Міністерство науки і освіти України

Херсонський Національний Технічний Університет

Кафедра бухгалтерського обліку та аудиту

Реферат на тему:

"Кластери"

Виконала:

студентка групи 3Б2,

Шпак Анна

Перевірила:

ст. викладач Бойко Л.І.

Херсон 2008

1. Кластери – різновид кооперації

Кластер, на перший погляд абсолютно нове і незрозуміле поняття для українця, виявляється не таким вже й загадковим. Найбільш відомі і успішні сьогодні системи кластерного типу кооперації компаній у світі, мабуть, знають всі. Кластер – група компаній та організацій, які географічно наближені й інтеграційно взаємодіють між собою, а також функціонують в певній галузевій (багатогалузевій) сфері і взаємодоповнюють один одного. Це взаємодія в галузі комп’ютерної техніки й інформаційних технологій в Силіконовій долині в Америці, в галузі зв’язку і телекомунікацій в Хельсінкі, аерокосмічної промисловості в Московському регіоні. Та й всім відомий Голівуд також кластер, найуспішніший у світовому кіновиробництві за всі часи його існування.

Останнім часом стала помітною тенденція, за якої малі промислові підприємства поступилися своєю традиційною роллю найбільшого інвестора в секторі малого підприємництва підприємствам торгівлі й громадського харчування. Фахівці впевнені, якщо не переламати цю тенденцію, то український бізнес не зможе вийти на якісно новий рівень інтеграції всього підприємницького середовища. Тому все більш актуальним є створення цілісних виробничо-інтегрованих систем, одним з типів яких є промислові кластери, що включають і малий бізнес. На відміну від звичайних форм коопераційно-господарської взаємодії малого, середнього і великого бізнесу, кластерні системи мають свої особливості. Наприклад, обов’язковим є наявність великого підприємства-лідера, що визначає довготривалу господарську, інноваційну й іншу стратегію всієї системи. Ефективним механізмом інтеграції малого і великого бізнесу в промисловості є субконтрактація, що передбачає створення механізмів залучення малих підприємств для виконання роботи за окремими контрактами. Застосування механізму субконтрактації дозволяє великим підприємствам скорочувати непродуктивні витрати і концентрувати ресурси на впровадженні нових технологій, оновленні модельного ряду і технічному переозброєнні, а малим підприємствам – забезпечує доступ до необхідних ресурсів (виробничих площ, обладнання) і довгострокових замовлень великих підприємств Як показує досвід, більшість підприємств зацікавлені в створенні системи такої кооперації: Але, на думку керівників великих підприємств, є певні чинники, що можуть перешкодити цьому. Зокрема, це ризик невиконання замовлення в термін, відсутність достатньої кількості малих підприємств, низькі якість продукції та рівень кваліфікація працівників малих фірм.

Певні праобрази сучасних промислових кластерів існували в нашій країні ще й за радянських часів. Варто лише пригадати створення науково-виробничих об’єднань. географічно локалізованих та взаємопов’язаних компаній - постачальників, виробників, сервісних, наукових і проектних організацій. Перехід економіки до принципів ринкового господарювання спричинив руйнування колишньої системи таких об’єднань, почався процес відокремлення підприємств в самостійні господарюючі суб’єкти. Як показує практика, за ринкових взаємовідносин між контрагентами, та ще й враховуючи мале завантаження потужностей, відсутність державного замовлення і фінансування подібна практика стала малоефективною. Тривалий час існувала така тактика, коли підприємства прагнули знижувати витрати і ліквідувати непрофільні види діяльності й активи, не враховуючи, що такі непрофільні види діяльності можуть мати істотний ринковий потенціал і бути ефективно використані як самостійні господарюючі суб’єкти.

Існує і зворотнє бачення ситуації – багато холдингів і конгломератів відчувають необхідність нарощувати конкурентні переваги бізнес-системи, відчуваючи дефіцит нових ідей, нових продуктів, нових технологій. Керівники таких компаній, розуміючи короткотерміновість життєвого циклу своїх продуктів, відчуваючи загострення конкурентної боротьби і жорсткі цінові війни, готові піти на започаткування підрозділів і підприємств, що відповідають за створення нових конкурентних переваг. У той же час вони розуміють високі ризики таких дій і побоюються вкладати істотні кошти без явно певних і зрозумілих результатів.

Реструктуризація великих промислових підприємств шляхом розділення їх на кластер з окремих підприємств, що надають послуги, або що виробляють продукцію для своїх колишніх колег, стала вельми популярною наприкінці минулого століття. Така реструктуризація проводилася під лозунгом позбавлення від непрофільних активів, що, з урахуванням натуральних господарств, які бурхливо розрослися при промислових підприємствах, виглядало вельми виправдано.

Нові власники, виводячи за рамки бізнес-систем непрофільні елементи, такі як житлово-комунальні господарства, міні-м’ясокомбінати, міні-пивзаводи, профілакторії, ферми, стадіони, лікарні і піонерські табору, фактично проводили реструктуризацію зі скороченням невиробничих витрат. Такі перетворення, безсумнівно, дали позитивний ефект. Друга хвиля реструктуризації промислових компаній, яку ми спостерігаємо останні декілька років, фактично реалізовує концепцію самостійних господарюючих суб’єктів – бізнес-одиниць, які виконують не лише функції, що характерні підрозділам розділеної бізнес-системи, але і працюють із зовнішніми контрагентами.

Проте, для багатьох організація такої співпраці – зовсім непроста справа. Малі фірми, як правило, процвітають за рахунок індивідуалізму і заповзятливості. Так що для них тісна співпраця з конкурентами, постачальниками або клієнтами може здатися реальною загрозою. Ось чому в таких підприємствах співпраця, безсумнівно, вимагає більш високого рівня стратегічного мислення керівників малих підприємств, ніж звичайно. Малим фірмам доводиться вирішувати, до якої міри вони готові йти на тривалу тісну співпрацю, які знання їм треба мати і вносити зі свого боку, а які вони хотіли б притримати. Все це вимагає високого рівня внутрішньої організації. Виходить, що з одного боку співпраця стає все більш необхідною, але з іншого несе певну небезпеку – можливість втрати якщо не формальну самостійність, то здатності до проведення самостійної лінії поведінки на ринку, до самостійного освоєння нових продуктів (послуг), нових технологій. Тут можуть допомогти лише справді ефективні кластерні стратегії.

Процес формування кластерів, як зазначають експерти, має декілька основних помилок. По-перше, збереження старої середньої менеджерської ланки. Адже хороший начальник цеху навряд чи стане хорошим підприємцем. По-друге, часто кластерна взаємодія зводиться просто до створення декількох бізнес-одиниць під одним дахом або на базі однієї технології. За такого підходу боротьба за ресурси корпоративного центра загострюється, всі сили, зрештою, починають витрачатися не на розвиток бізнесу, а на перекладання витрат по загальних основних фондах на конкурента. Третя помилка – застосування трансфертного ціноутворення. Трансфертні ціни з одного боку, безсумнівно, прогнозують економічні показники діяльності бізнес-одиниці і всієї кластерної системи загалом, але з іншого боку, можуть бути джерелом дуже серйозних проблем. Якщо трансфертні ціни будуть вищими ринкових, бізнес-одиниця не буде прагнути до розвитку, і ефективність її виділення в самостійний господарюючий суб’єкт сумнівна. Якщо ж трансфертна ціна буде нижче ринкової, то, як самостійно господарюючий суб’єкт, що несе відповідальність за ефективність своєї діяльності, така бізнес-одиниця почне працювати швидше на ринок, ніж на кластер.

Розвиток механізмів інтеграції малого і великого бізнесу, передусім, в промисловості, є сьогодні вимогою часу і ринку. Особливо перспективним, за оцінкою фахівців, є механізм взаємодії малого і великого бізнесу через застосування кластерних технологій.

Значні ресурси для розвитку української економіки є в сфері взаємодії малого і великого бізнесу. Великі підприємства володіють могутніми основними фондами, більш сучасним обладнанням, значними виробничими площами і в ряді випадків можуть виступати як замовники для малих підприємств в сфері виробництва, торгівлі і послуг. Однак сьогодні взаємодія малого і великого бізнесу перебуває в зачатковій стадії, розвивається суперечливо, стихійно і не дозволяє в повній мірі використати взаємний потенціал для спільного розвитку. Часто виникають ситуації, коли представники великого бізнесу використовують домінуюче положення на ринку, не враховуючи інтересів малих підприємств, не завжди виступають як добросовісні партнери при взаєморозрахунках і операціях. При цьому малі підприємства на практиці не володіють реальними можливостями для захисту своїх прав.

Зрозуміло, що невеликі структури, більш гнучкі, менш забюрократизировані, легше йдуть на контакт з ринком, краще задовольняють запити споживача. Багато таких компаній утворюють класичний ланцюжок постачання на основі кластерної взаємодії. Такі компанії в сучасній практиці, як правило, організуються у вертикально-інтегровані холдинги згідно з технологічним ланцюжком. Привабливим аспектом такого розукрупнення є легкість і законність застосування різних схем відходу від оподаткування - за рахунок трансфертного ціноутворення, комісійних операцій, організації "вексельного клубу" тощо. Корпоративний центр розвантажується від зайвих витрат і починає консолідувати чистий прибуток, який може бути акумульований і за потреби спрямований на інвестиційні проекти для підтримки виробничого потенціалу.

Які уроки можна витягнути з досвіду функціонування промислових кластерів, що є? У моделі кластерної організації найбільш повно враховані форми конкуренції, що зміняються і головні джерела конкурентних переваг. Кластерний метод дозволяє реалізувати найбільш важливі взаємозв’язки в технологіях, навичках, інформації, маркетингу і споживчих запитах, які характерні для цілого комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв’язки впливають визначальним чином на спрямованість і темпи інновацій, а також на конкурентоздатність кінцевої продукції.

Не випадково в багатьох країнах кластерний аналіз став активно використовуватися при формуванні і здійсненні національної промислової політики. Кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі

Можливості кластерного підходу демонструє, зокрема, зарубіжний досвід. Повністю кластеризовані фінська і скандінавська промисловість. В США більше половини підприємств працюють за такою моделлю виробництва, коли підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал. Як правило, продукція кластерів орієнтована на експорт. Країни Європейського Союзу прийняли шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об’єднує навколо себе невеликі фірми. Існує і італійська модель – більш гнучка і рівноправна співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Фахівці вважають, що для країн з перехідною економікою найбільше підходить саме така форма кластерної організації виробництва.

Жодна країна не може бути конкурентоздатною у всіх сферах. У розвинених країнах міжнародна конкурентоздатність спочатку знаходилася і зміцнювалася в рамках окремих кластерів. Конкурентоздатність Швеції в целюлозно-паперовому секторі розповсюджується на обладнання в сфері деревообрабки і виробництва паперу, конвейєрних ліній і деяких суміжних галузей, наприклад, виробництво сірників. Данія розробила специфічні промислові технології для агробізнесу і харчової промисловості. Подібним чином німецькі машинобудівники виграють від наявності в Німеччині високорозвиненого виробництва компонентів для цих галузей. В Італії спеціальні кластери сформувалися в промислових районах, в яких склалися галузеві комбінації: металообробка - ріжучий інструмент, мода - дизайн, шкіра - взуття, деревообробка - меблі. Американське "ноу-хау" в секторі виробництва споживчих товарів забезпечило лідерство країни в сільському господарстві, виробництві упаковки нарівні з успіхами в області реклами і фінансовому секторі. Японська потужність в секторі побутової електроніки дозволила успішно розвивати виробництво чипів пам’яті і мікросхем, в той час як США зберігали лідерство у виготовленні логічних мікрокомпонентів, що використовуються в комп’ютерах, телекомунікаційному обладнанні і військовій електроніці.

Існує цілий ряд вже випробуваних практикою систем сприяння формуванню кластерів: Наприклад, програми, спрямовані на об’єднання ділових людей з розрахунку на те, що розширення мереж приведе до розширення співробітництва; створюються бази даних, до яких можуть звертатися фірми, що шукають партнерів. Застосовується також державне фінансування деяких кластерних проектів, що можливе на конкурсній основі. У цьому випадку представники різних проектів взаємодії, кооперації можуть подавати заявки на субсидії, причому державні кошти отримують лише найкращі з них.

У світовій практиці вже склалися основні форми стимулювання малих інноваційних підприємств, в тому числі і в рамках кластерних промислових систем В США, Франції застосовують пряме фінансування, субсидії, позики, які сягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій. У Швеції під це надають позики без виплати процентів. В Англії, Німеччині, Франції створюються фонди впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику, знижують державне мито для індивідуальних винахідників.

Поширеність кластерних стратегій вельми нерівномірна між країнами; різна і практика їх здійснення. Далеко не завжди використовуються одні і ті ж поняття, але більшість країн Європи виробила для себе ту або іншу кластерну стратегію. Така стратегі існує в Данії, Нідерландах, Бельгії, Канаді. Франція й Італія можуть служити прикладами країн, де здавна практикується своєрідна кластерна стратегія, хоч і під іншою назвою.

В Італії надзвичайно високою є концентрація індустріальних округів. Ніхто не знає, скільки цих округів існує, бо вони постійно формуються. Італійці створили свою, модель мережевої системи. Наприклад, в Ломбардії працює система підтримки між кластерами, тут вивчаються інноваційні, коопераційні, організаційні зв’язки. Австрія за десятиріччя також створила 100 % інноваційну економіку на базі кластерів. Тут спочатку вивчили всі патентні можливості кожного регіону, всіх 9 земель, а вже потім почала створювати кластери. Перший кластер був створений в сфері обробки деревини. Зараз в Австрії лише автомобільних кластерів чотири. Навіть створений кластер дизельних двигунів, які зараз використовують не лише в Європі, але і у Сполучених Штатах Америки.

Перший кластер в Угорщині створений в західній Панонії. Це був автомобільний кластер, який використав можливість співпраці з 15 європейськими кластерами. Зараз в західній Панонії працюють 5 кластерів Всі кластери Угорщини – інноваційні. Польща теж швидко пішла цим шляхом. Спочатку вона провела адміністративно-територіальну реформу, створивши 15 воєводств, в кожному з яких є багато можливостей для того, щоб створювати свої інноваційні системи. Наприклад, в Гданську працює кластер, який займається біотехнологіями, комп’ютеризацією, електронікою та телекомунікаціями, в ньому беруть участь близько 60 компаній. В Росії існує декілька спонтанних кластерів, утворених навколо ключових галузей промисловост – хімічної, нафтогазової, автомобілебудування, металургії, машинобудування і суднобудуванн.

В Україні досвід створення і розвитку кластерів також існує, хоча називати його особливо вдалим, мабуть, поки що не варто. Кластерні технології застосували спочатку на Хмельниччині, а трохи згодом на Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель впроваджується досить успішно, вже діють чотири кластери. Це: будівельний та швейний у Хмельницькому, туристичний, та харчовий кластер в Кам’янці-Подільському. Наприклад, швейний кластер об’єднує не лише швейні підприємства, а й середні учбові заклади відповідного напрямку і навіть університет. Успішно діє кластер сільського туризму "Оберіг". Зараз він об’єднує 6 тисяч працівників. Це перший подібний кластер сільського туризму в Україні.

Розробка оптимальної моделі промислового кластера для України - це в значній мірі розробка і реалізація заходів підтримки інноваційних малих підприємств, здатних генерувати ідеї і на тих або інших умовах пропонувати підприємствам (інвесторам)-лідерам не тільки свою продукцію, виготовлену "по західних лекалах", але і свої інноваційні розробки.

Китаю знадобилося майже 15 років і величезні зовнішні інвестиції для створення конкурентоздатних кластерів навколо орієнтованих на експорт текстильної промисловості, фабрик спорттоварів, одягу, іграшок, посуду тощо. Скільки часу знадобиться Україні, щоб подібна прогресивна система кластерної взаємодії стала реалією нашого життя? Експерти затрудняються прогнозувати подібну ситуацію, але те, що така форма взаємодії зрозуміли, мабуть, всі. Треба лише розумно й успішно запровадити її в економіку країни.

2. Інноваційні технологічні кластери як засіб активізації трансферу технологій

Інноваційний розвиток економіки пов’язаний з прогресивними змінами в технології і робочій силі, а також у формах і методах організації праці, що потребує нових підходів до управління виробництвом і значних витрат матеріальних, інтелектуальних та фінансових ресурсів.

Ситуація з одного боку ускладнюється тим, що проблеми інвестування провідних галузей доводиться вирішувати в умовах економічної кризи, коли "заморожування" коштів при реалізації конкретних проектів дуже негативно впливає на ефективність функціонування всієї економічної системи, з іншого – потреба в інвестиціях для реструктуризації виробничого апарату, реформування і перебудови всієї економіки постійно зростає внаслідок необхідності оновлення діючих виробничих потужностей. Сьогодні вже відчувається, що всі існуючі негативні тенденції, які склалися, неможливо побороти без ефективної інноваційно-інвестиційної політики, повномасштабної інвестиційної підтримки, орієнтованої на докорінне переоснащення діючого виробництва та створення відповідних умов для реалізації інноваційної моделі розвитку економіки.

У зв’язку з руйнуванням зовнішньоекономічних зв’язків з країнами близького та далекого зарубіжжя в Україні призупинено діяльність ряду хімічних підприємств, підприємств машинобудування, легкої промисловості, будівельної індустрії та ін. Докорінної реструктуризації виробничого апарату вимагає транспортна галузь, де знос основних фондів складає 60-80%.

У критичному стані перебувають переробні галузі сільського господарства. Деяке пожвавлення виробництва останнім часом за умов посиленої експлуатації морально та фізично зношеного обладнання, що не поновлюється, не гарантує подальшого економічного зростання, до того ж глибинні економічні та політичні негаразди не сприяють належній динаміці ринкових перетворень в економіці країни.

Основною проблемою сучасного періоду розвитку економіки України залишається подолання затяжної інвестиційної кризи. Національне виробництво не може в повному обсязі забезпечити необхідний рівень розвитку за рахунок власних ресурсів. Тому для України досить актуальним питанням є залучення іноземних інвестицій. При цьому потреба в іноземних інвестиціях може розглядатися в двох аспектах. По-перше, з точки зору подолання кризових явищ в економіці, що передбачає інвестування життєво важливих галузей, щоб не допустити їх зупинки; по-друге, з позиції досягнення вітчизняною промисловістю технологічного рівня розвинених країн, тобто, як основа структурної перебудови економіки, що потребує значних коштів.

Позитивний вплив іноземних інвестицій на економічне зростання може стати одним з найбільш важливих факторів, що зумовлює доцільність залучення іноземного венчурного капіталу, котрі приносять із собою технології, досвід менеджменту і вихід на зарубіжні ринки. Крім того, вони відіграють суттєву роль в проведенні реструктуризації існуючих підприємств, а також створенні нових.

Разом з тим, аналіз обсягів та напрямків використання іноземних інвестицій в Україні свідчить, що вони незначні за розмірами і використовуються неефективно. Загальна кількість інвестованих коштів до України склала за період її незалежності близько 4 млрд. дол. США (при існуючій потребі 40-50 млрд.дол.)

Основною причиною, що стримує приплив інвестицій в Україну – це незахищеність інтересів та прав як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів. Але успішна реалізація в останні роки інвестиційних проектів на ряді підприємств – важливий фактор формування довіри до держави за умов дотримання останньою задекларованих зобов’язань і здійснення реальних заходів щодо підтримки вітчизняного виробника та інвестора. З аналізу динаміки інвестиційних надходжень можна зробити обнадійливий висновок в тому плані, що поступово набирає сили дія ринкового механізму, підвищується інтерес іноземних партнерів до економіки України, тому необхідно розробити заходи щодо науково обгрунтованої інвестиційної політики, яка повинна бути підпорядкована загальним цілям інноваційного розвитку провідних галузей економіки.

Звичайно, покращення економічного стану можливе лише за рахунок паритетної співпраці центральної та місцевої влади, спрямованої на відтворення основних галузей економіки. Економічні реформи повинні реалізовувати як галузеві, так і регіональні пріоритети розвитку, які спрямовані на піднесення економіки країни в цілому.

Світовий досвід створення вертикально інтегрованих структур показав, що співпраця підприємств певної галузі конкретного регіону дозволяє припинити втрату вітчизняного ринку на користь іноземних конкурентів.

У цьому контексті є доцільним створення інноваційно-технологічних кластерів, які набули широкого розповсюдження на ринках високорозвинутих країн, де панує жорстка конкуренція.

Науковій обгрунтованості та впровадженню в життя кластерної форми організації виробництва багато часу віддав вітчизняний вчений і практик в цій справі Соколенко С.І.

Створення нової форми об’єднання підприємств та організацій інноваційно-технологічних кластерів обумовлюється тенденціями технологічної агрегації ряду виробництв, на яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера. Кластери можуть бути створені в результаті взаємодії господарюючих суб’єктів регіонального рівня, які функціонують у споріднених секторах економіки. В деяких випадках кластери створюються на основі наукових центрів та установ або з прив’язкою до них.

Кластер є унікальною комбінацією фірм і організацій, які інформаційно та технологічно зв’язані між собою, географічно локалізовані, діяльність яких спрямована на розширення техніко-технологічних можливостей учасників та підвищення регіональної або галузевої конкурентоспроможності.

В цілому розрізняють такі визначення кластерів, в кожному із яких підкреслюється той чи інший аспект його діяльності.

Ознаки зародження інноваційно-технологічних кластерів виявляються при сприятливому сполученні факторів виробництва, а саме: наявність у господарському секторі "ноу-хау"; потужний науково-технічний потенціал; ресурси кваліфікованої робочої сили, розвиненість комунікаційних та інформаційних технологій, можливість виходу на зовнішні ринки, створення умов стабільності та розвитку організаційно-економічних зв’язків між суб’єктами кластера.

Основними цілями нових форм асоціацій підприємств – "кластерів" можна назвати захист інтересів окремої галузі економіки або певного регіону, створення умов інноваційного розвитку.

При функціонуванні кластерів виявляється наявність синергетичного ефекту від взаємодії учасників кластера. Зародження кластерів та їх розвиток є одним із важливих кроків на шляху до високорозвиненої економіки. Кластери найбільш гнучкі і менш формалізовані системні структурні утворення реального сектора економіки, які потребують високорозвиненої корпоративної та інноваційної культури їх учасників. Стосовно їх діяльності можна визначити дві стратегії, що засновані на використанні "економіки знань", трансферу технологій і які доповнюють одна одну:

1. стратегія, спрямована на підвищення ефективності використання наявних знань, високих технологій в уже існуючих кластерах;
2. стратегія, спрямована на створення нової мережі інноваційного конструктивного співробітництва з метою підвищення наукового потенціалу учасників кластера.

Реалізація будь-якої стратегії посилює інтелектуальну складову кластера і сприяє інноваційному розвитку його учасників. Оскільки інноваційні процеси сприяють інтенсифікації інтелектуальної складової в усіх галузях виробництва, кластерний підхід створює підгрунтя для стимулювання інноваційного розвитку економіки і активізації трансферу технологій.

Орієнтація на кластери з боку наукових та навчальних закладів стимулює їхню діяльність в плані активізації наукових розробок, спрямованих на потреби виробництва. Сприяють цьому процесу і ряд учасників кластера, що виконують функції посередницьких інформаційно - консалтингових центрів, центрів комерціалізації і трансферу інноваційних розробок.

Накопичений досвід функціонування кластерів показав, що концепція "кластера" для інноваційного розвитку економіки є найефективнішою формою активізації інноваційно-інвестиційної діяльності за умов реалізації функцій інвестиційних систем (ІІС), що створюються на базі кластерів.

Така форма діяльності певних галузей економіки, що мають технологічні зв’язки з багатьма підприємствами суміжних галузей, є найефективнішою. Реально функціонуючі кластери повною мірою реалізують інноваційно-інвестиційні можливості ІІС, які створюються на їх рівні, що забезпечує надійне фінансування інноваційних проектів у вигляді прямих інвестицій, мобілізованих коштів амортизаційного фонду чи тимчасово вільних коштів партнерів. У цьому випадку у більш вигідному становищі знаходяться кластери, що мають у своїй структурі капітал на спільній економічній основі. Із зростанням ефективності функціонування підприємств, які входять до кластерів, значно розширюються перспективи отримання інвестицій із зовнішніх джерел.

Кластеру властива наявність активно діючих каналів для ведення ділових операцій та переговорів. Керівництво кластера з метою підвищення ефективності використання ресурсів, в тому числі і інвестиційних, централізовано розподіляє спеціальне обладнання, робочу силу і послуги. Кластери організовують виконання спільних намірів, виявляють небезпечні фактори і оптимізують управління ризиками в діяльності підприємств.

Місія кластерів полягає в тому, щоб запровадити і сприяти поширенню концепцій, які стимулюють ефективне функціонування діючих підприємств та формування і розвиток малих спільних підприємств (МСП). Працюючи в цьому напрямку, вони розширюють співпрацю між підприємствами різних форм власності з метою збільшення їхніх можливостей для конкуренції на внутрішньому, а згодом і на світовому ринку. Такі концепції і способи їх впровадження повинні бути встановлені на рівні держави, щоб створити самопідтримуючий процес економічного розвитку. Ідея створення інноваційно-технологічних кластерів і їх організаційно-економічна підтримка на рівні держави може покращити економічну ситуацію в Україні.

Однією з головних проблем активізації економічного розвитку в Україні на сучасному етапі є не тільки низький рівень платоспроможності широких верств населення, а й відсутність взаєморозуміння між товаровиробниками і різними ланками державної влади. Створення керівного органу, як невід’ємної частини організаційної структури інноваційно-технологічного кластеру, буде сприяти поширенню консенсусу з державною владою та підтримці співпраці організацій і підприємств шляхом:

1. поглиблення та підтримки концепції об’єднання з боку державних та місцевих органів влади, організацій, регіональних та галузевих структур, підприємств і промислових асоціацій;
2. запровадження регіональної та галузевої інвестиційної політики, яка сприятиме створенню нових підприємств, їх взаємодії та розвитку;
3. підтримки спільних заходів між підприємствами і організаціями через інвестиційну співпрацю, організаційно-технічну допомогу, спрямовану на створення інтегрованих структур інноваційної орієнтації (асоціацій, інноваційних венчурних фондів та мережі венчурного капіталу, консорціумів, ФПГ, технопарків, технополісів тощо).

Основними цілями вказаних структурних форм можна назвати захист інтересів окремої галузі промисловості, регіону або інвесторів, підвищення продуктивності підприємств шляхом спільної підприємницької діяльності та, як наслідок, підвищення конкурентоздатності товарів та послуг шляхом інноваційного розвитку виробництва.

Практика діяльності існуючих технологічних кластерів показала, що концепція кластера для інноваційного розвитку підприємств, в тому числі і малих, в сучасних умовах є найефективнішою формою ведення бізнесу. Тому така форма організації діяльності підприємств певних галузей економіки, що мають тісні технологічні зв’язки виробничих процесів із багатьма підприємствами суміжних галузей, є найефективнішою. Практичне значення має впровадження ідеї створення кластерів на підприємствах по виробництву нових видів продукції, організації завершеного циклу видобутку та переробки корисних копалин і т.ін., що дозволить Україні відмовитись від імпорту багатьох товарів для потреб вітчизняної промисловості.

При організації такої форми співпраці члени кластера відчують переваги спеціалізації виробництва у вигляді:

1. обмеження витрат на транспортування та зв’язок;
2. зростання прибутків від економії шляхом розподілу робочої сили між підприємствами, обміну фондів кваліфікованих працівників;
3. можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію;
4. мінімізації витрат на впровадження інновацій;
5. динамізму в роботі шляхом накопичення необхідних навичок підприємництва серед робітників, управлінців та підприємців;
6. численних маркетингових та інформаційних послуг (стабільної системи поширення нових знань, технологій, продукції ).

Реально функціонуючі кластери мають надійні джерела фінансування та технічної підтримки як ззовні у вигляді прямих інвестицій, так і внутрішні за рахунок мобілізованих коштів амортизаційного фонду чи тимчасово вільних коштів партнерів. Концентрація компаній, що входять до кластеру, формує притягальну силу для залучення венчурного капіталу, прямих іноземних інвестицій. Із зростанням ефективності функціонування підприємств, які входять до кластера, перспективи отримати венчурні інвестиції із зовнішніх джерел розширюються.

Для інвесторів як спекулятивних, так і стратегічних, а також для кредиторів відкритість інформації є найважливішим чинником при розміщенні ресурсів. Доступність інформації дає змогу здійснити глибоке передінвестиційне дослідження, від якого залежить оцінка ризику інвестування. Як правило, прямі інвестиції передують портфельним. Успішність діяльності стретегічних інвесторів є сигналом для портфельних інвесторів, проте жоден з підприємців не отримає ресурсів, якщо регулярно не демонструватиме попит на інвестиції.

Кластери, які мають інноваційне спрямування, що потребує відповідного фінансування, є інвестиційно привабливими для всіх категорій інвесторів, тому що забезпечують найбільш вигідне розміщення інвестицій – в нову техніку та прогресивну технологію відповідно визначеним пріоритетам, що забезпечує найбільш високі прибутки на вкладений капітал.

Інноваційні економічні кластери як нові організаційні структури, що утверджують подальший розвиток інтеграційних процесів в реальному секторі економіки, можуть бути створені в різних галузях економіки, при чому як в межах однієї галузі, так і в декількох.

Для більш ефективної роботи підприємств кластера доцільно організувати координаційний центр.

Заснування "координаційного центру", основними функціями якого будуть визначення інноваційних пріоритетів, системний збір, аналіз та прогнозування даних з проблем, пов’язаних з виробництвом, трансфером технологій та реалізацією конкретних видів товарів та послуг, дозволить оперувати більш достовірною інформацією "з перших рук", розширяти існуючі та виходити на нові сегменти ринку.

Інформаційно-аналітичне забезпечення координаційного центру здійснюється за допомогою IT-технологій, які виконують функції оперативного спеціалізованого інструменту при формуванні баз даних, проведенні моніторингу, експертизи, контролю і передачі технологій за умови проведення ефективного інноваційного менеджменту.

Інтернет-проекти інноваційного консалтингу в сфері Hi-tech сумісно з інформаційними базами даних винаходів, науково-технічних розробок, високих технологій та базою даних потенційних інвесторів можуть створювати віртуальні інноваційні трансфертні кластери з різних напрямів економічного розвитку.

Аналогом інноваційного трансфертного кластеру є мережа венчурного капіталу, яка існує в США. Ця організація покликана подолати інформаційний розрив між венчурними інвесторами та підприємцями, що є основною перепоною на шляху інвестицій у ризиковані проекти. МВК визначає свою діяльність як посередницьку участь в інформаційному бізнесі з практичної, наукової і регулятивної точок зору. Функцією цієї інфраструктури є належне інформування суб’єктів венчурного підприємництва для прийняття оптимальних інвестиційних рішень.

Найбільш життєздатні інноваційні кластери формуються на основі диверсифікованості інформаційних міжсекторальних зв’язків і широкого спектру можливого впровадження інновацій. Вони мають у своїй основі постійно зростаючу систему поширення нових знань, технологій і систему пошуку потенційних інвесторів і партнерів по комерціалізації технологій.

Так, науково-технічна політика Японії дозволила їй у 80-х роках, на основі попереднього масового імпорту технологій, зайняти 2-е місце у світі по експорту на їхній основі інноваційних виробів, а потім перетворитися в один із визнаних лідерів по експорту технологій поряд зі США, Великобританією і Німеччиною і досягти рівня цілісного інноваційного суспільства. Ці країни в даний час одержують більше від продажу технологій, чим затрачають на їхнє придбання. Загальний світовий обсяг надходжень і платежів по технологічному трансферу оцінюється в сумі $20 млрд. у рік.

Література

1. Ильчук В.П. Инновационно-инвестиционные системы реального сектора економики // теория и практика управления предприятием. Тез. докл. межд. научн.-практ. конф. 23 – 24апреля, Минск, 2003.- С. 132-133.
2. Сич Є.М., Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи як головний інструмент розширеного відтворення економіки // Зб. наук. праць КІЗТ: Сер. "Єкономіка і управління" - 2001; т.5. Вип.1. – С.39-43.
3. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна: (Наук. вид.). – К.: Демос, 1995. – 354с.