

КЛАСТЕРНІ ОБ'ЄДНАННЯ І ДЕРЖАВА

Економіка знань, що формується на сучасному етапі, орієнтується на пріоритетність розвитку кластерів, які визнані одними з найбільш ефективних виробничих систем. Кластери як вид складної багатовекторної, нецентралізованої організації являють собою типову ринкову структуру в епоху глобалізації. В переважній більшості закордонних і вітчизняних публікацій кластери розглядаються як сукупності об'єктів, зв'язаних подібними характерними ознаками, наприклад, властивостями динаміки, масштабами виробництва, географічними або галузевими особливостями. І найчастіше, кластерними об'єднаннями називаються просто групи підприємств певної галузі, що досягли на певній території або в окремій країні, регіоні, місті вражаючих результатів у досягненні високої якості й конкурентоздатності продукції [1].

Прообрази кластерів існували і раніше, наприклад, в СРСР. Варто лише пригадати створення територіально-виробничих комплексів – об'єднання географічно локалізованих та взаємопов'язаних компаній – постачальників, виробників, сервісних, наукових і проектних організацій [2].

Відмінність кластерів від таких типів об'єднань полягає у тому, що підприємці та представники інфраструктурних організацій налагоджують між собою партнерські та ділові взаємини для реалізації спільних проектів членами кластера. Характерною рисою кластера також є тісна співпраця наукових та навчальних закладів з комерційними організаціями на взаємовигідній основі. Також відмінною рисою кластерів є те, що взаємодія і вирішення економічних інтересів учасників кластера здійснюється шляхом обґрунтованої кооперації та спеціалізації виробництва. Кластери можуть об'єднувати підприємства і установи як регіонів, так і різних країн для підвищення ефективності їх діяльності. Отже, як видно з наведеного, кластери є більш бізнес спрямовані об'єднання ніж ті, які формувались у часи СРСР директивно-командним методом [3].

Метою статті є розкриття ролі держави у виборі форми кластерних об'єднань та забезпечення ефективності їх функціонування.

Кластери створюються на основі переваг, що можуть бути у об'єднання у порівнянні з відокремленими підприємствами, зокрема це: можливість залучення фінансових засобів у виробництво шляхом об'єднання спільних фінансових ресурсів підприємств; забезпечення доступу до інформаційних ресурсів і обмін інформацією щодо різних аспектів діяльності підприємств відповідних галузей; об'єднання зусиль для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств кластера з метою виходу на зовнішні ринки; об'єднання компонентів виробничого процесу – від постачальників сировини до споживачів кінцевого продукту, включаючи обслуговуючу сферу і спеціалізовану інфраструктуру; планування роботи кластеру на забезпечення постійного завантаження підприємств дає можливість зменшувати собівартість продукції та послуг; залучення до роботи в кластерах наукових, проектно-конструкторських та інформаційних установ та впровадження їх розробок, яке дає змогу виробляти продукцію та надавати послуги за світовими стандартами; об'єднання зусиль у маркетинговій політиці дає змогу приймати участь у престижних виставках – ярмарках, розширювати ринки збуту продукції та протистояти ритейлерам.

Розвиток кластерів можливий лише на засадах інноваційності, загального високопрофесійного персоналу, прискореного обміну інформацією, знаннями, ноу-хау, оптимального використання інвестицій, інтеграції економічної і соціальної політики заради сприятливого ділового клімату для підприємництва [4]. Кластер підвищує коефіцієнт корисної дії компаній, що входять до його складу. Членство у кластерах може збільшити продуктивність, рівень інновацій та конкурентоспроможність підприємств, галузей та регіонів. У межах кластерних структур вдається поєднати два протилежних принципи – конкуренцію і кооперацію. Для формування кластера необхідне організоване зусилля, спрямоване на підвищення росту і конкурентоспроможності кластера в середині регіону, з участю компаній кластера, урядових органів і (або) науково-дослідних установ, таке зусилля називають кластерною ініціативою [5].

Як видно з наведеного, бізнес переваги об'єднаної структури є досить переконливими, однак існують і ряд стримуючих факторів. База кластеризації – довіра учасників кластеру один до одного та при початковій реалізації кластерних стратегій застосування зовнішнього фінансування формування кластера на основі бюджетних ресурсів.

Кластерні ініціативи мають стати одним із інструментів загально державної політики підтримки малих і середніх підприємств, інвестиційної політики, інноваційної політики держави.

Основа державної кластерної політики – це розуміння того, що економічне зростання залежить від взаємодії бізнесу, наукових і освітніх інститутів та більш широкого бізнес-середовища (ринку праці і інфраструктури). При цьому вона має стимулювати бізнес до запровадження інновацій [6].

Для усвідомлення основ кластеризації слід орієнтуватись на п'ять складових. По-перше, це ініціатива бізнесу. Кластер не може бути створений директивно, тому кластери не створюються, а народжуються завдяки кластерним ініціативам. По-друге, це інновації, тому що тільки нові технології в організації виробництва, збуту, управління, фінансування, здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі. А от тут уже значну роль має відіграти саме держава та всіляко стимулювати інноваційні спрямування бізнесу. По-третє, держава також має бути демократичною та створювати такий інформаційний простір, який би забезпечував доступність, відкритість, обмін знаннями, створення баз даних і ВЕБ-сторінок, що дозволяють одержувати переваги в доступі до ринків постачання, сировини, збуту продукції, кваліфікованої робочої сили тощо. По-четверте, будь який кластер не можливий без консолідації зусиль всіх зацікавлених сторін на галузевому та територіальному рівнях за підтримки наукових кіл та бізнес інфраструктури під головуванням державних установ. І, на кінець, по-п'яте, це інтерес, без якого не забезпечується і не реалізується основна умова життєдіяльності підприємницької або суспільної структури (табл. 1):

Таблиця 1

Способи класифікації кластерів

Ознака	Види кластерів
класифікація по М. Портеру	національний, регіональний, локальний
ступінь відкритості	державний, міждержавний, міжнародний
характер зв'язків	економічний, галузевий, міжгалузевий, науковий, науково-технічний, виробничий, змішаний
результат діяльності	промисловий кластер і кластер, що надає послуги
спосіб використання накопичених знань	індустріальний й технологічний (інноваційний, інтелектуальний)
ступінь участі держави	кластер за участю центральних органів влади, регіональних, муніципальних, міжнародних (національні, регіональні, муніципальні, міжнародні)
природа походження	стихийний (спонтанний) та штучний
галузева приналежність	сільськогосподарський, суднобудівний, фармацевтичний, туристичний, автомобільний, телекомунікаційний та інші
юридичне оформлення	оформлений (реальний), організаційно не оформлений (невиявлений)
рівень взаємодії між членами кластера	вільні відносини, регламентовані відносини, несистемні відносини
рівень зрілості (стадії розвитку)	агломерат, що зароджується, зростаючий, зрілий, який трансформується, занепадаючий
динаміка руху працюючих	стабільний, що розвивається, завершує свою діяльність
ступінь розвитку зв'язків	сильний, стійкий, потенційний, латентний
структура взаємодії з малими підприємствами в кластері	кластери Маршала, кластер "центру й променів", кластер-супутник, кластер державних підприємств
тип поводження на ринку	захисний, агресивний
структура взаємозв'язків учасників кластера	залежний (усічений) кластер, індустріально-стагнаційний, інноваційно-виробничий, про інноваційний, інноваційно-орієнтований
об'ємно динамічна характеристика	малий, середній, великий, мега-, мезо-, мікрокластер
структура	однорідний, різнорідний
місія кластера	інфраструктурно-інноваційний, квазіінноваційний, ультраструктурний, мегапромисловий, кластер запозичення
методика Міністерства економічного розвитку Росії	дискретний, процесний, інноваційний, туристичний, транспортно-логістичний

Учасниками кластерів можуть бути: підприємства і організації, що беруть безпосередню участь у виробництві та реалізації готового продукту або послуг, постачальники продукту або послуг, підприємства і організації, що формують інфраструктуру виробництва та реалізації готового продукту або послуг; науково-дослідні та освітні установи і організації; організації ринкової інфраструктури (аудиторські, консалтингові, кредитні, страхові та лізингові послуги, логістика, торгівля, операції з нерухомістю); організації інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубатори, технопарки, промислові парки, регіональні центри інноваційного розвитку); організації підтримки розвитку інфраструктури малого та середнього підприємництва (венчурні фонди, центри трансферу

технологій, центри та агентства з розвитку підприємництва, регіонального розвитку, залучення інвестицій, вітчизняні фінансові установи, агентства з підтримки експорту товарів, фонди підтримки підприємництва, фонди сприяння кредитуванню, інвестиційні фонди, закриті пайові інвестиційні фонди, що залучають інвестиції для суб'єктів малого та середнього підприємництва тощо).

Такий широкий діапазон форм і видів кластерних утворень виник завдяки застосуванню різних методів дослідження об'єднаних ініціатив. Для ідентифікації регіональних кластерів зазвичай використовується двоступінчастий аналіз [7].

На першому етапі проводиться оцінка «внутрішнього» потенціалу економіки: оцінка сильних та слабких сторін, проблем та можливостей для всієї регіональної системи (SWOT-аналіз).

На другому етапі проводиться «зовнішній» аналіз – шляхом порівняльного аналізу визначається міжнародна значимість кластеру.

Найбільш ефективний аналіз включає в собі набір якісних методів, зокрема, експертна оцінка регіональної економіки в поєднанні з набором кількісних методів.

Ініціаторами створення кластерів можуть бути окремі (базові) підприємства і організації, органи виконавчої влади, громадські організації та їх об'єднання, інші недержавні об'єднання. Кластерна форма організації інноваційної діяльності спричиняє створення особливої форми інновації – сукупного інноваційного продукту, який є результатом діяльності учасників кластеру.

У світовій практиці склалися наступні основні форми стимулювання інноваційних підприємств в рамках кластерних промислових систем: пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США і інші країни); пільгове оподаткування для тих підприємств, що діють в інноваційній сфері, в т.ч. виключення із сум оподаткувань витрат на НІОКР і списання інвестицій на НІОКР, пільгове оподаткування університетів і НДІ (Японія); законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності і авторських прав; надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція); цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично у всіх розвинених країнах); створення фондів впровадження інновацій з врахуванням можливих комерційних ризиків (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди); безвідплатні позики, що досягають 50% витрат на впровадження інноваційних розробок (Німеччина); зменшення державного мита для індивідуальних винахідників і надання податкових пільг (Австрія, Німеччина, США, Японія та ін.), а також створення спеціальної інфраструктури для їх підтримки і економічного страхування (Японія); відстрочка сплати мита або звільнення від нього, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія); безкоштовне ведення бухгалтерського обліку за заявою індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, (Нідерланди, Німеччина); державні програми по зниженню ризиків і відшкодуванню ризикових збитків (Японія); програми пошуку і залучення іноземних талановитих фахівців, що включають: прискорене оформлення ним віз, надання стипендій для навчання і покращання умов проживання (Японія, США, Австралія).

Світовий ринок технологій визначається як багаторівнева система обміну та постійних відносин між країнами світу відносно експорту та імпорту технології як товару (інновації), що виникає завдяки інноваційному процесу.

Існують різні класифікації і типології інновацій [8]. За видом та технологічними параметрами – продуктові інновації; процесні (технологічні) інновації; організаційно-управлінські (нетехнологічні) інновації. За спрямованістю дії – базисні інновації, реалізують великі відкриття та винаходи; поліпшують інновації, реалізують дрібні середні винаходи; псевдо інновації (раціоналізуючі), спрямовані на часткове поліпшення застарілих поколінь техніки. За масштабами новизни – нові інновації у світовому масштабі; нові інновації в масштабі країни; нові інновації в масштабі галузі; нові інновації в масштабі фірми.

Інноваційний кластер – це об'єднання різних суб'єктів господарювання (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій), що дозволяє використати переваги двох способів координації внутрішньогосподарської та ринкового механізму, що дає можливість більш швидко і ефективно використовувати нові знання, наукові відкриття і винаходи.

Для формування інноваційних кластерів держава має сформувати певні умови. По-перше, це демократизація і децентралізація, без яких неможливі внутрішні мережні процеси, комунікація і участь в об'єднанні багатьох автономних, незалежних фірм. По-друге необхідно поєднати два різнонаправлених об'єкта управління, управління галузями і компаніями та управління територіями, що забезпечує досягнення значних позитивних результатів розвитку при мінімумі бюджетних коштів. По-третє, необхідно застосовувати такі методи реалізації економічної політики держави, які б

забезпечили створення інноваційного конкурентоспроможного середовища та пріоритети у глобальній конкуренції для країни в цілому, як об'єднуючу ідею нації.

Література

1. Реализация идеи трансформации и синергии кластеров в инновационной деятельности / П.С. Смертенко, Л.И. Чернышов, А.В. Марьенко.– Вісник українського матеріалознавчого товариства, 2009. –С.87-94.
2. Ланин Б.Е. Концентрация производства и капитала в условиях госмонополистического капитализма и государственных финансов / Б.Е. Ланин. – М.: Научные работы, 1973. – 226 с.
3. Ланин Б.Е. Шестиве «мамонтов»: монополии и современный капитализм. / Б.Е. Ланин – М.: Политиздат, 1982. – 103 с.
4. Белінська Я.В. Формування пріоритетів економічного розвитку України / Я.В. Белінська. // Актуальні Проблеми Економіки: Науковий економічний журнал. – 2003. – №2. – С. 15-24.
5. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. проф., д.э.н. Ю.К. Перского, доц., к.э.н. Н.Я. Калужновой. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
6. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипко; Ін-т економ. та прогноз. – К.: Експерс, 2009. – 456 с.
7. Меркушов В.В. Кластерный анализ в исследовании конкурентоспособности регионов / В.В. Меркушов. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004. – 120 с.
8. Степанов М.В. Маркетингові дослідження інноваційних підприємницьких проєктів / М.В. Степанов // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – Вип. 4 (59). – К., 2006. – С. 52-57.

338.246.027:336.741.236.2

*Вершицкий А.В., к.э.н., доцент,
Мармилъ Н.А., магистрант,
ТНУ имени В.И. Вернадского*

**ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
СРЕДСТВ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ**

На сегодняшний день в Украине сложилось достаточно сложное экономическое положение. Мировой экономический кризис оказывает огромное влияние на развитие государства: многие национальные предприятия уменьшили объемы производства и реализации продукции, некоторым - пришлось сократить значительное количество работников, а иные – вообще обанкротились. Такое кризисное положение в экономике мира и Украины в частности должно стать значительным стимулом для национальных предприятий пересмотреть свою производственную деятельность, обновить оборудование, начать внедрять новые технологии в производство, методы и методики управления для обеспечения эффективной работы. Средства, необходимые предприятиям для обновления производства, разработки и внедрения новых технологий должны формироваться, в том числе и за счет сокращения внутренних расходов, в структуре которых и экономия на оплате первых пяти дней нетрудоспособности наемных работников [1], потерях, вызванных отсутствием работника на рабочем месте в связи с временной нетрудоспособностью.

Нетрудоспособность работника складывается вследствие получения травм производственного и непроизводственного характера. Все травмы, получаемые наемными работниками вне производственного процесса, территории предприятия и вне выполнения своих должностных обязанностей объединяют в группу непроизводственного травматизма.

По оценке Института экономики промышленности НАН Украины в среднем ежегодные потери народного хозяйства, бюджета Украины вследствие травматизма непроизводственного характера превышают 8 млрд. грн. [2].

В структуре непроизводственного травматизма первое место занимает бытовой травматизм, на долю которого приходится около половины всех случаев травм. На втором месте – уличные нетранспортные травмы, далее – транспортные. Травматизм связан с огромными человеческими, финансовыми, материальными и иными потерями. Травмы и отравления стабильно являются основной причиной смертности трудоспособного населения [3]. При этом для непроизводственного травматизма, в отличие от производственного, до сих пор отсутствует унифицированная система учета. Наряду с этим, осуществление мероприятий по предупреждению непроизводственного травматизма значительно сложнее, чем производственного, так как не существует четкой системы профилактики и ответственности административных органов предприятия.