

Список використаних джерел

- 1 Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2010. – 308 с.
2. Кибанов А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Система управления персоналом : учебн.-практич. пособ. / А. Я. Кибанов. – М. : Про-спект, 2012. – 64 с.
3. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами: навч. посібн. / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2008. – 224 с.
- 4 Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко. – Х. : ХГЭУ, 2002. – 252 с.
5. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, т. 1 – С. 23-27.
6. Ештокин М. В. Формирование и развитие организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами в регионе / М. В. Ештокин // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2011. – Вып. 3 – С. 31-34

References

1. Krushel'nyts'ka, O.V., Mel'nychuk, D.P. (2010). Upravlinnya personalom [Personnel management]. (2rd ed.) [Manual]. Kyiv: Condor, 308 p. [in Ukrainian].

2. Kybanov, A. YA. (2012). Upravlenye personalom: teoriya y praktyka. Sistema upravleniya personalom [Management: Theory and Practice. System management personnel]. Moscow: Pro- bake. [in Russian].
3. Osovs'ka, H. V., Krushel'nyts'ka, O. V. (2008). Upravlinnya trudovymy resursamy [Human Resource Management]. Kyiv: Condor, 224 p. [in Ukrainian].
4. Ponomarenko, V. S. (2002) Mekhanyzm upravleniya predpriyatyem: stratedychesky aspekt [Mechanism of enterprise management: stratedychesky aspekt]. Kharkiv: KHNHEU. [in Ukrainian].
5. Donchenko, T. V. (2010) Teoretychni osnovy formuvannya mekhanizmu upravlinnya finansovoyu stiykisty pidpryyemstva [Theoretical Foundations of management mechanism of financial stability of enterprise]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu – Herald of Khmelnytsky National University, 1, 1, 23-27. [in Ukrainian].
6. Yeshtokin, M. V. (2011). Formirovaniye i razvitiye organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya trudovymi resursami v regione [Formation and development of organizational and economic mechanism of management of human resources in the region]. Vestnik Udmurtskogo universiteta. Ekonomika i pravo – Bulletin of Udmurt University. Economics and Law, 3, 31-34. [in Russian].

УДК [338.45] (477)

І. Я. Ткачук

кандидат економічних наук,

асистент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

ВЕСІЛЬНИЙ КЛАСТЕР В МІСТІ ЧЕРНІВЦІ: НАЯВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ

У статті розглянуто передумови створення весільного кластеру в м. Чернівці, визначено основні проблеми, що виникають при його створенні на етапах заснування кластеру (недовіра між партнерами стосовно управління та розпорядження фінансовими ресурсами; відсутність фінансової відповідальності стосовно напрямів використання коштів; відсутність розуміння відносних переваг і недоліків співпраці; відсутність зрозумілої державної політики і принципів діяльності; незадовільний рівень комунікації між потенційними учасниками кластеру, а також між партнерами та владою) та його існування (конфлікти з приводу майнових інтересів владних структур; несумісні методи роботи міста і кластеру; суперечливі цілі діяльності; обмеженість технічних засобів для боротьби зі складними проблемами; обмежене бачення стратегічного розвитку; недостатність управлінських та організаційних можливостей). Обґрунтовано вигоди від об'єднання представників весільного та суміжного бізнесу в м. Чернівці в межах кластеру, які отримують самі представники весільного бізнесу, держава (місто), населення.

Ключові слова: *весільний бізнес, кластер, громадська організація, етапи створення кластеру.*

Tkachuk I. CHERNIVTSI WEDDING CLUSTER: PROBLEMS OF IMPLEMENTATION AND BENEFITS FROM EXISTENCE

The article deals with the prerequisites of wedding Cluster in. Chernivtsi, the main problems arise when it is created in stages establishing cluster (distrust between partners regarding the management and disposal of financial resources, lack of financial responsibility regarding uses of funds, lack of understanding of the relative strengths and weaknesses cooperation, lack of clear state policy and principles of, the poor level of communication between potential participants in the cluster, and between partners and the government) and its existence (conflicts over property interests of power structures, incompatible methods of the town and the cluster, conflicting objectives of, the limited technical means for controlling complex problems, limited vision of strategic development, lack of managerial and organizational capabilities). Proved the benefits of union representatives and wedding adjacent business in the city. Chernovtsy within the cluster that receive most wedding business representatives, state (city) population.

Keywords: *wedding business, cluster, NGO, stages of the cluster.*

Чернівці є містом, що давно відоме в Україні та у країнах близького зарубіжжя своїм весільним потенціалом [1]. Весільний бізнес у місті представлений не лише чисельними виробниками весільних суконь та костюмів, але й широким спектром весільних послуг: від ресторанів та ведучих до розважальних шоу та весільного транспорту [2].

Однак особливості ринкової кон'юнктури у м. Чернівці не сприяють здешевленню весільних товарів і послуг: низка об'єктивних та суб'єктивних причин (як-от висока собівартість матеріалів для виробництва та вибагливий покупець) дозволяють виробникам товарів та послуг «тримати» ціни вищими за середні по Україні. Така ситуація поступово почала призводити до виникнення ризику втрати першості на ринку весільних товарів і послуг в Україні, адже за важких економічних умов середньостатистичний покупець намагається мінімізувати свої витрати при плануванні весілля.

У таких умовах для виробників весільних товарів і послуг важливо об'єднатися заради єдиної мети: втримання першості на ринку та забезпечення можливості зростання на близьку перспективу. Найоптимальнішим варіантом об'єднання для представників весільного бізнесу в м. Чернівцях є створення весільного кластеру. Такий підхід дозволить подолати спільні для всіх суб'єктів галузі проблеми, одночасно зберігши особисту незалежність ведення бізнесу (в українській практиці координаторами кластерів виступають громадські організації).

Проблемам кластеризації економіки було присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Так проблеми започаткування та існування кластерів розглядалися у працях Алишевої Н., М. Войнаренка, Гайворонської Ю., Ковалевої Ю., Кропельницької С., Мікули Н., Ніколаєнко С., Петруняк А., Портера М., Соколенка С. та ін. Проводились дискусії щодо можливості реформування національної економіки у напрямку кластеризації вітчизняними соціологами та політологами. Однак, не зважаючи на значний науковий дискурс, питанню заснування весільного кластеру у м. Чернівці не приділялося належної уваги.

Метою роботи є виділення передумов для створення весільного кластеру в м. Чернівцях, виявлення основних проблем, пов'язаних із його

заснуванням, та окреслення основних переваг його існування.

У сучасних умовах функціонування національних економік, які характеризуються швидкими змінами соціально-економічного середовища, якісно новим методом організації та управління цілих галузей економіки у різних державах стала кластеризація.

Відповідно до класичного визначення М. Портера, «кластери – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та асоційованих установ в окремій галузі, що пов'язані спільними технологіями та навичками. Вони звичайно існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними. Кластери звичайно розміщуються в регіонах, а іноді - в окремому місті» [3]. Під кластером також розуміють «територіально-галузеве партнерство підприємств і організацій, засноване на інноваційній програмі впровадження передових виробничих, інжинірингових і управлінських технологій з метою підвищення конкурентоспроможності учасників кластерів» [4, с.192].

Яскравими прикладами успішних кластерів у світі та Україні є «Кремнієва долина» (Каліфорнія, США), «Пластикова долина» (м. Тарнув, Польща), Массачусетський мультимедійний кластер, Каліфорнійський кластер із виготовлення вина; італійський взуттєвий кластер; «Даєдук» (Південна Корея), «Софія і Гренобль» (Франція), «Лубен» (Бельгія) [5, с. 219]; будівельний кластер «Поділля-І» в; Хмельницьку; ІТ-кластер м. Львова тощо [6].

Передумовами до створення будь-якого кластеру є сукупність певних характеристик, які сприяють його організації на певній території. До них відносять: близькість до ринків; наявність спеціалізованої робочої сили; наявність постачальників капіталу й устаткування; наявність спеціфічних природних ресурсів; наявність підприємств, орієнтованих на підвищення ефективності за рахунок збільшення масштабів виробництва; наявність ефективної інфраструктури, існуюча підприємницька інфраструктура; спільна науково-дослідна, частково управлінська основа [7, с. 16].

Аналіз наявності основних передумов для створення весільного кластеру в м. Чернівці подано у табл.1.

Таблиця 1.

Основні передумови до створення весільного кластеру в м. Чернівці

№ п/п	Передумова	Стан в м.Чернівці
1	2	3
1.	Близькість до ринків збуту	Чернівці є обласним центром Чернівецької області, яка межує з Івано-Франківською, Тернопільською, Хмельницькою, Вінницькою областями та має спільні кордони з Румунією та Молдовою, а отже, дозволяє весільному бізнесу не лише розширювати внутрішній (у межах держави), але й виходити на зовнішній ринок збуту
2.	Наявність спеціалізованої робочої сили	Весільний бізнес м. Чернівців об'єднує велику кількість професіоналів у своїй галузі: від майстрів з пошиття одягу до високопрофесійних ведучих, фотографів, розпорядників, рестораторів, декораторів тощо. Розвитку ринку робочої сили цієї сфери значно сприяє наявність мережі фахових навчальних закладів. Такими базовими навчальними закладами є Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Чернівецький коледж дизайну та економіки, Вище професійне училище №3, Вище професійне художнє училище №5. Наявна також широка мережа приватних закладів, що на основі практичних занять пропонують прискорений курс навчання, а також громадські організації, що об'єднують однодумців і сприяють поширенню досвіду та технологій.

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

1	2	3
3.	Наявність постачальників капіталу й устаткування	Весільна індустрія вимагає обладнання та устаткування, яке є у вільному доступі в Україні та безпосередньо в м. Чернівцях.
4.	Наявність специфічних природних ресурсів	Специфіка створення весільного кластеру м. Чернівці є такою, що не вимагає залучення особливих природних ресурсів до процесу виробництва весільних товарів та послуг. Проте на перспективу розвитку весільного туризму в м. Чернівці може бути використане зручне географічне розміщення міста, а також унікальне поєднання архітектурної та історичної спадщини (у тому числі колишня Резиденція митрополитів Буковини і Далматії, що входить до об'єктів Світової спадщини ЮНЕСКО, та велика кількість архітектурних шедеврів Австрійської доби).
5.	Наявність підприємств, орієнтованих на підвищення ефективності за рахунок збільшення масштабів виробництва.	Серед виробників весільного вбрання (які є основними суб'єктами весільного бізнесу в м. Чернівці) є такі, які постійно проводять діяльність з оновлення технологій та устаткування з метою збільшення ефективності діяльності, і готові й надалі рухатись в обраному напрямі. Ринок весільних суконь в м. Чернівці об'єднує кілька десятків виробників весільного вбрання (більш як 30 з них функціонують офіційно). На етапі попередніх переговорів, що велися представниками міської влади з цими виробниками, більшістю з них було виявлено згоду та бажання співпрацювати з метою розвитку весільного бізнесу міста. Варто зауважити, що ініціативу співпраці з метою розвитку весільного бізнесу підтримали не лише «початківці», але й добре відомі в Україні та закордоном фірми (Natalia Tausher, Авторська майстерня Людмили Петровської, Innocentia та інші), які увійшли до ініціативної групи зі створення кластеру.
6.	Наявність ефективної інфраструктури, існуюча підприємницька інфраструктура	Інфраструктура м. Чернівці, а особливо транспортна, знаходиться на досить низькому рівні, проте варто сподіватися, що за період часу, який є необхідним для налагодження діяльності весільного кластеру в м. Чернівцях, ситуація дещо зміниться.
7.	Спільна науково-дослідна основа. Кадрове забезпечення управлінської складової.	У м. Чернівці функціонує велика кількість різних за розміром, рівнем акредитації, напрямом спеціалізації тощо освітніх та науково-дослідних закладів, в тому числі й тих, які здійснюють професійну підготовку менеджерів, управлінців (найбільшими такими закладами є Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, ПВНЗ «Буковинський університет»), потенціал яких є достатнім для заснування та успішної діяльності весільного кластеру.

Окрім передумов, вказаних у табл. 1, варто враховувати велику кількість потенційних членів кластеру, а саме суб'єктів, що функціонують у галузі весільного бізнесу (рис. 1).



Рис. 1. Основні суб'єкти, що потенційно можуть утворити весільний кластер

*Опрацьовано автором на підставі даних Весільного порталу Best Wedding та офіційного порталу Чернівецької міської ради [8; 9].

Як бачимо з табл. 1, існують практично всі формальні передумови до створення та результативного існування весільного кластеру в м. Чернівцях, яке було визначено одним із пріоритетних напрямів розвитку міста на круглому столі «Чернівці – весільна столиця України», що проводився з ініціативи міської влади в червні 2016 р. [1]. Однак певна група представників весільного бізнесу зустріли таку ідею досить вороже, в основному через недовіру до безкорисливих мотивів влади. Існують й інші перешкоди до започаткування весільного

кластеру в м. Чернівці як на стадії заснування, так й існування кластеру (рис. 2.).

Як бачимо з рис. 2., в основному проблеми започаткування весільного кластеру пов'язані із нерозумінням сутності поняття «кластер», а також з труднощами внутрішнього психологічного перелаштування відносин представників весільного бізнесу, що повинні ґрунтуватись на умовах співпраці з одночасною конкуренцією (незалежні представники аналогічного бізнесу конкурують між собою за долю ринку, однак об'єднують власні зусилля для реалізації конкретних проектів, передбачених політикою кластеру).

Розглянемо зазначені

проблеми детальніше.

Однією з перших перешкод, що виникають на етапі створення кластеру, є недовіра між партнерами стосовно управління та розпорядження фінансовими ресурсами. Ця проблема може мати різний рівень вагомості залежно від того, хто є ініціатором створення кластеру: якщо ініціатива йде «знизу», тобто за усвідомлення створення кластеру безпосередньо представниками бізнесу, то значимість цієї перешкоди буде меншою, оскільки, зазвичай, питання управління фінансовими ресурсами так чи інакше окреслюється ще на етапі формування ініціативної групи; у випадку походження ініціативи «згори», тобто від представників влади, бізнес «раптово» ознайомлюється з ідеєю формування

кластеру, а тому й вагомість цієї перешкоди буде вищою. Однак, в будь-якому випадку варто розуміти, що кластер створюється як добровільне об'єднання незалежно функціонуючих учасників/суб'єктів, спільна діяльність яких координується зазвичай громадською організацією, а, отже, управління та розпорядження коштами здійснюється лише щодо реалізації спільних проектів за рішенням всіх учасників кластеру відповідно до опрацьованої стратегії розвитку кластеру.

неоднозначним трактуванням однієї і тієї ж ситуації, поглиблення асиметричності інформації, внаслідок чого весь проект може зазнати невдачі. Тому важливо створювати правила комунікації ще на етапі подання ініціативи про започаткування проекту.

Відсутність статистичної інформації стосовно кількості та форми господарювання суб'єктів, зайнятих у виробництві весільних товарів та наданні весільних послуг, суттєво утруднює здійснення наукового обґрунтування необхідності та шляхів

створення весільного кластеру в м. Чернівці. Створення кластеру може бути причиною до започаткування процедури збору інформації стосовно представників весільного бізнесу, адже така інформація є необхідною і на етапі існування кластеру, наприклад, для аргументування проведення міжнародних та національних виставкових заходів в м. Чернівці та в процесі просування туристичного бренду «На весілля в Чернівці».

Конфлікти з приводу майнових інтересів владних структур. Якщо місцева влада підтримує створення кластеру, то, як правило, містом для громадської організації надається в оренду приміщення на пільгових

умовах та за спрощеною процедурою. Відповідно завдається шкода майновим інтересам, адже місто могло б отримувати орендну плату в повному розмірі від іншого орендаря або ж надходження від продажу такої нерухомості, однак в цьому випадку відносні переваги для міста є значно вищими за «витрати», які воно несе.

Різні механізми діяльності міста і потенційних учасників кластеру, основою яких є відмінність основної мети існування міста та представників бізнесу (забезпечення соціальних стандартів на противагу отримання прибутку тощо). Подолання цих природних суперечностей можливе за умов розуміння і використання можливостей, які надає такого роду партнерство (представлені на рис. 3.).

Обмеженість ресурсів (як людських, так і фінансових) для боротьби зі складними проблемами. Природно, що окремі представники бізнесу зіштовхуються з проблемою обмеженості ресурсів у випадку необхідності протистояти певним викликам, однак об'єднання їх у кластер надає всі необхідні ресурси для боротьби з ними (наприклад, при раптовому підвищенні цін на матеріальні ресурси, необхідні для виробництва готової продукції, об'єднані у кластер бізнесмени можуть просити про суттєву знижку або ж про поступове підвищення цін, що компенсується для постачальника ресурсів масштабністю замовлення).



Рис. 2. Перешкоди до започаткування весільного кластеру в м. Чернівцях на етапах заснування та існування кластеру

Авторська розробка

Відсутність розуміння відносних переваг і недоліків співпраці. В кластер об'єднується велика кількість суб'єктів, які раніше взаємодіяли на принципах конкуренції, а тому для них важко «переламати» себе і усвідомити переваги, які надає одночасна співпраця.

Відсутність зрозумілої державної політики і принципів діяльності. Якщо ініціатива створення кластеру походить від влади (як це у випадку весільного кластеру в м. Чернівцях), найчастіше вона стикається із громадським супротивом. Така ситуація пов'язана із «залишковим менталітетом громадянина Радянського Союзу», який спонукає населення вороже ставитися до ініціатив, які походять від влади, сприйняття їх як таких, що приховують в собі особистісні мотиви представників влади.

Незадовільний рівень комунікації між потенційними учасниками кластеру, а також між партнерами та владою. Співпраця великої кількості учасників в межах однієї об'єднуючої ідеї (тим паче з координацією зі сторони місцевих органів влади) передбачає налагодження тісних комунікаційних зв'язків. Інакше може виникнути криза комунікації з

Обмежене бачення стратегічного розвитку та недостатність управлінських та організаційних можливостей. Кластер об'єднує окремих осіб, що є професіоналами у своїй сфері, однак таких, які, зазвичай, не володіють необхідними навиками та вміннями стратегічного планування на рівні регіону, тобто територіального розвитку. Спільна діяльність учасників кластеру дасть можливість поєднати професіоналів з різних видів діяльності для вироблення і реалізації ефективних рішень як для розвитку власного бізнесу, так і для розвитку міста.

Подолання зазначених проблем повинно супроводжуватись масовою інформаційно-роз'яснювальною роботою зі сторони представників влади (оскільки саме від неї пішла первинна ініціатива) із залученням представників інших успішно діючих кластерів. Важливо донести до громадськості та до всіх суб'єктів весільного бізнесу те, що заснування весільного кластеру у м. Чернівцях здатне принести значні вигоди як для представників весільного бізнесу, так і для міста та населення загалом (рис. 3.).

З рис. 3. бачимо, що найбільше переваг та вигод від запровадження весільного кластеру мають саме представники весільного бізнесу. При чому вони стосуються не лише безпосереднього ведення бізнесу (можливість поступової легалізації бізнесу; потенціал розширення ринків збуту: як внутрішнього, так і зовнішнього; вихід на закордон; впровадження нових технологій; можливість отримати по-цільовому спрямованого клієнта; пропорційний розподіл фінансової відповідальності за програми, що впроваджуються кластером (реклама, виставки, фестивалі тощо); залучення інвестицій у сектор весільного бізнесу). Так, представники весільного бізнесу як члени кластеру отримують можливість:

- брати активну участь у соціально-економічному розвитку м. Чернівці;
- отримати додаткові технічні засоби для боротьби із великими труднощами (адже міська влада підтримує створення кластеру, а, отже, здатна сприяти його існуванню та розвитку всіма можливими методами: від консультацій стосовно створення до надання приміщення під головний офіс на пільгових умовах, рекламування, виділення певних фінансових ресурсів тощо);

- подавати ініціативні пропозиції представникам влади стосовно сприяння розвитку весільного бізнесу в м. Чернівцях (кластер як громадська організація має право на створення ініціативних груп, участь у різноманітних громадських радах, а також право розраховувати на фінансування в межах «бюджету участі» при розробці та поданні проектів соціально-економічного розвитку).

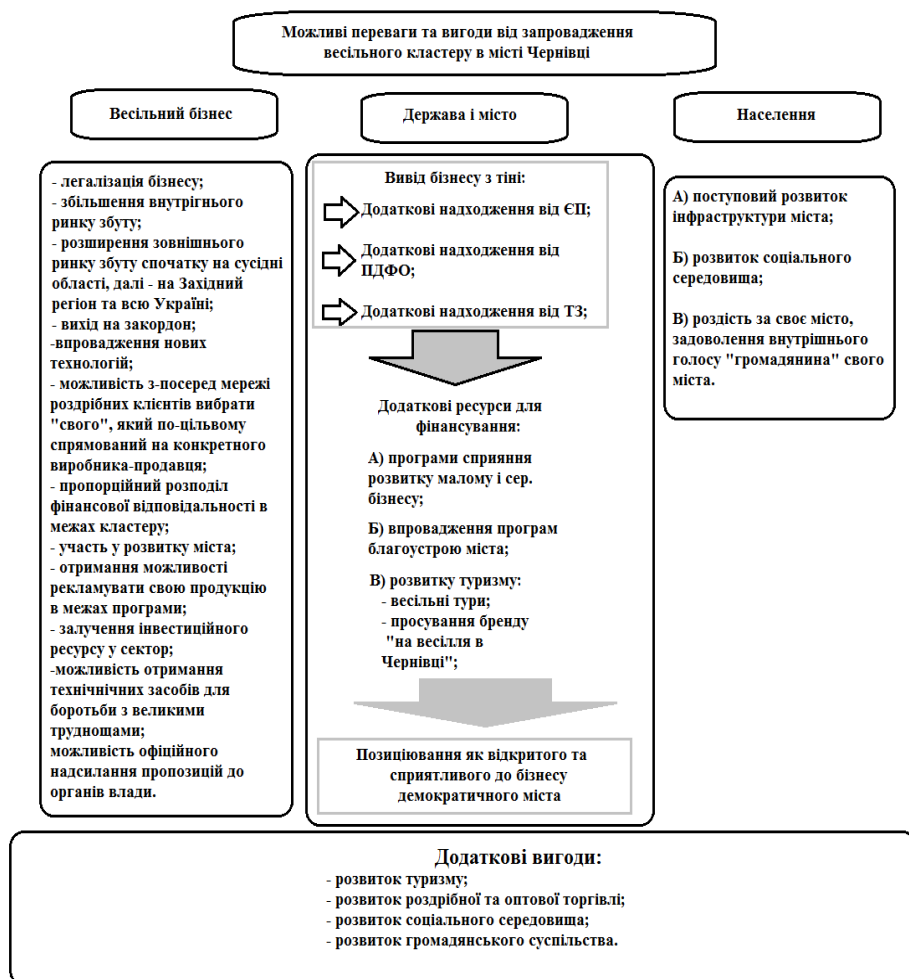


Рис. 3. Можливі переваги та вигоди від започаткування весільного кластеру в м. Чернівцях*

*Джерело: побудовано автором самостійно

Ще однієї суттєвою перевагою об'єднання в кластер для виробників весільного вбрання є можливість придбання матеріалів для виробництва зі суттєвими знижками, оскільки кластер як юридична особа може об'єднувати замовлення декількох учасників і таким чином отримувати більшу загальну знижку (за рахунок великих обсягів замовлення), ніж кожен окремих представник весільного бізнесу. Таким чином собівартість виробленої продукції значно зменшиться, що, як наслідок, дозволить виробникам обрати одну із двох основних стратегій подальшої діяльності:

А) отримати додаткові прибутки, які можуть бути використані на вдосконалення технології

виробництва, а також для представлення власних брендів на виставках, фестивалях, показах (в тому числі й закордоном);

Б) зменшити вартість готової продукції, що дозволить збільшити обсяги реалізації.

Зауважимо, що не залежно від того, якої стратегії будуть притримуватись виробники: А) чи Б), подальша діяльності сприятиме поступовому розширенню ринків збуту (як внутрішнього, так і зовнішнього).

Спільні маркетингові та рекламні заходи (в тому числі участь у міжнародних показових заходах) не лише дозволяють зменшити власні витрати учасників кластеру, але й, як зазначає Українське агентство кластерного розвитку, підвищити експортну спроможність продукції кластеру, оптимізувати бізнес-процес та зменшити вартість заходів з розширення частки ринку [10]. Зважаючи на те, що сучасний стан весільних послуг у м. Чернівці характеризується значною мобільністю його представників (адже їх діяльність не обмежується адміністративними межами м. Чернівців), то такі заходи дозволять суттєво збільшити частку зовнішнього ринку.

Місто (у зв'язку із виводом значної частки галузі з тіні) отримує можливість акумулювання додаткових фінансових ресурсів для впровадження власних програм, а також підтримання іміджу відкритого до інновацій та сприятливого для ведення бізнесу міста, що сприяє покращенню інвестиційного клімату міста.

Значні вигоди отримує і населення, оскільки, як писав ще М. Фрідмен у своїй праці «Капіталізм і свобода», користь від боротьби з бідністю для конкретної особи є однаковою, незалежно від того, хто платить за боротьбу з цією бідністю: ця особа чи хто-небудь інший [11, с. 301]. У короткотерміновому періоді часу ці вигоди носять скоріш нематеріальний характер і задовольняють внутрішні психологічні (задоволення внутрішнього Я), культурні та естетичні потреби мешканців (розвиток інфраструктури, соціального середовища тощо). Однак у більш тривалому періоді часу вигоди матеріалізуються й у кінцевому підсумку означають зростання доходів населення.

Існують й додаткові вигоди, що стосуються всіх суб'єктів, а саме: розвиток туризму (весільного й традиційного); розвиток роздрібної та оптової торгівель, що є природним в умовах розширення ринку збуту весільних товарів і послуг, а також, як наслідок, розвитку туризму; розвиток соціального середовища (не тільки населення отримує від нього вигоду, але й усі інші суб'єкти); розвиток громадянського суспільства, адже громадські організації (у формі якої створюється весільний кластер) є його основними інституційними одиницями, які здійснюють посередництво між державою і владою, відстоюють інтереси різних груп населення, здатні ефективніше за інших суб'єктів ринкових відносин створювати блага для населення тощо.

Від моменту зародження ідеї про створення кластеру до початку його ефективного функціонування, на думку експертів, може пройти 5-6

років, залежно від проміжку часу, за який між учасниками кластеру сформується відносина довіри, налагодяться комунікаційні зв'язки, сформується комунікаційний та організаційний механізми взаємодії, які є обов'язковими для успішності партнерства [12].

За цей період часу кластер повинен пройти певні етапи створення, до яких відносять: формування ініціативної групи; розробка проекту; заснування координаційного центру кластеру та визначення кола суб'єктів кластеру; початок діяльності кластеру [7, с. 22-23].

Кінцевим продуктом, якого варто очікувати від запровадження весільного кластеру в м. Чернівці, є розвиток весільного туризму та створення бренду «на весілля в Чернівці» (розвиток регіонального туристичного продукту відповідає першочерговим цілям Стратегічного плану розвитку міста Чернівців на 2012-2016 рр.), який зможе об'єднати більшість із згаданих вище суб'єктів (рис.1.), подолати перешкоди, вказані на рис. 2., та забезпечити отримання переваг, зображених на рис. 3.

Отже, для утворення весільного кластеру в м. Чернівці існують практично всі необхідні передумови, однак сам процес утворення кластеру зустрічається з низкою перешкод, які можна подолати завдяки вдалій інформаційній політиці. Заснування весільного кластеру здатне не тільки зберегти лідерські позиції за весільним бізнесом м. Чернівців в Україні, але й підняти бізнес на якісно новий рівень розвитку, який у подальшому дозволить розширити географічні межі кластеру на територію всієї Чернівецької області.

Список використаних джерел

1. У Чернівцях бізнесу пропонують створити кластер весільної індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chas.cv.ua/33290-u-chernvcyah-bznesu-proponuyut-stvoriti-klaster-veslnoyi-ndustryi.html>.
2. Весільний портал Чернівців та Буковини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svadba.bukovina.biz.ua/vesilniy-portal-chernivtsiv/>
3. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран./ М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
4. Ніколасенко С. М. Кластеризація економіки як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності галузі / С. М. Ніколасенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2012. - № 8. - С. 191-193.
5. Ковальова, Ю.М. Практичні приклади функціонування кластерів у світі /Ю.М. Ковальова, Н.В. Алишева //Механізм регулювання економіки.-2008.-№3 (2),Т.1.- с. 92-100.
6. Lviv IT Cluster[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itcluster.lviv.ua/>.
7. Ткачук І., Кропельницька С., Петруняк А. Організація виробництва за кластерною моделлю / Навчальний посібник . – Івано-Франківськ: Видавництво «Плай» ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2009. – 280 с.
8. Офіційний веб-портал Чернівецької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernivtsy.eu/portal/>.
9. Best Wedding Весільний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.best-wedding.com.ua/kategory/legalization/index.html>.

10. CLUST-UA Ukrainian cluster development agency Retrieved from http://clust-ua.org/index_en.html [in English].

11. Мільтон Фрідман. Капіталізм і свобода / Пер. з англ. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2010. – 320 с.

12. Гайворонская Ю. Ю. Институціональні засади створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section1/tez3/.

References

1. Chas (2016). U Chernivcyax biznesu proponuyut stvoryty` klaстер vesil`noyi industriyi [A cluster of wedding industry is offered to create in Chernivtsi]. Retrieved from <http://www.chas.cv.ua/33290-u-chernivcyah-bznesu-proponuyut-stvoriti-klaстер-vesilnoyi-ndustryi.html> [in Ukrainian].

2. Vesil`ny`j portal Chernivciv ta Bukovy`ny` [Wedding portal of Chernivtsy and Bukovina]. Retrieved from <http://svadba.bukovina.biz.ua/vesilniy-portal-chernivtsiv/> [in Ukrainian].

3. Porter, M. (1993) Mezhdunarodnaya konkurency`ya: Konkurentnye preu`mushhestva stran [International competition: Competitive advantages of countries]. Mezhdunarodnye otnosheny`ya – International relationships [in Russian].

4. Nikolayenko, S. M. (2012) Klastery`zacyi ekonomiky` yak efekty`vny`j mexanizm pidvy`shhennya konkurentospromozhnosti galuzi [The economy clustering as an effective mechanism for increasing the competitiveness of the

industry]. Formuvannya ry`nkovy`x vidnosy`n v Ukrayini – The market relations formation in Ukraine, 8, 191-193 [in Ukrainian].

5. Koval`ova, Yu.M. (2008) Prakty`chni pry`klady` funkcionuvannya klasteriv u sviti [Practical examples of functioning clusters in the world]. Mexanizm regulyuvannya ekonomiky` - Mechanism of Economic Regulation, 3 (2) , 92-100 [in Ukrainian].

6. Lviv IT Cluster. Retrieved from <http://itcluster.lviv.ua/> [in Ukrainian].

7. Tkachuk I., Kropel`ny`cz`ka S., Petrunyak A. (2009) Organizaciya vy`robny`cztva za klasternoyu modellyu [The organization of production by the cluster model]. Ivano-Frankivs`k: Plaj [in Ukrainian].

8. Official veb-portal of Chernivtsi City Council Retrieved from <http://chernivtsy.eu/portal/> [in Ukrainian].

9. Best Wedding wedding portal Retrieved from <http://www.best-wedding.com.ua/kategory/legalization/index.html> [in Ukrainian].

10. CLUST-UA Ukrainian cluster development agency Retrieved from http://clust-ua.org/index_en.html [in English].

11. Fridmen, M. (2010) Kapitalizm i svoboda [Capitalism and Freedom]. Kyiv: DUX I LITERA [in Ukrainian].

12. Gajvoronskaya, Yu. (2016) Insty`tucional`ni zasady` stvorennya klasteriv v Ukrayini [The institutional principles of clusters creation in Ukraine]. Retrieved from https://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section1/tez3/ [in Ukrainian].

УДК 334.722:332.122

В. О. Полюга

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу регіональної екологічної політики
ДУ «Інституту регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Д. М. Полюга

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики
Львівського національного університету
імені Івана Франка, м. Львів

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ
РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

У статті систематизовано ретроспективні тенденції європейського досвіду формування та реалізації політики розвитку гірських територій. Розкрито змістове навантаження категорії «гірський регіон», проаналізовано основні положення провідних законодавчих актів, що враховують специфіку гірських районів як окремих країн Європи так і для ЄС загалом, наведено приклади, висвітлено провідні засади транскордонної співпраці та узгоджених дій кількох сусідніх гірських країн щодо гірських територій. Запропоновано основні вектори формування відповідної політики для гірських територій в Україні.

Ключові слова: Гірський регіон, гірська територія, Секторальна політика ЄС, Спільна сільськогосподарська політика ЄС, Політика згуртування, Карпатський регіон, сталє використання природних ресурсів, сталий туризм.

Polyuha V., Polyuha D. EUROPEAN EXPERIENCE IN FORMATION AND IMPLEMENTING POLICY OF DEVELOPMENT IN MOUNTAIN AREAS

The retrospective tendencies of European experience in formation and implementing policy of development in mountain areas is systematized in the article. It is revealed the semantic load of "mountain region" category, analyzed the main provisions of leading legislation, that take into account the specificity of mountain areas in some European countries and in the EU as a whole, set examples, highlighted the key principles of cross-border cooperation and concerted action of several neighboring mountain countries according to mountain areas. It is also proposed the basic vectors of forming specific policy for mountain areas in Ukraine.