізняють такі бізнес-моделі: франчайзинг, аутсорсинг, аутстафінг, модель продуктової компанії. Бачимо, до такої класифікації взаємодій включені ще аутстафінг і продуктова компанія, але не враховані стратегічні альянси.

Термін «аутстафінг» (від англ. «outstaffing» означає «позаштатний») законодавчо не визначено, проте на практиці він означає, що компанія-виконавець надає своїх кваліфікованих співробітників у тимчасове користування компанії-замовнику для виконання певної роботи (надання послуг). Інакше кажучи, це переведення частини працівників зі штату однієї компанії (аутстафера) в штат іншої організації. У такому випадку працівники працевлаштовані в одній, як правило в закордонній компанії (аутстафера), але фактично працюють в іншій (українській) компанії, де вони мають свої робочі місця і посадові інструкції [10].

Бізнес-модель продуктової компанії використовують ті підприємства, які добре знають потреби ринку і спроможні задовольнити їх своїм кінцевим продуктом.

Форми кластерної взаємодії, як зазначає А. Ю. Яковлева-Чернышева, визначаються також суб'єктами, які беруть участь в ньому. Найбільш поширеними формами є відносини між постачальниками і покупцями, кредиторами і позичальниками, конкуруючими організаціями, засновниками та заснованими підприємницькими структурами [9].

За ступенем формалізації виділяють формальні і неформальні взаємодії. Зокрема, найчастіше вказується, що саме активна неформальна взаємодія є характерною рисою кластерної взаємодії, адже вона сприяє обміну знань і інформації між співробітниками конкуруючих підприємств на всіх рівнях управління, збагаченню накопиченим досвідом тощо.

Узагальнивши різні підходи до класифікації різноманітних форм співробітництва між суб'єктами кластера, ми згрупували основні форми взаємодії за певними ознаками (рис. 2).

Залежно від виду кластера можуть бути різні види взаємодії між його учасниками. Наприклад, в транспортно-логістичному кластері між транспортними підприємствами та освітніми установами взаємодія можлива у вигляді таких форм: фінансово-економічне, організаційне, інформаційно-комунікаційне забезпечення; кооперація в сфері надання освітніх послуг; аутсорсинг; формальна та неформальна взаємодія [11].

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, у взаємодії учасників кластера присутні одночасно взаємність і протилежність їх ділових інтересів і, як наслідок, поєднання конкурентної протидії з різними формами співпраці. Взаємодії в кластері, будучи основним фактором успіху, вимагають подальшої уваги та вивчення як важливий об'єкт управлінського впливу в процесах ініціації створення і розвитку кластерів.

Різнманітність підходів науковців до визначення форм кластерної взаємодії свідчить про постійні зміни у взаємовідносинах в кластері. Тому виникає необхідність у розвитку теоретико-методологічних підходів до систематизації існуючих класифікацій форм кластерної взаємодії.

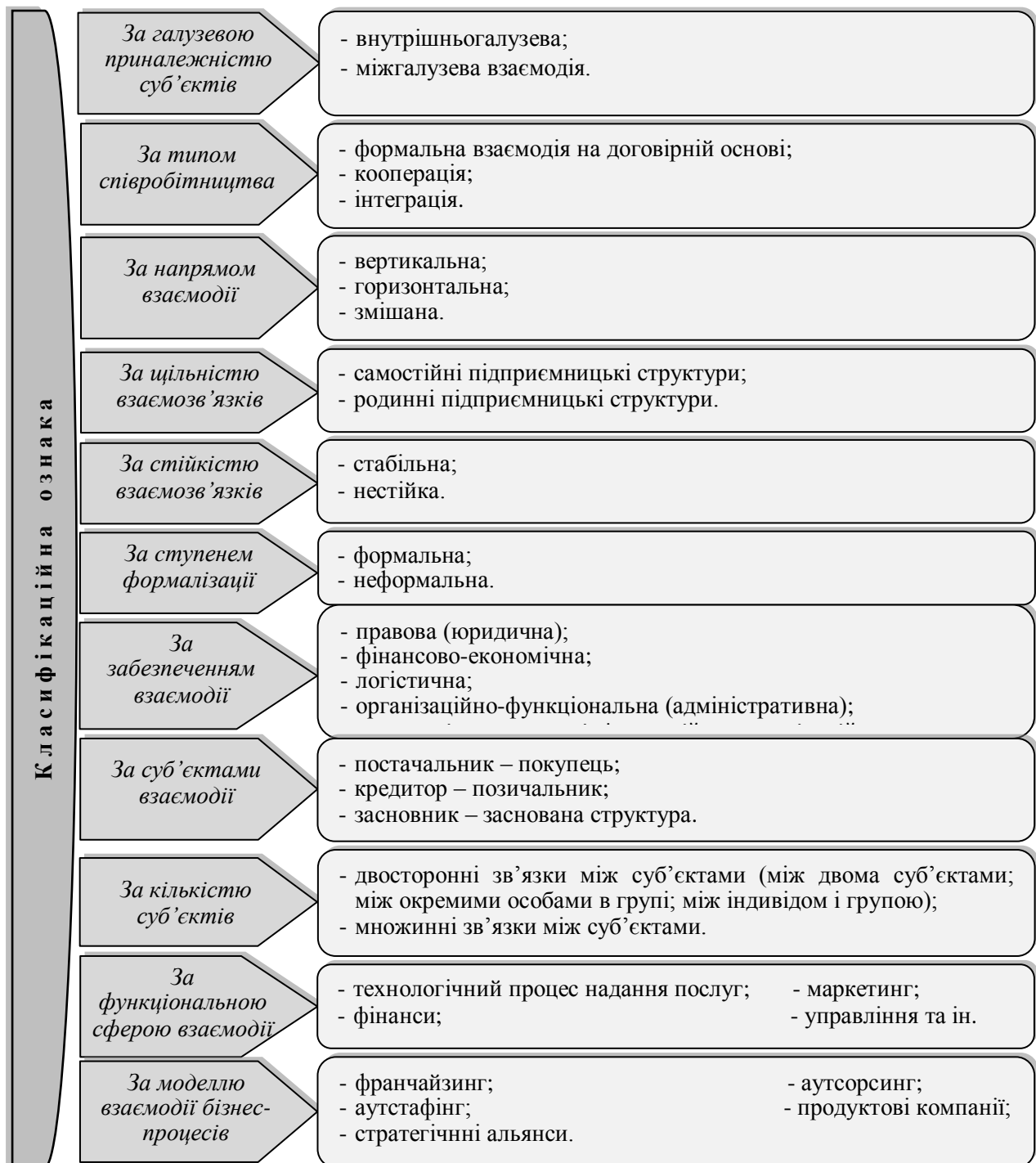


Рис. 2. Класифікація форм взаємодії підприємств в кластері

Джерело: складено і узагальнено автором на основі [6; 7; 8; 9; 10]



## ЛІТЕРАТУРА

1. Кетова Н.П. Территориально-отраслевые кластеры и партнерские сети: новые возможности «вписывания» российских регионов в глобальное рыночное пространство. *Южно-российский форум*. 2011. № 1 (2). С. 12-24.
2. Воронов А. Кластеры – новая форма самоорганизации промышленности в условиях конкуренции. *Маркетинг*. 2002. № 5. С. 37-43.
3. Fiedler Terese, Deegan Craig. Motivations for environmental collaboration within the building and construction industry. *Managerial Auditing Journal*. 2007. Vol. 22. pp. 410-441.
4. Kaczmarek B. Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2000. s. 29.
5. Jagoda H., Jaremczuk K. Formy współdziałania małych przedsiębiorstw. Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne, Państwowa Wyższa Szkoła, Tarnobrzeg, 2006. s. 199.
6. Гошинська Д.Я. Інформаційно-комунікаційне забезпечення кластерної взаємодії підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. Тернопіль, 2016. 231 с.
7. Кластери в економіці України: колективна монографія / За наук. ред. М.П. Войнаренка. Хмельницький: ХНУ, ФОП Мельник А.А., 2014. 1170 с.
8. Калініченко Л.Л. Аспект взаємодії суб'єктів промислового кластеру. *Розвиток методів управління і господарювання на транспорті*. 2011. Вип. 34. С. 126-136.
9. Яковлева-Чернышева А.Ю. Особенности взаимодействия предпринимательских структур в рекреационном кластере. URL: <http://uecs.ru/uecs-25-252010/item/313-2011-03-25-10-00-43> (дата звернення: 10.03.2020).
10. Гошинська Д.Я. Формування комунікаційної стратегії в умовах кластерної взаємодії підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 4 (14). С. 85-91.
11. Ковбатук М.В., Шевчук В.О. Механізм взаємодії транспортних підприємств та освітніх установ в процесі функціонування транспортно-логістичного кластера. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». 2018. Вип. 5 (200). С. 26-32. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/200-5/4>.

## REFERENCES

1. Ketova, N.P. (2011), “Territorial'no-otraslevye klasteri i partnerskie seti: novye vozmozhnosti “vpsyvaniya” rossijskih regionov v global'noe rynochnoe prostranstvo” [Territorial-industrial clusters and partner networks: new opportunities for “integrating” Russian regions into the global market space], *Juzhno-rossijskij forum*, vol. 1 (2), pp. 12-24.
2. Voronov, A. (2002), “Klasteri – novaja forma samoorganizacii promyshlennosti v uslovijah konkurencii” [Clusters – a new form of self-organization of industry in a competitive environment], *Marketing*, vol. 5, pp. 37-43.
3. Fiedler Terese and Deegan Craig (2007), Motivations for environmental collaboration within the building and construction industry, *Managerial Auditing Journal*, vol. 22, pp. 410-441.
4. Kaczmarek, B. (2000), *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 29.
5. Jagoda, H. and Jaremczuk, K. (2006), *Formy współdziałania małych przedsiębiorstw. Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, Państwowa Wyższa Szkoła, Tarnobrzeg, s. 199.
6. Ghoshhynsjka, D.Ja. (2016), “Informacijno-komunikacijne zabezpečennja klasternoji vzajemodiji pidpryjemstv” [Information and communication support for cluster interaction between enterprises]: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Ternopil'skij nacional'nyj tehničnij universytet imeni Ivana Pul'juja, Ternopil, 231 p.
7. Vojnarenko, M.P. (2014), “Klasteri v ekonomici Ukrajinij” [Clusters in the economy of Ukraine], *Khmel'nyckij, KhNU, FOP Mel'nyk A.A.*, 1170 p.
8. Kalinichenko, L.L. (2011), “Aspekt vzajemodiji sub'ektiv promyslovogho klasteru” [Aspect of interaction of subjects of industrial cluster], *Rozvytok metodiv upravlinnja i goshodarjvannja na transporti*, no. 34, pp. 126-136
9. Jakovleva-Chernysheva, A.Ju. (2020), “Osobennosti vzaimodejstvija predprinimatel'skih struktur v rekreacionnom klasterе” [Features of the interaction of business structures in a recreational cluster], available at: <http://uecs.ru/uecs-25-252010/item/313-2011-03-25-10-00-43> (Accessed 10 March 2020).

10. Ghoshhyns'ka, D.Ja. (2015), "Formuvannja komunikacijnoji strateghiji v umovakh klasternoji vzajemodiji pidprijemstv" [Formation of communication strategy in the conditions of cluster interaction of enterprises], *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, vol. 4 (14), pp. 85-91.

11. Kovbatiuk, M.V., Shevchuk, V.O. (2018), "Mekhanizm vzaiemodii transportnykh pidprijemstv ta osvitynykh ustanov v protsesi funkcionuvannia transportno-lohistychnoho klastera" [Cooperation mechanism between transport enterprises and higher education institutes in transport and logistics cluster], *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, vol. 5 (200), pp. 26-32. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/200-5/4>.

**Владислава Шевчук, к.э.н., доц.**

**(доцент каф. «Теоретическая и прикладная экономика», Государственный университет инфраструктуры и технологий)**

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ В КЛАСТЕРЕ

*Самые разнообразные формы взаимодействия играют ключевую роль в формировании и развитии кластера. Взаимодействия предприятий и других организаций в кластере обеспечивают синергетический эффект, на котором основана конкурентоспособность как отдельных элементов (фирм-участников и их продукции), так и кластера в целом. Взаимодействия внутри кластера разнообразны, сложны, а иногда и противоречивы.*

*Статья посвящена исследованию теоретических подходов к определению экономического содержания кластерного взаимодействия предприятий. Выделены особенности, отличающие кластерное взаимодействие от классических форм хозяйственного взаимодействия. Рассмотрены взгляды ученых на основные формы взаимодействия субъектов в кластере. Определено, что среди авторов отсутствует единый подход к классификации форм кластерного взаимодействия предприятий и других организаций. Отмечено, что основную группу участников кластера образуют предпринимательские структуры, которые постоянно взаимодействуют со своими партнерами, потребителями, поставщиками, конкурентами, органами управления и местной власти, образовательными учреждениями и другими организациями, входящими во внешнюю предпринимательскую среду. Исходя из этого, под кластерным взаимодействием предпринимательских структур в кластере следует понимать совокупность деловых контактов, которые они устанавливают с другими участниками кластера и воспроизводят в процессе своей предпринимательской деятельности. Содержание кластерного взаимодействия обусловлено деловыми интересами различных участников, которые могут быть взаимными и противоположными, то есть сочетать различные формы сотрудничества и конкурентного противодействия.*

*Обобщенно разные подходы к классификации различных форм сотрудничества между субъектами кластера, сгруппированы основные формы взаимодействия по определенным признакам. В частности определены основные формы взаимодействия по следующим признакам: отраслевой принадлежности субъектов, типу сотрудничества, направлением взаимодействия, плотностью взаимосвязей, устойчивостью взаимосвязей, степенью формализации, обеспечением взаимодействия, субъектами взаимодействия, количеством субъектов, функциональной сферой взаимодействия, моделью взаимодействия бизнес-процессов.*

**Ключевые слова:** кластерное взаимодействие, формы взаимодействия субъектов в кластере, классификация форм кластерного взаимодействия.

*Vladyslava Shevchuk, Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor  
(Associate Professor of Department of Theoretical and Applied Economics, State University of  
Infrastructure and Technologies)*

### **THEORETICAL BASIS OF INTERACTION OF SUBJECTS IN THE CLUSTER**

*The most diverse forms of interaction play a key role in the formation and development of a cluster. The interaction of enterprises and other organizations in the cluster provides a synergistic effect, as a result of which the compatibility of all individual elements (participating companies and their products) is ensured. Interactions within a cluster are diverse, complex, and sometimes contradictory.*

*The article is devoted to the study of theoretical approaches to determining the economic content of cluster interaction of enterprises. The features distinguishing cluster interaction from the classical forms of economic interaction are highlighted. The views of scientists on the main forms of interaction of subjects in a cluster are considered. It is determined that among the authors there is no single approach to the classification of forms of cluster interaction between enterprises and other organizations. It was noted that the main group of cluster members is constituted by entrepreneurial structures that constantly interact with their partners, consumers, suppliers, competitors, government and local authorities, educational institutions and other organizations that are part of the external business environment. Based on this, the cluster interaction of business entities in a cluster should be understood as the totality of business contacts that they establish with other members of the cluster and reproduce in the process of their entrepreneurial activity. The content of cluster interaction is determined by the business interests of various participants, which can be mutual and opposite, that is, combine different forms of cooperation and competitive opposition.*

*Generally different approaches to the classification of various forms of cooperation between the subjects of the cluster, grouped the main forms of interaction on certain grounds. In particular, the main forms of interaction were identified according to the following criteria: industry affiliation of subjects, type of cooperation, direction of interaction, density of interconnections, stability of interconnections, degree of formalization, ensuring interaction, subjects of interaction, number of subjects, functional sphere of interaction, and model of interaction of business processes.*

*Keywords: cluster interaction, forms of interaction of subjects in a cluster, classification of forms of cluster interaction.*