

КЛАСТЕР ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ФОРМУВАННЯ ІНОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В. В. Кубіній

Основною метою програми формування інноваційних кластерів є створення нової якості життя населення країни на основі впровадження техніко-технологічних і гуманітарно-інституціональних інновацій. Кластер виконує важливу економічну функцію, яка полягає у забезпеченні більш раціонального використання ресурсів. При цьому кластер використовує механізми економії ресурсів знанневих і ресурсів часу, тобто таких видів ресурсів, які мають найвищу ціну і є вкрай обмеженими. Отже, більш дієві способи ефективного використання знанневих ресурсів – через їх трансфер між учасниками кластера. Ресурси часу використовуються більш раціонально внаслідок скорочення часу руху інформації між учасниками кластеру; збільшення рівня її прозорості внаслідок спільних технологій її формування та використання; побудови внутрішньої мережі комунікацій. Таким чином, кластери як сучасна форма організації бізнесу забезпечує формування орієнтованої на ефективність моделі національного господарства.

Проблемам кластеризації національної економіки присвятили праці Ю. Володиміров, В. Третяк, Ю. Громико та інші науковці. Але алгоритмам формування кластерів і механізмам приватно-державного партнерства в межах кластера приділено недостатньо уваги.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо посилення процесів формування кластерів і використання сучасних механізмів їх активізації.

У процесі роботи над статтею були використані такі методи, як абстрагування, аналізу та синтезу.

Кластер є стратегічним ресурсом розвитку національної економіки у двох ракурсах – процесному та компонентному. При процесному підході доцільно розглянути етапи формування кластера, що суттєвим чином впливає на його подальшу ефективність. Компонентний підхід дозволяє визначити якісний склад учасників, що забезпечує оптимальну структуру кластера.

Наукова думка та практика не запропонували загальноприйнятого алгоритму формування кластерів. Існують різні рекомендації стосовно основних стадій, які проходить процес формування кластерної організаційної структури. Так, Ю. Володиміров і В. Третяк пропонують виділяти п'ять стадій становлення кластера [2]:

1. Агітація та мотивація потенційних учасників. На цьому етапі здійснюються ініціативи, які спрямовані на допомогу бізнесовим суб'єктам виявити критичну масу малих і середніх підприємств, що мають схожі проблеми, а бізнесменам зрозуміти переваги кластерної форми організації діяльності. Рекомендовано протягом першого етапу сформувати групу прибічників формування кластера.

2. Розробка стратегії кластера. На цьому етапі розробляється стратегічний план, формується організаційна структура кластера.

3. Стадія пілотного проекту. Метою даного етапу є розробка технології взаємодій у межах кластера, що створюється. Пілотний проект доводить ефективність кластерної форми організації бізнесу, його можливу довготривалу життєздатність.

4. Період реалізації стратегічного проекту. На даній стадії відбувається об'єднання ресурсів, створення нових підприємств, упрова-

дження оригінальних технологій і підготовка загального для кластера тренда.

5. Стадія саморегулювання. Дана стадія передбачає повну незалежність кластера і відсутність підтримки з боку органів влади.

Даний алгоритм містить декілька методичних помилок.

По-перше, в кластер можуть входити підприємства, які об'єднані не схожими проблемами бізнесу, а стратегічною спрямованістю, діловою ідеологією та вміннями працювати в «команді» з іншими підприємствами.

По-друге, вказані стадії характерні більшою мірою для ініціативи створення кластерів «згори-вниз», тобто за ідеями керівників країни, регіонів або галузей. За класичною методикою, кластер формується залежно від наявності «сили тяжіння», якою виступає певний діловий інтерес або група інтересів. Тому основною функцією владних структур є забезпечення інформації, спілкування, навчання представників підприємств, у процесі яких і формується бачення можливостей та переваг кластерної інтеграції.

Етапи формування кластерів мають багатоваріантну основу залежно від методології, яка покладена за основу.

В. Буданов вважає, що процес зародження та еволюції виражається послідовністю зміни протилежних якостей – хаосу і порядку. Цей процес являє собою чергування станів хаосу (деструкція та зникнення структури) та порядку (самоорганізації). Отже, автор виділяє чотири стадії розвитку будь-якої організації, які можливо екстраполювати на процес формування кластера:

1. Етап стаціонарного впорядкованого рівноважного функціонування.
2. Етап переходу «порядок-хаос».
3. Етап переходу «хаос-порядок».
4. Етап стаціонарного функціонування порядку [1].

Для першого етапу характерним є докластерний порядок функціонування підприємств. При створенні кластерів проходять етапи «порядок-хаос», коли наявні конфлікти між учасниками є організаційна дисгармонія, і «хаос-порядок», потягом якого будується система взаємодії та взаємовідносин в межах кластера.

Таким чином, останній етап характерний для ефективно функціонуючого кластера.

Створення національних інноваційних кластерів буде мати більшу економічну та соціальну ефективність при участі держави та в разі застосування механізмів публічно-приватного партнерства (ППП), яке представляє, за визначенням ООН, форму організації бізнесу між державною та приватною сторонами, яка дозволяє реалізувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж можуть досягти ймовірні партнери поодиночки, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів. Економічна ефективність виражається в дії синергійного ефекту, що впливає вже з наведеного вище визначення ООН. Це означає, що спільні дії приватного підприємства та публічної структури забезпечать більшу віддачу від використання майна порівняно з індивідуальною діяльністю.

Додаткова економічна ефективність призводить до появи додаткового економічного ефекту. Внаслідок партнерських зусиль будуть додатково створені робочі місця, збільшиться база оподаткування та загальна сума надходжень до бюджету, національний ринок наповниться додатково товарами, що вплине на їх ціну, і дозволить задовольнити попит населення.

Дані світового банку свідчать, що протягом 1990–2009 рр. обсяги інвестицій приватного бізнесу у складі PPP в країнах, що розвиваються, становили 1,5 трл дол. США. Лідерами у структурі приватного фінансування інфраструктурних проектів названі Бразилія (17,8 % загального підсумку), Індія (10,5 %), Китай (7,4 %), Мексика (6,4 %), Російська Федерація (5,8 %) [3]. Відмічені країни мали високі темпи економічного розвитку, підприємницький сектор знаходився на підйомі, а державні фінанси не мали гострих обструкцій формування та функціонування. Це свідчить про можливість застосування PPP в якості ділового інструментарію не лише в кризових економіках, але й таких, які мають високі темпи розвитку. Основними причинами поширення PPP у світовій практиці є такі: невідповідність виробничої та соціальної інфраструкту-

ри сучасним потребам економіки; обмежені певною мірою державні ресурси фінансування інфраструктурних проектів; більші можливості досягнення стратегічних цілей розвитку та побудови національної конкурентоспроможності шляхом кооперації зусиль бізнесу, держави та суспільства; стимулювання інноваційної активності в країні через посилення конкуренції та конкурентного середовища.

Основним завданням публічно-приватного партнерства є більш ефективно залучення та використання фінансових ресурсів у пріоритетних сферах розвитку.

Сучасні спеціалісти з питань державно-приватних партнерств пропонують розширити коло сфер їх застосування, що дозволить розповсюдити ефекти на інші види діяльності.

Державне агентство з інвестицій і управління національними проектами в Україні пропонує такі проекти, як «Дунайський коридор», «Енергія природи», «Відкритий світ» та інші проводити за участю як державного сектора, так і підприємницьких структур. При цьому слід відмітити, що досвід російських ППП доводить про встановлену практикою таку приблизну структуру інвестицій у ППП: частка державних інвестицій в інфраструктурних проектах досягає 40 %, у соціальних – 65 % загальної суми капітальних вкладень [3]. Внаслідок достатньо скрутною ситуації з фінансовим станом України доцільно більшою мірою залучати приватні інвестиції. Таким чином необхідно створити систему преференцій для приватного учасника ППП у вигляді державний гарантів, пільгових кредитів, зменшення податкового навантаження.

Переваги мають два рівні. Перший – переваги учасників кластера, приватних підприємств і державних організацій, які представляють інтереси суспільства. Другий – переваги для кластера як цілісної структури, в межах якої здійснюється колаборизація державних

і приватних інтересів, і, відповідно, забезпечується зниження бюрократичних припонов у здійсненні підприємницької діяльності. С. Черевиков наводить такі переваги підприємств від участі у ППП: доступ до закритих сфер економіки (транспортна інфраструктура, енергетика, зв'язок, житлово-комунальне господарство тощо); розширення можливостей для отримання кредитів під проект від вітчизняних і іноземних фінансових установ на основі державних гарантій; сприяння взаємодії бізнесу з органами влади (у тому числі з питань отримання ліцензій, дозволів, висновків наглядових органів тощо) за рахунок участі у проекті; підвищення статусу проекту за рахунок участі у ньому держави; створення позитивного іміджу компанії.

Суспільство та його національна економіка від участі у кластері можуть отримати такі преференції, як побудова відносин взаємодії та взаємної підтримки між державними інститутами та бізнесом, що сприяє відкритості суспільства; підвищення якості життя в регіонах, де відбувається реалізація інноваційних проектів за участю держави та бізнесу; активізація процесу накопичення людського капіталу в регіональній і національній економіках, що впливає на якість трудових ресурсів і т. д.

ЛІТЕРАТУРА

1. Буданов В. Г. Синергетическая методология / В. Г. Буданов // Вопросы философии. – 2006. – № 5. – С. 45–61.
2. Владимиров Ю. Л. О классификациях кластеров предприятий [Электронный ресурс] / Владимиров Ю. Л., Третьяк В. П. – Режим доступа: http://www.riep.ru/works/almanah/0007/almanah0007_072-086.pdf. – Название с экрана.