

Спілка економістів України
Науково-дослідний центр «Економіст»
Фонд Фрідріха Еберта
Міжнародна фундація сприяння ринку
Асоціація «Поділля Перший»

**СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД
ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИРОБНИЧИХ
СИСТЕМ (КЛАСТЕРІВ)
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ**

Матеріали конференції

A 02 - 02278

Київ — 2001



СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ (КЛАСТЕРІВ) ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Збірник матеріалів конференції.
Спілка економістів України
Фонд Фрідріха Еберта

У збірнику представлені тексти наукових доповідей і виступів, а також рекомендації загальноукраїнської конференції «Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем для забезпечення економічного розвитку територій» на прикладі діяльності неурядових організацій, підприємств та представників владних структур Хмельницької області.

Головна тема публікацій — висвітлення світового досвіду створення локальних виробничих систем на основі мережевих структур — кластерів та аналіз перших кроків, зроблених у цьому напрямку в Україні.

На прикладі ефективної діяльності громадської Асоціації «Поділля Перший», створеної у Хмельницькій області, в матеріалах збірника аналізуються переваги спільної діяльності нових виробничих систем — галузевих кластерів.

Збірник адресується широкому колу читачів: підприємцям, науковцям, представникам владних структур та громадських організацій.

Відповідальний редактор — **Микола Герасимчук**,
віце-президент СЕУ

ISBN 966-7199-15-5

© Спілка економістів України, 2001

ВСТУПНЕ СЛОВО

Локальні виробничі системи або кластери сьогодні визнані у світі найбільш ефективним засобом піднесення зростання економіки на певній території, бо дозволяють якнайповніше врахувати і використати природні та історичні особливості, технічний та кадровий потенціал регіонів.

Протягом останніх трьох років у Подільському регіоні України зусиллями громадськості, представників влади, наукових та ділових кіл здійснюється впровадження нових територіальних виробничих систем та кластерної моделі розвитку регіональної економіки, що у перспективі сприятиме швидкому зростанню економічного потенціалу за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу.

У Хмельницькій області за ініціатииви громадської асоціації «Поділля Перший» були створені перші галузеві кластери — ділові об'єднання споріднених підприємств, фінансових, дослідницьких, навчальних, торговельних та інших організацій. Спільна діяльність нових об'єднань вже показала значний позитивний ефект, що виник завдяки масштабності діяльності та раціональному розподілу праці між членами кластерів.

Досвід створення таких систем набутий у Подільському регіоні, заслугоує на всебічне поширення з метою ствердження сучасного економічного світогляду у середовищі прихильників ринкових реформ у нашому суспільстві.

Для ознайомлення широких кіл громадськості з міжнародною практикою і першими паростками вітчизняного досвіду діяльності нових виробничих систем 1-2 листопада 2001 року в Києві була проведена конференція «Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій».

Матеріали конференції пропонуються у даному виданні.

Георгій ДЗІСЬ
Президент спілки
економістів України

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ (КЛАСТЕРІВ)

Станіслав Соколенко

голова правління АТ «Укрімпекс»
президент Міжнародної фундації сприяння ринку

Світовий досвід створення виробничих систем на основі сільових структур – кластерів, як і перші кроки, зроблені в цьому напрямку в Україні, заслуговують всебічного заохочення з метою розповсюдження сучасного економічного світогляду в середовищі учасників ринкових перетворень в нашому суспільстві.

На першому світовому конгресі з кластерів, що відбувся в Парижі у січні 2001 р., мене вразив початок привітання, проголошеного від імені французького уряду міністром торгівлі й підприємництва паном Франсуа Патріотом: «Жити й працювати на своїй землі.» Це гасло скандували французи, що мешкали на плато Larzac (в передгір'ї Піренейів) у 1960-1970-х рр. Його й нагадав 1500 учасникам форуму міністр. Ціле покоління французів з цим девізом піднялося на боротьбу проти намагання влади створити на плато в декілька десятків тисяч квадратних кілометрів військовий полігон, тобто перетворити на пустелю їхні рідні місця. Прихильність до рідної землі, бажання залишитися біля свого коріння, працювати на своїй, а не на чужій землі привели до перемоги мешканців регіону – полігон було ліквідовано.

Напрошуються паралелі: місяць тому я був у Грицеві Хмельницької області на презентації новонародженого кластера екотуризму. Якщо в цьому місті в 1991 р. мешкали 12,5 тис. чоловік, то сьогодні нараховується трохи більше 6 тис. Тут є про що подумати.

Кластери – це не якісь абсолютно новий феномен. В Англії ще в кінці 19 ст. відомий економіст Альфред Маршалл провів ідентифікацію і дав оцінку важливості текстильного кластера в районі Манчестера та кластера з металообробки – в Шеффільді. Останнім часом зацікавленість до такого феномену, до такої організації виробництва серед більшості урядів світу значно виросла.

Кластер – це територіальне об'єднання взаємно пов'язаних підприємств і закладів у межах відповідного промислового регіону. Кластер може об'єднувати більшу чи меншу кількість підприємств, а також більші чи менші фірми в різних співвідношеннях. Деякі кластери, наприклад, такі, що виникли в багатьох районах Італії, головним

чином вибирають у себе малі й середні підприємства (МСП). В інших кластерах більші компанії, іноді іноземного походження, формують, насамперед, ядро кластера. Різні кластери відрізняються різними взаємодіями між компаніями, починаючи від вільних стосунків у асоціації до форми структуризованого співробітництва й конкуренції.

Кластери, що виступають як сільові структури фірм у відповідних галузях виробництва, існують і можуть бути організовані в будь-якій державі, як у багатих, так і в бідних регіонах, у країнах-членах ОЕСР і в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою.

Ступінь кластеризації економічної діяльності надзвичайно висока. Згідно оцінок фахівців (з середини 90-х) у США існує майже 380 кластерів компаній, сфера діяльності яких охоплює широкі кола послуг і розвинені галузі переробної промисловості. Всього в них зайнято 57% робочої сили США і виробляється 61% промислової продукції країни. «Індустріальні округи» становлять близько 30% загальної зайнятості в Італії. Кластери існують майже в усіх галузях економіки в таких багатих регіонах як Північно-Центральна Італія, Кембридж і регіон М4, Силіконова Долина і Маршрут 128 у Сполучених Штатах, Монпельє у Франції та інші.

М.Енрайт (2000 р.) відзначив, що кластеризація спостерігається навіть у підсекторах, про котрі не подумав, як про предмет кластеризації, наприклад, таких, як телемаркетинг і обробка кредитних карток.

Кластери не є простою місцевою концентрацією виробництва і послуг, а служать тією арену, на якій втілюється реальна взаємодія між місцевими фірмами, а також між фірмами та іншими інститутами. У кластері виникає взаємна підтримка й координація, що в буденному житті уособлюють такі поняття як «соціальний капітал» і «довіра». Вважаю, тут не зайвим буде нагадати про те, що основні детермінанти формування кластерів є:

- наближення до ринків;
- забезпечення спеціалізованою робочою силою;
- економія за рахунок масштабів виробництва;
- зниження вартості операцій;
- можливість повного доступу до інформації;
- можливість залучення до співробітництва фірми, що дисперсно розташовані на території регіону.

У кластерах вартість операцій, здійснюваних з традиційними поставальниками та іншими спільно співпрацюючими структурами, значно нижча, і, насамперед, завдяки високому ступеневі довіри. Навіть якщо компанії раніше не працювали разом, але мали інформацію одна про одну і здійснювали неформальні стосунки в рамках регіо-

ну, - це вже надає добру базу формування довіри. В умовах постійно наростаючої складності і швидко змінної економіки важливість співробітництва, яке стимулюють кластери, стає щораз більшою. Кластер підвищує коефіцієнт корисної дії компаній, що входять до його складу. Членство у кластерах і міжфірмових сітках може збільшити продуктивність, рівень інновацій та конкурентоздатність фірм.

Дослідження, яке проводив Банк Італії показало, що продуктивність підприємств і повернення інвестицій в італійських промислових округах виявилися вищими на 2-5% і навіть більше, ніж де б то не було, навіть під час спаду економіки. У 1994 р. ці кластери здійснювали 43% експорту Італії.

Все це пояснюється тим, що кластери створюють агломераційну економіку. Спільно кластеризовані фірми у будь-якому секторі економіки отримують вигоду від взаємно використовуваних спеціалізованих трудових пулів, ділових послуг і фінансів. Більше того, обмін ідеями та інформацією відбувається набагато легше й простіше в кластерах, що стимулює інновації. Фактично, ядром багатьох всесвітньовідомих кластерів є фірми, що стали світовими лідерами у своїй галузі.

Приклад більшості багатих районів, що мають динамічні кластери фірм, здатних витримувати конкуренцію на світовому ринку, викликав інтерес місцевих, регіональних і національних урядів, котрі сприйняли кластерно орієнтовану політику як наказ до дії.

Розчарування, що виникають у зв'язку з провалом політики довіри до великих фірм, також викликають жвавий інтерес до можливостей кластерів.

Інший політичний механізм, присутній у цій сфері - це визнання того, що великі компанії володіють значною перевагою на глобальних ринках у той час, коли розміри багатьох МСП менші, ніж ефективний оптимум для різних етапів виробництва, маркетингу та розповсюдження. Врахування цього факту особливо важливо для кристалізації політики, спрямованої на подолання обмежень конкретного рівня шляхом створення локальних сіток підприємств. Сьогодні інновації і продуктивність стали основними предметами уваги законодавців. Кластери впливають на обидва ці чинники багатьма засобами. Структура деяких кластерів може призвести до створення нового підприємства високого рівня, що іноді є метою державної політики.

Кластери важливі й у соціальному плані, оскільки вони стимулюють розвиток співробітництва і створення сітчастих структур на певних територіях. У кластерах фірми часто кооперуються між собою, наприклад, в організації продажу і транспортування продукції. Вони також кооперуються з широким колом інших місцевих ділових осіб

на ринку, таких як університети, торговельні асоціації, торговельні палати, а також територіальні державні адміністрації. Об'єднавшись з метою підвищення конкурентоздатності регіону, вони здатні створити здорове конкурентне оточуюче середовище, що приносить вигоду кожному учасникові кластера.

Політичний і економічний інтерес кластеризації полягає у створенні механізмів співробітництва між групами малих фірм, а іноді й між малими фірмами та великими підприємствами. Такі сітки знаходяться на порядку денному регіональних і місцевих органів управління у всіх країнах ОЕСР.

Державні програми стимулювання міжфірмових сіток, що випливають складовими елементами кластерів, до певної міри виникли через бажання досягти такого ж успіху, якого досягли підприємства, що належать до найвідоміших кластерів у таких ареалах, як Силіконова Долина (США) і Емілія Роман'я (Італія). Ділові сітки діють у різних формах і мають різну мету. Якщо діяльність деяких компаній спрямована, насамперед, на спільне володіння інформацією, то більшість фірм, що входять до сітки, мають конкретнішу мету. Сітки дозволяють швидко збільшити обсяг отримання інформації. Швидкий доступ до інформації, що забезпечує сітки, найбільш вигідний невеликим компаніям. Сітки також сприяють переходові на новий рівень стосунків між виробниками і споживачами.

У деяких випадках сітки можуть призвести до нового розподілу робочої сили в усталеній спільці фірм, що дозволяє кожній індивідуальній компанії отримати прибуток за рахунок зростання виробництва й появи нових ринкових можливостей. Сітки стимулюють співробітництво в таких різних сферах, як навчання, технологічний розвиток, дизайн продукції, маркетинг, експорт і розподіл. У фінансовій сфері, наприклад, майже мільйон італійських МСП отримують кредити, оформлені через посередництво схем взаємних гарантій як зразка сітчастих організацій, що вписуються в рамки місцевих можливостей.

Очевидно, що частина конкурентної переваги, яку пропонують кластери фірмам, виникає завдяки зростаючим можливостям для формування сітки, які можуть з'явитися лише завдяки територіальній близькості суб'єктів.

Численні сітчасті програми виникли на основі аналізу шляхів, на яких фірми змагаються і співробітничать у кластерах. Хоча, в той же час, важливо відрізнити ці два концептуальні поняття, що іноді переплітаються між собою, але фактично є різними концептуальними поняттями.

S.A.Rosenfeld у Гарварді (1999 р.) запропонував таку основу для виявлення відмінностей:

1. Сітки надають фірмам доступ до спеціалізованих послуг за нижчими цінами, в той час як кластери залучають необхідні спеціалізовані послуги до регіону.
2. Сітки передбачають обмежене членство, в той час як кластери мають відкрите членство.
3. Сітки базуються на контрактних домовленостях на відміну від кластерів, що часто базуються на спільних засадах на основі загальних соціальних цінностей, що заохочують застосування паритету та взаємодії.
4. Сітки спрощують участь фірм у комплексному виробництві, в той час як кластери генерують потребу в залученні більшої кількості фірм з подібними або доповнюючими можливостями.
5. Сітки базуються на співробітництві, в той час як кластери передбачають і співробітництво і конкуренцію.
6. Сітки встановлюють стандартну бізнес-мету загального характеру, в той час як кластери цільне місце зводять конкурентоздатності території, регіону.

Як продемонстрував аналіз ОЕСР, проведений його директором у справах науки, технологій та промисловості для МСП (він отримав назву «Локальна сила – глобальний розмах» – мається на увазі радіус дії), локальні сітєві структури і підтримуючі системи в кластерах можуть допомогти малим і середнім підприємствам достойно зустріти виклик глобалізації. За умов підсилення динаміки й відкритості економіки кластеризація допомагає МСП на рівних витримувати конкуренцію з великими компаніями. Але й у кластерів також виникають свої складні проблеми. Місцева спеціалізація, що прив'язує територію і навіть регіон до конкретної галузі виробництва, визначає, значною мірою, їх перспективи можливостями цієї галузі. І саме тому кластери повинні постійно зберігати свою інноваційність і здатність до адаптації до нових умов на ринку.

Зміст кластерних програм дещо більшого буває схожим. Стратегії розвитку кластерів часто спираються на малі й середні підприємства, використовують більшу кількість способів для поліпшення сіток і вдосконалення співробітництва. Різноманітні субдержавні організації робили спроби спростити кластеризацію, обмежуючи її лише наданням нерухомості. В результаті, такі програми часом набували вигляду форуму для діалогу державного й приватного сектору, через який оцінювалася якість стратегії, що впливала на кластер.

Разом з традиційно спільними рисами кластерних програм існує

також широкий спектр важливих відмінностей. Спонсорами кластерних програм, як правило, виступають місцеві та регіональні органи управління. Часом національний уряд відіграє важливу роль в організації таких програм. Наприклад, уряд Великобританії недавно оголосив про створення кластерів та інкубаційного фонду (котрим керують агентства регіонального розвитку) на 150 мільйонів фунтів стерлінгів.

Визначальні вимоги до кластерів:

- кластери за будь яких умов не повинні поступатися в інноваційності, утримуючись на належному рівні в царині передових технологій і постійно оволодівати новими, швидко зростаючими ринками;
- кластери повинні максимально ефективно використовувати досягнення інформаційних та комунікативних технологій, таких як інтернет та інтранет, електронні бази даних, телеконференції, електронну пошту;
- в контексті економіки знання (якою проголошена світова економіка початку ХХІ століття) саме кластери покликані розвивати майстерність і підприємницьку активність інтелектуального потенціалу і всіх працівників суспільства.

Наша сьогоднішня конференція саме й присвячена визначенню шляхів вирішення цих складних завдань, які в основному зводяться до таких вузлових проблем:

- як могли б місцеві компанії, поєднавши зусилля, досягти розвитку експортних ініціатив?
- як можуть кластери підтримати створення нових компаній і сприяти закріпленню їхніх позицій на світових ринках?
- як можуть кластери залучити внутрішні інвестиції (не кажучи вже про ПІІ) заради заповнення прогалини у формуванні сіток, наприклад, таких як дірки в сітках постачання?
- як можуть фірми, інститути та організації у кластерах ефективніше використовувати інтернет та інші можливості ІТ заради підсилення своїх локальних, регіональних та міжнародних зв'язків?

Вважаю необхідним зауважити, що настав час для широкого використання методів кластерного аналізу, який є могутнім засобом забезпечення стабільного розвитку як держави, так і регіонів, оскільки саме він дозволяє окреслити рамки й межі інтеграції всіх головних інструментів політики економічного розвитку, що має в своїх руках уряд. Для розвитку різноманітних інструментів кластерної політики необхідно використовувати комплексний підхід, включаючи в основні принципи кластеризації елементи політики залучення ПІІ, розвитку навичок і майстерності, створення венчурних структур і start-

ups, фінансової та експортної стратегії. Яка з названих стратегій найбільш потрібна на певному етапі, або в якій композиції вони будуть компонуватися, загалом залежить від природи кластера. Найважливіше те, що за допомогою кластерного аналізу політики й законодавці аналізують специфічні потреби території, регіону. На основі цього визначаються шляхи подальшого розвитку цілісної єдиної стратегії, спираючись на яку можливо приймати виклик глобалізації.

Як і більшість сфер місцевого економічного розвитку, політика повинна керуватися загальними економічними правилами, котрі вироблені для конкретних ситуацій. Кластерна політика повинна забезпечувати реальну основу переговорів між фірмами, державним сектором (особливо на місцевому й регіональному рівнях керівництва) й недержавними установами. Переговори покликані призвести до зростання ефективності співробітництва між фірмами, насамперед, у сфері спільних маркетингових ініціатив, спільного проектування й субсидування навчання і т.д. Такий діалог повинен призвести до поліпшення якості загальнонаціональної та регіональної політики й державної діяльності (разом з цим у навчанні, забезпеченні інформацією та створенні інфраструктури).

Законодавчі органи можуть затвердити деякі переваги існуючих або початкових кластерів різним чином. Наприклад, вони зможуть стимулювати створення асоціацій постачальників та учнівських структур, полегшити укладання субпідрядних угод всередині кластера й забезпечити ефективне розширення послуг, все це збільшує переваги фірм, що входять до кластеру. Фірми повинні мати доступ до ділових угод, незалежно від того, входять вони до складу кластеру чи ні. Але вірогідно, що вигода від таких схем буде збільшена членством у кластерах, а економічна ефективність поставання може бути значно більшою при поставанні до кластерів, аніж до окремих розкиданих груп фірм.

Політика повинна визначатися спеціальними умовами кожного кластеру, підтверджуючи той факт, що відповідні сфери державного впливу повинні визначатися виходячи з аналізу того, що може краще за все зробити державний сектор відносно ринку. Політика повинна зосередитися на виявленні та виправленні серйозних ринкових помилок. У зв'язку з цим необхідно враховувати, що факт отримання певних конкурентних переваг фірмами, що входять до кластерів, сам собою не вичерпує суспільної корисності кластерів. Деякі види ринкових помилок належать до політики кластеризації МСП, у тому числі недопостачання державних товарів та послуг, а також недоліки в координації.

Таким же важливим може бути недостатній загальний вплив на малі й середні підприємства, наприклад, через обмежене виділення

промислової нерухомості, недостатнє надання певних технічних та фінансових послуг. Тим більше, той факт, що ринки можуть отримати поразку на деяких вище названих напрямках, ще не означає, що вони отримали поразку всюди. Деякі кластери процвітають за умови відсутності суттєвої стратегічної підтримки. Реальна оцінка того, наскільки правильно функціонують дані ринки, повинна стати складовою частиною формування стратегії кластеризації.

Поруч з наданням підтримки кластерним ініціативам там, де це можливо, уряди покликані розширювати застосування принципів економічної політики на місцевий і регіональний рівні. Ця тенденція набула загальносвітового характеру, вона набрала силу не лише в країнах ОЕСР, а й отримала глобальне розповсюдження.

Як свідчить світовий досвід кластеризації, успіх діяльності кластерів досягається лише з урахуванням особливостей кожної території, котра є відмінною від інших за переліком галузей виробництва і структурою економіки. З цього логічно випливає, що для стабільного розвитку не є можливою і прийнятною подальша практика проведення спрощеної політики вказівку «зверху – вниз». Кожна територія, регіон повинні розробляти свої власні ініціативи, спрямовуючи їх на задоволення власних потреб.

Державна стратегія у ставленні до кластерів повинна значним чином базуватися на підтримці новостворюваних та існуючих кластерів, а не на бажанні створити їх. Стратегія, спрямована на розвиток повністю нових груп фірм у певних секторах, може викликати велику вартість, ризик, стане зразком застосування застарілих форм виробничого планування й започаткує деструктивне суперництво. Як підкреслював Майкл Портер, роль уряду повинна бути не прямою, а такою, що надає можливості. Тут доречно нагадати діалог між Діогеном та Олександром Македонським, котрий запитав у великого філософа: «Що я можу зробити для вас?» На це Діоген відповів: «Тільки відійди й не застуй!» Здається й нам належить навчитися не закривати світло суспільно корисним ініціативам.

Успішна політика кластеризації також вимагає активної участі в ній широкого кола зацікавлених учасників. Становлення кластерів у регіонах підкріплюється через формування множини партнерств, сітових структур місцевими фірмами, університетами, торговельними палатами. Стратегія створення кластерів не може бути нав'язаною згори. Ініціативи й внески у співробітництво всіх сторін надзвичайно важливі й необхідні. На цій основі місцева й регіональна економіка отримують стимули й підтримку з метою кооперації для реалізації своїх проектів.

ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Олександр Ступарик

заступник голови

Хмельницької облдержадміністрації

Сподіваюсь, що ця конференція стане доброю нагодою для налагодження співпраці між науковцями, представниками органів державної виконавчої влади, ділових кіл та громадських об'єднань України в питанні вивчення перспектив впровадження нових виробничих систем на регіональному рівні з метою підвищення ефективності реалізації програм економічного та соціального розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому.

За 10 років незалежності нашої країни нам зустрічалися як перемоги та здобутки, так і труднощі та перепони. У радянські часи велика частина виробничого сектора області була сконцентрована в оборонній промисловості, і криза політична спричинила кризові явища в усіх сферах життєдіяльності.

Нарешті, після тривалого періоду економічного спаду, ми маємо підстави для оптимістичних сподівань. Ось уже третій рік Хмельниччина постійно нарощує обсяги виробництва. Але я назвав би це першими кроками на шляху утвердження справжніх ринкових засад.

Впевнений, що кардинально змінити ситуацію на краще можна, лише подолавши старі стереотипи мислення. Необхідно формувати нову промислову ідеологію, яка б сприяла досягненню максимальних темпів розвитку. Зазначу, що необхідність нових підходів стосується не лише промисловості, а й усіх сфер життєдіяльності.

Аграрна реформа в області дозволила створити засади багатогрункової економіки сільського господарства. Розвиваються фермерські господарства, кількість яких перевищила 1000.

Область має невичерпні природні сировинні багатства. Це, зокрема, більше трьох сотень родовищ корисних копалин. Корисні копалини державного значення представлені вапняками та глинами для виробництва цементу, вапняками для цукрової промисловості, каолінами для фарфоро-фаянсової промисловості та виробництва вогнетривів, гіпсами та кременем. Розвідані й нові види: графіт, сапоніт, глауконіт, фосфорити, облицювальні граніти.

Є величезні запаси мінеральних лікувальних вод з активними бальнеологічними властивостями. 7 санаторно-оздоровчих закладів дер-

жавного курорту «Сатанів» та курорт «Маків» протягом року приймають на лікування та оздоровлення не тільки мешканців області, а й громадян з інших регіонів України та інших країн.

Цікаві й численні об'єкти туристичного плану: всеукраїнська перлина — Національний історико-архітектурний заповідник «Кам'янець», фортеці в Меджибожі та Летичеві, карстова печера «Атлантида», мальовничі куточки древніх гір Медобори, «Голубі озера» в лісах поблизу міста Славуті, каньйони ріки Дністер, що протікає на півдні області — це та природна екзотика, що приваблює інтерес краєзнавців, туристів та підприємців туристичного бізнесу.

Значні природні ресурси, кваліфіковані кадри, географічне розташування на транспортних шляхах, що зв'язують основні промислові райони Східної України, а також чорноморські порти із західноукраїнськими областями та країнами Центральної і Східної Європи, створюють вигідні передумови для становлення області як регіону активної міжнародної взаємодії. Обсяги зовнішньої торгівлі у 2001р. вдалося збільшити на 20%.

В області, як і в усій державі, запроваджено нові прогресивні форми господарювання. Заходи по стабілізації в економіці спрямовані на створення великої кількості малих та середніх підприємств, бо саме від них можна очікувати економічного зростання, створення додаткових робочих місць. Сьогодні в усіх розвинутих в економічному відношенні країнах основою суспільства є середній клас. І розвиток підприємництва є запорукою його становлення та зміцнення.

Нині в області діє понад 5 тис. малих підприємств, майже 55 тис. наших громадян працює у цій сфері. Крім того, понад 28 тис. підприємців зареєстровані як фізичні особи. Минулого року малими підприємствами вироблено продукції майже на 350 млн. грн. Виручка від реалізації товарів та послуг, яку отримали суб'єкти малого підприємництва, становить майже четверту частину загальної суми виручки в цілому по області по всіх підприємствах. Зростання обсягів виробництва існуючих підприємств та поява нових — це додаткові надходження до бюджету області, вирішення проблемних питань в соціальній сфері. На даний час кожна шоста гривня в загальній сумі надходжень до бюджетів усіх рівнів — це внесок малого підприємництва.

Попередні роки далися нам нелегко, але вони багато чому навчили не лише політики, урядовців та бізнесменів, а й пересічних громадян. Яскрава іноземна упаковка продуктів харчування вже не є в очах покупця безперечним доказом корисності та якості цих продуктів. Ми навчались цінувати своє, вироблене нашими

підприємствами, якими щороку освоюються сотні нових видів продукції, впроваджуються нові сучасні технології та методи господарювання. Збільшується реалізація товарів українського виробництва. Із загального обсягу продажу споживчих товарів, що реалізуються через торговельні підприємства області, майже три чверті припадає на продукцію вітчизняних товаровиробників.

Підприємець переконався, що експропріації не станеться і можна вкладати власні кошти не тільки в торгівлю, а й у розширення виробництва, будівництво офісів та фірмових крамниць, облаштування прилеглих територій. Завдяки цьому змінюється архітектурне обличчя не тільки обласного центру, а й інших міст і сіл області.

Впевнено йдуть процеси формування нового власника. Зараз практично всі молокопереробні й консервні заводи мають приватних власників. Йде надходження приватного капіталу й до машинобудування та радіоелектроніки, у легку та харчову промисловість. Ідуть нормальні процеси переростання малого бізнесу в середній та великий.

Обласною адміністрацією та органами влади на місцях повністю підтримуються пропозиції підприємців по відновленню роботи непрацюючих чи збиткових підприємств харчової та легкої промисловості. Тільки в промислові підприємства Летичівського району за 2000 р. вкладено майже 6 млн. грн. приватного капіталу. За останні два роки відбувається стаке надходження в область інвестицій підприємницьких структур інших регіонів. Це - компанії «Агроресурси», «Інтерконтакт», «Баско», «Укррос», «Заграва Агровіста».

І місцеві органи влади, й органи самоврядування, і громадські організації постійно вдосконалюють свою роботу. Вони відкриті для будь-яких пропозицій щодо розробки та впровадження нових сучасних методів господарювання, проєктів у галузях освіти, екології та охорони здоров'я, програм, спрямованих на покращання умов життя громадян, розвиток територіальних громад та місцевого самоврядування, вирішення гендерних проблем.

Хмельницька область співпрацює з багатьма міжнародними фондами та організаціями, програмами європейської співдружності. Так, за підтримки Агенції США з міжнародного розвитку була розроблена стратегія економічного розвитку міста Хмельницького та впроваджені програми модернізації муніципального водопостачання в обласному центрі та місті Кам'янець-Подільському, проєкти паювання земель та реорганізації сільськогосподарських підприємств. З 1999 р. область бере участь у проєкті Світового банку «Розвиток приватного сектора». Міжнародна фінансова корпорація надавала значну

методичну допомогу в проведенні малої приватизації, за її сприяння був створений Хмельницький бізнес-центр. Переробні підприємства та фермерські господарства області отримали значну практичну допомогу від Корпорації по сприянню фермерському рухові та агробізнесові (ACDI-VOKA).

В 1998 р. в області відкрито перший в Україні реабілітаційний Центр ресоціалізації наркозалежної молоді. Для створення його матеріальної бази Асоціація «Вікторія» отримала в американському фонді Каунтерпарт Альянс два гранти. В с. Гриців Шепетівського району реалізується програма розвитку сільської громади, яка була підтримана фондом «Євразія» та Агенцією міжнародного розвитку США. Одним з проєктів сільської громади є проєкт сільського зеленого туризму.

За фінансової підтримки Програми Тасіс створено регіональний центр з підготовки та працевлаштування колишніх військовослужбовців та членів їх сімей, бізнес-інкубатор, учбово-тренувальну фірму, інтернет-кафе при Технологічному університеті Поділля. Міжнародний фонд соціальної адаптації надав допомогу у створенні центру підтримки підприємництва та підтримує будівництво адміністративного бізнес-інкубатора в обласному центрі. За критерієм конкурсного відбору Хмельниччина увійшла в число 10 областей, що беруть участь у проєкті програми розвитку ООН «Підтримка розвитку малого й середнього підприємництва в Україні».

Масштаби успіху ринкових реформ значною мірою залежать від ступеня участі в них владних структур. Поглиблення реформ значно змінює обсяги та сфери державного впливу на економіку. Роль держави в економічному житті суспільства стає іншою. Держава перестає керувати виробництвом, а розробляє й гарантує правила гри, однакові для всіх суб'єктів господарювання і сприятливі для зростання ефективності виробництва. Найголовнішим сьогодні стає питання ефективної співпраці між владою, бізнесом та інституціями щодо об'єднання зусиль для економічного відродження окремих регіонів, а врешті-решт — цілої країни.

Сьогодні у вирішенні економічних та соціальних проблем регіонів беруть участь профспілкові та громадські організації, які виходять з власними ініціативами та пропозиціями, розробляють різноманітні програми та проєкти. В області зареєстровано біля 40 громадських організацій, спілок та асоціацій підприємців, які об'єдналися чи за галузевим принципом, чи за територіальним, чи за напрямками діяльності. Не всі вони однаково активно працюють, але діяльність окремих з них відчутно впливає на життя області.

Так, вагомий внесок у розвиток інноваційних процесів в регіоні, міжрегіональних та міжнародних зв'язків, розширення ринків збуту продукції підприємств області робить Спілка промисловців і підприємців Хмельницької області. Фахову консультативну та правову допомогу підприємцям області надають територіальне відділення платників податків та обласне відділення федерації професійних бухгалтерів та аудиторів України. Реалізує тренінгові та соціальні проекти Асоціація жінок у бізнесі.

З ініціативи громадських діячів, підприємців, економістів, фінансистів, науковців та фермерів у березні 2000 р. в області засновано асоціацію «Відродження Поділля», за короткий час існування якої вже здійснено чимало заходів щодо розвитку інвестиційного процесу та взаємовигідного співробітництва з Росією та Польщею.

Питання вибору форм взаємодії бізнесу, влади та громадських організацій вирішується в кожному регіоні по-різному. Серйозні зміни в економіці взагалі можуть відбуватися тоді, коли більшість суспільства зрозуміє зміст того, що потрібно робити. А це й трудові колективи, й урядовці, спеціалісти відомств, науковці, члени громадських організацій, тобто ті, хто мають механізми впливу.

Проте в умовах інформаційного вакууму, наявності значної кількості невпорядкованих законів, відсутності прямих «вказівок зверху» досить часто ставлення до такої взаємодії стає формальним. Тому перехід до ринкових відносин потребує радикального переосмислення змісту й методів взаємодії між владою, бізнесом та інституціями. Мова повинна йти про новий підхід, в якому відчувалася б відсутність однієї централізованої сили, дотримувались умови рівноправності.

І таким прикладом ефективної співпраці трьох секторів, зацікавлених у відродженні економіки Подільського регіону, стала Асоціація «Поділля Перший», яка об'єднала представників влади на рівні заступника голови облдержадміністрації, начальників окремих управлінь та голів міст, представників бізнесу на рівні директорів державних та приватних підприємств, а також представників інституцій — професорів університету, банкірів, керівників асоціацій.

Ідея створення такої асоціації була розроблена професором Вольфгангом Прайсом, який у 1998 р. прибув до облдержадміністрації як волонтер Корпусу миру США за Проектом економічного розвитку. Вивчивши соціально-економічну ситуацію області, американський фахівець дійшов думки про застосування нової для нашого регіону, та й для України, господарсько-економічної формації кластерів як найбільш перспективної форми для цього регіону, що

сприяє розвитку малого та середнього бізнесу.

Розвиток малих та середніх підприємств на основі використання концепції кластерів вимагає нових підходів до визначення політики підприємств підприємництва органами влади та їх втручання у його регулювання.

Втручання повинно базуватись на трьох принципах. По-перше, потреби ринку визначають розвиток потужностей. Тому стратегія розвитку тих чи інших підприємств повинна орієнтуватись на потреби споживачів. По-друге, політика влади має бути націлена на колективні дії. Втручання повинно сприяти розвитку зв'язків між підприємствами, кооперації та обміну знаннями. По-третє, метою політики повинно бути сприяння зміцненню здатності самопомогти та інноваціям у приватному секторі з тим, щоб підвищення конкурентоспроможності стало міцною тенденцією.

Асоціація «Поділля Перший» виконує Програму підтримки малих і середніх підприємств, застосовуючи спеціальну стратегію, яка полягає в кооперації та об'єднанні зусиль самих підприємств заради відродження виробництва на Поділлі. Стратегія передбачає зацікавити підприємців вкладати кошти саме у місцеве виробництво, з місцевих ресурсів, за вітчизняними передовими технологіями, використовуючи власні трудові ресурси й інтелектуальний потенціал.

На даний час в асоціацію «Поділля Перший» входять чотири кластери, які об'єднують підприємств легкої та харчової промисловості, будівельної індустрії, туристичних фірм. Проводиться організаційна робота по створенню п'ятого кластера — продовольчого, до складу якого увійдуть підприємства харчової та переробної промисловості області, спільна діяльність яких спрямована на освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, яку можна було б реалізовувати під спільною торговельною маркою.

Швейні та трикотажні вироби підприємств швейного кластера регулярно представляються на різноманітних конкурсах, виставках та ярмарках не тільки в Україні, а й за кордоном. Внаслідок маркетингової діяльності асоціації продукція підприємств здобула високу оцінку міжнародних експертів сучасного одягу.

Наявність добре розвинутої торговельної мережі в умовах оптових ринків Хмельницького надають можливість швейним підприємствам кластера вивчати інтереси споживачів та реалізовувати свою якісну продукцію, витісняючи таким чином низькоякісні товари з Туреччини, Китаю, Кореї. За 9 місяців 2001 р. обсяги продукції легкої промисловості зросли більше ніж на 30%, і в цьому - вагомий внесок підприємств швейного кластера.

ДОСВІД АСОЦІАЦІЇ «ПОДІЛЛЯ ПЕРШИЙ» У РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Радомир Сілін

президент асоціації «Поділля Перший»
радник ректора Технологічного університету Поділля

Членами будівельного кластера, є 27 підприємств, частина з яких спеціалізується на виробництві будівельних матеріалів, проектуванні, дизайні, будівництві. Вони забезпечують виконання повного циклу будівництва зі здачею об'єктів під ключ. Інші підприємства цього кластера надають торговельні, маркетингові, юридичні та інформаційні послуги. За рік існування будівельного кластера його членами - будівельними фірмами освоєно 15 млн. 250 тис. грн. капітальних вкладень, вироблено продукції більше ніж на 5 млн. грн. На даний час фірми кластера спільно ведуть будівництво трьох об'єктів: житлового будинку, банку та корпусу університету. В перспективі — ще 6 об'єктів: 2 житлових будинки, 2 торговельних центри та 2 адміністративні будинки.

На початку 2001 р. за підтримки міської влади і особисто голови міста Кам'янця-Подільського Олександра Мазурчака на Хмельниччині було створено харчовий і туристичний кластери.

Харчовий кластер функціонує в місті Кам'янці-Подільському лише рік, але за цей період його діяльності вже досягнуто конкретних результатів. Розроблено новий продукт — «Мисливський набір», який включає галети, кілька видів консервів, пляшку горілки. Для виготовлення упаковки — одне підприємство закупило лінію в Польщі, а інші — гарантували замовлення продукції для її виробничого завантаження. Планується розробка продуктів «Солдатський набір», «Суєнірний набір», «Туристичний набір». Вони виготовлятимуться у співпраці з туристичним кластером і забезпечуватимуть відповідними оригінальними наборами групи туристів. Є плани розширення кластера через приєднання до нього нових підприємств і створення мережі торговельних комплексів «Харчовий кластер».

Великі надії щодо розвитку рекреаційного та туристичного потенціалу області ми покладаємо на туристичний кластер в місті Кам'янці-Подільському, який об'єднав 13 туристичних фірм, готелі, ресторани, юридичну фірму.

Етапи створення та становлення Асоціації «Поділля Перший» показали, що кластерна модель є новою перспективною виробничою системою для підвищення ефективності реалізації програм економічного та соціального розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Зміни в економічному житті, які відбуваються в усьому світі, сприяють появі якісно нових умов господарювання з принципово новим характером економічних зв'язків і виробничих відносин. Перехід до ринкових відносин в Україні потребує радикального переосмислення змісту й методів взаємодії між владою, бізнесом та інституціями. Має переважати концептуально новий підхід, в якому відчувалася б відсутність однієї централізованої сили, дотримувались умови рівноправності, приділялась увага перш за все тим технологіям, які швидко розвиваються, створювалися б умови для зростання ринкової кон'юнктури, конкуренції серед товаровиробників.

Прикладом ефективної співпраці трьох секторів, зацікавлених у відродженні економіки Подільського регіону, стала асоціація «Поділля Перший», яка об'єднала представників владних структур на рівні начальників окремих управлінь облдержадміністрації та мерів міст, представників бізнесу на рівні директорів державних і приватних підприємств, а також представників інституцій — професорів університету, банкірів, керівників громадських організацій.

Першим в Україні об'єднанням підприємств за моделлю галузевого промислового кластеру став швейний кластер. Створювався він на базі підприємств легкої промисловості Хмельницької області та студентського будинку моделей Технологічного університету Поділля. Наступним був будівельний кластер, який об'єднав ряд підприємницьких структур будівельної галузі й показав приклад дійсно ефективної їх співпраці.

За три роки діяльності асоціація в процесі розвитку і творчого пошуку не лише досягла певних здобутків від співпраці трьох секторів, а й накопичила важливий досвід реалізації кластерної моделі за умов ринкових реалій України. Нині в структурі асоціації діє вже чотири кластери (рис. 1).

Становлення й результативна робота будівельного і швейного кластерів за такий короткий час сталися завдяки таланту організаторів і керівників цих кластерів М. Малого й І. Баннової. Керівники харчового кластера В. Тимченко та туристичного кластера В.Стравінський так само досягли значних успіхів. І все це – завдяки підтримці мера міста Кам'янець-Подільського О. Мазурчака.

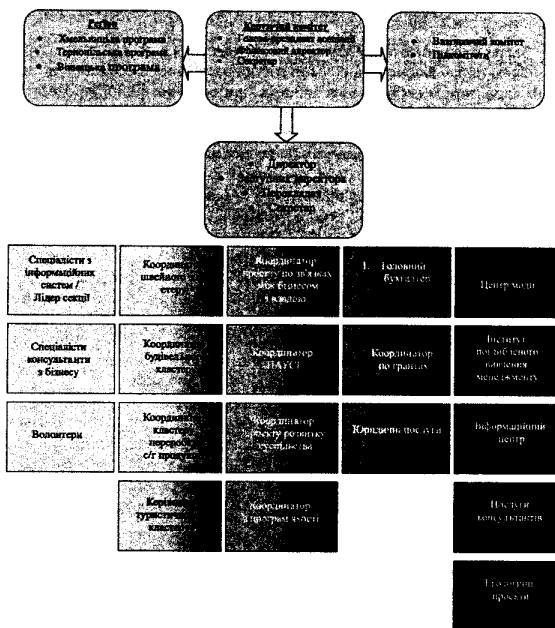


Рис. 1. Організаційна структура асоціації «Поділля Перший»

Бізнес-структурам міста вдалося об'єднати зусилля підприємств харчової галузі для виробництва принципово нових видів харчової продукції та забезпечення комплексного і якісного обслуговування туристів.

Слід зауважити, що майже всі фірми-члени кластерів, за короткий термін значно поліпили свою конкурентноздатність. Їхні виробничі підприємства регулярно представляються на регіональних та національних виставках, де вивчаються попит і думки споживачів щодо якості та дизайну продукції. Важливу роль в ефективній роботі кластерів відіграють, насамперед, організаторські здібності, особисті якості координаторів і керівників кластерів, а також постійна цілеспрямована робота підкомітетів Керуючого комітету асоціації, який координує і спрямовує діяльність виконавчої дирекції на пошук пріоритетних напрямів розвитку асоціації і впровадженні кластерних моделей об'єднання підприємств на Поділлі (рис.2).

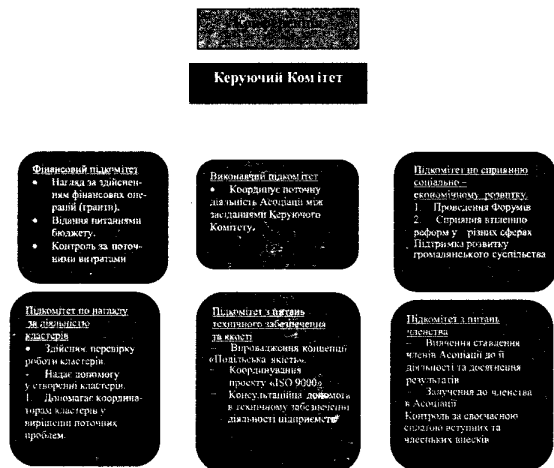


Рис. 2. Структура та напрями діяльності Керуючого комітету асоціації "Поділля Перший"

Економічна цінність кластерної моделі полягає в тому, що її реалізація передбачає впровадження програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках. Спеціалізація підприємств поглиблює конкуренцію, яка сприяє підвищенню якості продукції і встановленню оптимальної для споживача ціни. Але дуже важливо, що в даному випадку дещо змінюються акценти конкуренції, адже члени кластеру конкурують не між собою, а навпаки, погоджуючи свої дії, конкурують з підприємствами інших регіонів та інших країн.

Красномовним прикладом цього є діяльність підприємств швейного кластера, кожне з яких починає спеціалізуватися на виготовленні одного чи кількох видів продукції, зокрема верхнього одягу, капелюхів, весільних суконь. А підвищенню конкурентоспроможності цих підприємств сприяє співпраця зі студентським будинком моделей, що діє при університеті. Студенти спеціальностей "Конструювання й моделювання швейних виробів" та "Дизайну" створюють сучасний дизайн і допомагають підприємствам в освоєнні випуску нових моделей одягу. Окремі їхні розробки вже здобули визнання в Україні, Росії та Польщі.

Реалізація кластерної моделі дає реальні зрушення у вирішенні питання забезпечення регіону продукцією власного виробництва, яка відповідає ринковим вимогам — оптимального співвідношення ціни і якості. Прикладами такої продукції, освоєної завдяки спільним зусиллям фірм-членів кластерів за підтримки Асоціації "Поділля Перший", є впровадження у виробництво сухих будівельних сумішей, інших видів продукції з місцевої сировини, які значно дешевші від зарубіжних аналогів, але не поступаються їм за якістю. В інших регіонах України, не зважаючи на наявність сировинної бази, подібні будівельні матеріали й суміші не виготовляються, а імпортується. Підприємства харчового кластеру розробили новий продукт "Мисливський набір", який включає галети, консерви, горічани вироби. Планується розробка продукту "Солдатський набір" у співпраці з пекарнею і м'ясокомбінатом м. Кам'янець-Подільського.

До того ж, реалізація кластерної моделі дозволяє підприємствам, об'єднаним у кластери, за нинішніх скрутних умов, мати можливість наймати на роботу висококваліфікованих фахівців — юристів, бухгалтерів, технологів, які обслуговують, наприклад, 10 підприємств кластера. Окремо взяті підприємства не мали б такої можливості через неспроможність виплачувати велику зарплату висококваліфікованому фахівцеві. Підприємства-члени кластера мають змогу брати участь в інвестиційних проектах. Такий досвід є позитивним і широко

втілюється в діяльності асоціації "Поділля Перший".

Окрім цього, Асоціація розробляє проекти, які враховують особливості розвитку окремих регіонів, що мають за мету сприяти довірчим стосункам і взаємодії влади, бізнесу та інституцій на міхрєгіональному рівні (рис.3).

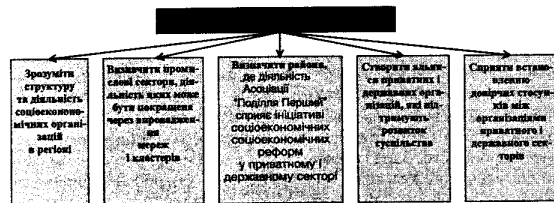


Рис.3. Функції Асоціації "Поділля Перший"

Реалізація кластерних моделей дає також позитивні зрушення в соціально-економічній інфраструктурі Хмельницької області. Це так само підтверджує тезу, що відродження виробництва, розвиток економіки регіону можливий лише за умови тісної співпраці місцевих органів влади, бізнесу та інституцій. Важливим є те, що проведенням асоціацією "Поділля Перший" щорічних економічних форумів Подільського регіону, яких до сьогодні відбулося вже три, привертається увага бізнесових і владних структур до перспектив розвитку регіону, а це сприяє покращанню інвестиційного клімату, розвитку інфраструктури, особливо соціального сектора.

Зараз швейний і будівельний кластери беруть участь у проєкті на отримання інвестиції "ПроОН". Успішно проведено підготовку щодо залучення експертів Міжнародного корпусу експертів-добровольців до роботи зі швейним і будівельним кластерами. Експерт зі США протягом місяця допомагає швейному кластерові в розробці бізнес-плану для створення центру моди. Ще один експерт-волонтер консультував фахівців і керівництво ЗАТ "Аніспром". Експерт будівельного кластера протягом місяця консультував фірми з питань організації будівництва житла. З його допомогою розроблено модель фінансування. Будівельний кластер нині працює над створенням банку даних щодо потенційних клієнтів, а згодом планується створення інформаційного центру, який забезпечить підприємствам доступ до маркетингових, юридичних, аудиторських, інформаційних та

інших послуг.

Тільки в 2001 р. Асоціацією було проведено 4 виставки продукції швейного, будівельного та харчового кластерів, проведена робоча зустріч "Кластери: нові шляхи ведення бізнесу", семінар спільно з Українською асоціацією якості "Міжнародні стандарти ISO 9000", організовано "Дні асоціації "Поділля Перший" на Івано-Франківщині та забезпечено участь в українсько-польському бізнес-форумі на Житомирщині.

У квітні 2001 р. Асоціацію обрано інформаційним партнером міжнародного фонду "Відродження". У 2001 р. Асоціація продовжує підтримувати розвиток інформаційного центру. Створені веб-сайти швейного й будівельного кластерів, на яких користувачі Інтернет можуть ознайомитися з роботою кластерів та діяльністю (продукцією) окремих підприємств. Зараз проводиться робота щодо створення сайту для харчового кластера. На сайті Асоціації розроблено директорії "Обмін обладнанням" та "Прайс-листи", завершується розробка директорії "Бізнес-пропозиції". Після створення методичного посібника "Бізнес-план" розробляється ще один — "Як отримати грант?". Завершена обробка матеріалів і видано сигнальний варіант "Результатів соціологічного дослідження з соціально-економічних проблем та бізнес-клімату на Поділлі".

Зараз важливо об'єднати зусилля з метою створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, соціальних інституцій, розширення інформаційного поля. Тільки через взаєморозуміння і спільну діяльність можна досягти бажаних результатів. Впровадження кластерної моделі є перспективним шляхом як альтернативний підхід до економічного розвитку України і лібералізації існуючої економічної системи.

МЕХАНІЗМИ АДАПТАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ МОДЕЛЕЙ ДО ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ УКРАЇНИ

Михайло Войнаренко

проректор Технологічного університету

Світова спільнота регулярно проводить аналіз різних аспектів політичного, економічного та суспільного життя переважної більшості країн (як високо розвинутих, так і тих, що розвиваються). Численні авторитетні у світі організації проводять аналітичні дослідження, визначаючи міжнародні рейтинги країн за різними показниками. Безумовно, до цих досліджень можна ставитись по-різному, але певна частка правди в них є, а тому більшість країн, орієнтуючись на загальновідомі висновки, шукають оптимальних шляхів власного розвитку.

Перед Україною сьогодні стоїть нелегке завдання вибору ефективних шляхів майбутнього розвитку згідно орієнтирів, визнаних високоорганізованим, цивілізованим, демократичним суспільством. Наближення до згаданих орієнтирів вимагає поглибленого вивчення економічного стану нашої держави порівняно з іншими країнами.

Як показують останні результати рейтингів, оприлюднених такими організаціями, як "Transparency International", "Economist Intelligence Unit", "William Mercher", фондом "Heritage", газетою "Wall Street", інститутом "Cato" та іншими, світова громадськість оцінює рівень економічного розвитку країн за такими показниками, як індекс економічної свободи, глобальна конкурентоспроможність, ризик інвестицій, індекс корупції, рейтинг міст [1]. За проведеними рейтингами згаданими міжнародними організаціями, економічне обличчя України поки що не дуже привабливе з точки зору зарубіжних експертів, проте краще "гірка правда, ніж солодка брехня".

В нашій державі спостерігаються такі негативні тенденції, як посилення податкового тиску, втручання влади в управління економікою, через що за рейтингом індексу економічної свободи Україна в 2001 р. втратила 17 позицій порівняно з 2000 р., і нині посідає 133 місце серед 155 країн. Для порівняння: серед країн Східної Європи лідирують Естонія (14 місце) та Чехія (27). Росія посідає 127 позицію, найвищий індекс у Гонконгу, за ним ідуть Сінгапур та Ірландія.

За рейтингом глобальної конкурентоспроможності, який ґрунтується на оцінці чинників економічного зростання, Україні належить — 57,

тобто 3 місце з кінця серед 59 країн. Позаду лише Еквадор та Болгарія. Перші два місця за США та Сінгапуром. Угорщина, Чехія та Словаччина посідають, відповідно, 32, 34 та 36 місця.

А за рівнем корупції Україна стала лідером, перемістившись за останній рік з 15 на 3 місце серед 90 країн світу. Попереду нас лише Нігерія і Югославія. Росія - на 8 місці. Польща, Литва і Білорусія у п'ятій десятці, Угорщина - у шостій, Словенія й Естонія - у сьомій. Найменший рівень корупції у Данії, Фінляндії, Швеції.

Ризик інвестицій в Україну, як і в Росії, оцінюється експертами як середній: 60 балів зі 100 максимальних серед 100 країн світу. Менший ризик, наприклад, в Угорщині та Польщі (39 балів), у Чехії (37), а ще менший у Гонконзі (22), Сінгапурі (10).

А за рейтингом міст Київ має 59,5 бали, якщо за 100 брати рівень життя за інтегральним показником у Нью-Йорку. У Москви теж 59,5 бала, а в Санкт-Петербургу трошки гірше - 58,5. Лідер серед міст Східної Європи - Будапешт, в якому рівень життя - майже як у Нью-Йорку, а найкращі умови у Ванкувері (Канада) та Цюриху (Швейцарія), де рейтинг становить 106,8 бала.

Проте, хоча за проведеними рейтингами світова громадськість і відзначає кризову ситуацію в нашій державі, слід відзначити певні позитивні тенденції. Останнім часом помічено позитивні зрушення в показниках економічного розвитку нашої держави. В першому кварталі 2001 р. спостерігалось зростання промислової продукції на 17%, цей показник є найбільшим серед країн СНД. У першому кварталі 2001 р. на 20,9% зросли обсяги українського експорту, а обсяги імпорту зменшились на 5,8%, позитивне saldo зовнішньоторгової діяльності становить 239 млн. дол. порівняно з минулорічним від'ємним - 636 мільйонів [1, с.5].

Не зважаючи на наявність позитивних зрушень, цього рівня зростання недостатньо для наближення України до рівня економічного розвитку європейських держав, який дозволив би нашій країні інтегруватися в Європейський Союз.

Згідно з положеннями Маастрихтського договору, до держав-членів ЄС висуваються жорсткі економічні вимоги, як то: стабільність цін (темпи інфляції, обчислений на підставі індексу споживчих цін, не повинен перевищувати 1,5% за рік (середній темп інфляції трьох європейських країн, які мають найнижчий показник інфляції); номінальні довгострокові процентні ставки не повинні перевищувати більш як на 2% середній рівень ставок трьох європейських країн, які мають найнижчий рівень процентних ставок; дефіцит бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП; державний борг не повинен перевищувати

60% ВВП; валютна стабільність (не повинно бути жодної девальвації валюти), допускається коливання валюти в межах 2,25% [2, с.93].

Соціологічне опитування щодо соціально-економічних проблем та бізнес-клімату Подільського регіону, яке було проведено у 1999 і 2001 рр. асоціацією "Поділля Перший", виявило позитивні зміни в поглядах громадян на економічну ситуацію в регіоні та нове ставлення представників бізнесу, влади і громадських організацій до цих змін. На питання "Як би ви оцінили умови економічного розвитку на Поділлі сьогодні?" 46% опитаних (порівняно з 19% у 1999 р.) відзначили умови для економічного розвитку як сприятливі і лише 28% респондентів (на противагу 57% у 1999 р.) стверджують, що здебільшого умови несприятливі.

На питання "Як змінилось Ваше враження щодо ведення бізнесу (роботи) порівняно з двома попередніми роками?" 75% респондентів (32% у 1999 р.) зазначили, що їх уявлення про ведення бізнесу та роботу змінилось на краще. Відчувається, що підприємці набувають певного досвіду в умовах ринкової економіки, а влада стає більш відкритою для співпраці.

Щодо прогресивності розвитку Подільського регіону, переважна більшість респондентів вбачають наявність перспектив розвитку бізнесу в регіоні, але для них не зовсім зрозумілим є те, які саме сфери виробництва повинні отримати підтримку з боку держави в першу чергу. Деякі вважають, що сільське господарство є центральною перспективою розвитку регіону і повинно стати прерогативою урядової політики. Інші відзначають, що ця галузь має обмежені можливості, а підтримка в першу чергу необхідна нетрадиційним галузям (наприклад: туризму, інформаційним технологіям). Респонденти приватного сектора надавали змістовніші коментарі до своїх відповідей, у той час як представники державного сектора були менш конкретними, пояснюючи свої відповіді.

Широке коло респондентів на питання про умови іноземного інвестування дали відповідь "несприятливі", посилаючись на нестабільну систему оподаткування та недостатню законодавчу базу. Інші відзначили непрозорість діяльності підприємців та неспроможність бізнесменів запропонувати інвесторам солідні пропозиції. Певна кількість опитуваних заявила про те, що регіон повинен покладатися на свої власні виробничі можливості, природні та трудові ресурси, але більшість з них висловила невдоволення якістю місцевих товарів і послуг.

Порівняно з результатами опитування 1999 р. стає очевидним те, що імідж регіонального підприємництва майже не змінився.

Оскільки нестабільна система оподаткування та незадовільна законодавча підтримка є факторами, які не підлягають вирішенню на місцевому рівні, потрібно працювати над досягненням загальної прозорості ведення бізнесу й навчитися ставитись до інвесторів так, як це робиться у всьому світі.

Очевидним є те, що для розвитку регіону потрібна єдина стратегія. Щодо питання про вплив різних чинників на розвиток підприємництва, загалом респонденти відзначили позитивні моменти. Доступ до інформації про бізнесові можливості та потенційних партнерів, методи управління, наявність кваліфікованих працівників є найважливішими факторами для розвитку підприємництва в регіоні.

Результати соціального дослідження свідчать, що порівняно з попереднім аналогічним опитуванням значно збільшилась потреба у кваліфікованих працівниках (17% у 1999 р. і 36% у 2001 р.). Важко відповісти, що є причиною такої нестачі фахівців: виїзд наукового потенціалу з країни, недосконалість освітніх програм, широкий розвиток дрібної торгівлі чи, нарешті, довгоочікуване відродження промислового виробництва. До того ж, у 1999 р. респонденти вважали, що навички менеджменту не є важливими, а в 2001 р. вони змінили свою думку на протилежну.

Щодо питання "Що може дати для зростання промисловості об'єднання на певній території зусиль науковців, підприємств і влади?" висловлено різні думки: 50% опитаних вважають таке об'єднання вигідним, а 12% вважають, що воно безперспективне. Більшість тих, хто висловив недовіру щодо об'єднання, аргументують свої відповіді, посилаючись на сумний особистий досвід у минулому. Деякі вважають, що для такого союзу потрібні більш сприятливі законодавча база, кваліфіковане керівництво та чітка мета.

На питання про важливість для економічного розвитку регіону різних приватних організацій, згідно соціологічного опитування, були отримані різноманітні відповіді. Найважливішими приватними організаціями для сприяння економічному зростанню регіону вважаються банки (58%) та малі й середні підприємства (50%). Слід зазначити, що у 1999 р. найбільш важливими було визнано значну кількість великих виробничих та сільськогосподарських підприємств. Сьогодні стало очевидним, що інтерес перемістився з великих на малі та середні підприємства.

Таким чином, результати опитування у Подільському регіоні свідчать про певні зміни в поглядах і настроях громадян різних прошарків суспільства, що відкриває певні можливості для впровадження нових форм підтримки підприємництва та застосування в цьому

процесі перевірених світовою практикою прогресивних теорій, в тому числі концепції кластерів.

За останні роки у свідомості та поведінці громадян України відбулися і продовжують розвиватися значні зміни, викликані переходом до іншої системи розвитку суспільства, побудованої на ринкових відносинах, а не на централізовано-командній системі планового регулювання. Вони стосуються й необхідності підготовки менеджерів і нового підходу до стосунків у бізнесових колах, владних структурах та інституціях, асоціаціях, громадських організаціях, загальної підготовленості до співпраці з метою підвищення ефективності регіональної економіки. Громадськість, як показують результати проведених соціологічних досліджень у Хмельницькому регіоні, значно краще ніж раніше підготовлена до конструктивних змін і сприяє створення галузевих об'єднань — кластерів як позитивний крок на шляху розвитку економіки регіону й національної економіки загалом. Адаптація кластерної моделі до реалій українського суспільства відбувається через такі механізми (рис. 1):

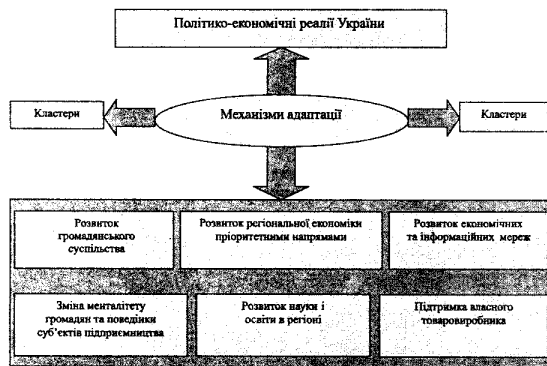


Рис. 1. Механізм адаптації кластерів до реалій України.

Розвиток громадянського суспільства реалізується через:

- створення державних, приватних та суспільних "цінностей", що покращують рівень життя членів суспільства (рис. 2);

- зосередження уваги на гармонізації соціальних, економічних і політичних інтересів громадян;
- підвищення рівнів освіти, культури та здоров'я членів суспільства.

Зміна менталітету громадян та поведінки суб'єктів підприємництва відбувається через зміну:

- парадигми інтересів від застарілих принципів "спочатку інтереси держави - потім інтереси людини" до загальнолюдських "спочатку інтереси людини - потім інтереси держави";
- ставлення громадян до приватної власності від негативного до позитивного розуміння того, що співпраця приватного й державного секторів економіки взаємовигідна.



Рис. 2. Адаптація кластерів до ринкового середовища.

Розвиток регіональної економіки можливий через:

- пошук пріоритетних галузей у межах окремих територій з відповідними потенційними можливостями розвитку;
- формування територіальних кластерних об'єднань галузевого спрямування;
- раціональне використання трудових, фінансових і матеріальних ресурсів регіону;
- використання переваг підприємницьких структур від їх територіального розташування.

Розвиток економічних та інформаційних мереж може відбуватись через:

- об'єднання кластерних соціально-економічних структур у мережі за територіальними та галузевими напрямками;
- переваги співпраці у вигляді обміну корисною інформацією між органами влади, бізнесовими структурами та інституціями, асоціаціями, ринковою інфраструктурою.

Розвиток освіти і науки в регіоні через:

- підвищення рівня освіти всіх учасників промислових секторів, громадських організацій і владних структур;
- вивчення ринкових можливостей підприємницьких структур, шляхів підвищення якості продукції та послуг, створення консультативних мереж, впровадження нових технологій управління, інжинірингу, організації праці та виробництва;
- розвиток регіональної науки, пошук «ноу-хау», впровадження нових технологій виробництва, дизайну та прискорення просування продукції від виробника до споживача.

Підтримка власного товаровиробника через:

- удосконалення системи оподаткування підприємницьких структур;
- зняття митних обмежень на ввезення новітніх технологій, сучасного обладнання, кредитування вітчизняного виробника, отримання благодійних внесків тощо;
- орієнтація на збільшення доданої вартості у вітчизняній продукції;
- лобіювання заходів щодо розвитку перспективних виробництв на території регіону.

Перед Україною стоїть нелегке завдання інтеграції до європейської спільноти. Щоб наблизитись до орієнтирів високоорганізованого, цивілізованого, демократичного суспільства й мати можливість виконувати тверді економічні вимоги, які висуваються до країн-членів спільноти, необхідні кардинальні зрушення на всіх рівнях –

ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Микола Малий

Віце-президент
асоціації «Поділля-Перший»

загальнонаціональному й регіональному. Необхідний новий конструкторний підхід, переосмислення сутності та методів співпраці трьох секторів – влади, бізнесу та інституцій. Соціологічні опитування показують, що громадськість уже налаштована на необхідність змін і вважає створення кластерів перспективним напрямком на шляху до процвітання регіонів і покращення економічного клімату в державі.

Передумови впровадження кластерної моделі в Україні вже є. Ефективна діяльність підприємств кластерів Подільського регіону свідчить про придатність кластерної моделі для впровадження в Україні. Застосування механізмів адаптації моделі кластерів до умов України дасть можливість майбутнього прогресивного розвитку підприємств, продуктивної співпраці трьох секторів задля досягнення процвітання і добробуту нашого суспільства.

1. Титов В. Блики на українском лике // Партия. – 2001. – №1. – С.5.
2. Новосельська О. Європейська інтеграція: Україна, ЄС та країни – кандидати на вступ до ЄС. // Тенденції української економіки.-2001, червень, С.90-95.
3. Дослідження соціально-економічних проблем та бізнес-клімату на Поділлі. – Хмельницький: Асоціація «Поділля Перший», 1999. – 25 с
4. Результати соціологічного опитування з соціально-економічних проблем та бізнес-клімату на Поділлі. – Хмельницький: Асоціація «Поділля Перший», 2001. – 40 с.

Будівельний кластер у Хмельницькому почав свою діяльність з будівництва об'єкту, який споруджувався на засаді пайової участі. Цей досвід можна назвати першим в Україні тому, що аналогічний проєкт був запроваджений банком «Аркада» в Києві дещо пізніше. Будівництво житла на таких засадах є необхідністю, зважаючи на те, що в місті є багато грошовитих людей, які бажали покращити умови свого життя. Будівництво на пайових засадах було сміливим кроком у часи створення й розпаду трастових компаній, коли люди зневірилися в компанії різного типу й не бажали нікому віддавати свої гроші. Побудувавши коробку ми зрозуміли, що потік грошових коштів піде до Китаю, Польщі, Словаччини, Угорщини, де власники квартир будуть закуповувати сучасні оздоблювальні матеріали. До того ж на будівництво почали їжджати іноземні робітники, які також вивозили гроші з вітчизняного ринку. Така ситуація не задовольняла будівельні фірми міста, і вони почали об'єднувати свої зусилля для припинення відтоку капіталу та завантаження роботою власних робітників.

Діяльність почалася зі спільної роботи фірми «Корінф» та заводу залізобетонних конструкцій. Основний напрямок роботи було зосереджено на оздоблювальних матеріалах. На сьогоднішній день продукція членів кластера витіснила з місцевого ринку імпортні клеї, шпаклівки і т.д. Виробники навчилися виготовляти зручну і якісну упаковку, що також відіграло значну роль у конкурентоздатності продукції.

Раніше хмельницькі робітники їздили на заробітки до Москви, Києва й там отримали досвід роботи з сучасними матеріалами. За кордонні робітники приїздили на будівництво до нас і приносили свій досвід. Гострим залишається питання заробітної плати робітників. Хоча робітник і отримує 400-600 грн. на місяць, що за мірками Хмельницького є гарною зарплатою, але, якщо приїжджає хтось з Києва, то пропонує більшу платню, і люди кидають роботу. Іноземці на будівництві вже майже не працюють, хоча є деякі об'єкти, які будуються виключно ними й на будівництві використовуються лише імпортні

матеріали, але це поодинокі випадки, в основі яких лежать умови тендера та вимоги власників.

Ситуація з кадрами дещо полегшується завдяки підготовці спеціалістів власними силами у професійно-технічних училищах. Є проєкт, за яким будуть відбиратися перспективні учні, навчання яких буде оплачено за рахунок будівельних фірм, а пізніше, після завершення навчання, дані особи відроблять вкладені в них кошти своєю роботою на об'єктах кластера.

Важливим питанням у діяльності кластера є фінанси. Так, є банки, є власна компанія «Фінкомбудсервіс» та інші, що залучають кошти у будівництво. Проте вексель у Хмельницькому був введений в обіг уперше тільки півроку тому, до того ми не мали уявлення, як працювати з таким видом цінних паперів.

Ми намагаємося впровадити нову технологію будівництва – каркасно-монолітне будівництво, виробляємо власні утеплювачі (глина, пінобетон), хоча нам намагаються нав'язати імпортні технології – використання пінопласту.

Ми будуємо квартири оптимальних розмірів і планування. Раніше було так: після завершення будівництва і здачі квартири власникові, той починає змінювати столарні вироби, радіатори, штукатурку і т.д. Тепер ми працюємо в одному танDEMі з майбутніми власниками квартир, і за рахунок цього є можливість диференціювати житло за якістю і ціною. Намагаємося підлаштуватися під бажання клієнта – є «голі стіни», а далі – як у кого вийде, хто на що розраховує. З'явилась можливість, завдяки нашій спільній роботі, здавати квартири «під ключ», виконавши всі побажання клієнта. Один метр квадратний площі такої квартири коштує 300\$.

Члени кластера (директори) були запрошені на семінари, тренінги, на яких вони навчилися вірно розробляти бізнес-план.

Для поширення інформації про діяльність будівельного кластера ми провели виставки в Івано-Франківську, Тернополі, Кам'янці-Подільському й Києві. Приємним є те, що наша продукція була визнана на території всієї України.

При отриманні замовлення й залученні коштів ми, в першу чергу, намагаємося кошти віддати членові кластера, який бере на себе обов'язок зробити роботу якісно та у визначений термін. Якщо ж ніхто з членів кластера не зможе забезпечити необхідні вимоги замовника або буде багато бажуючих, то оголошується тендер на виконання робіт чи поставку матеріалу. Таким чином у середині кластера також є місце конкуренції.

Для роботи кластера важливим є інформаційне поле, в якому він

існує. Для оперативного реагування на можливі зміни в оточуючому середовищі члени кластера збираються раз на тиждень і обговорюють стан речей. Потрібно створити інформаційний центр, в якому була б інформація про матеріали, умови ринку, замовників та інше.

Сьогодні ми серйозно працюємо над проблемою іпотеки. Кластер у кредит будувати не може. Ми застосовуємо дещо іншу схему: якщо людина не може заплатити суму протягом 1-2 років за будівництво житла, ми укладаємо контракт на 5-7 років, протягом яких, вносячи певну суму наперед, людина сплачує ренту.

На початку своєї діяльності ми не реєструвалися, проте за рекомендацією професора В.Прайса, почали процес реєстрації і були зареєстровані як громадська організація без права господарської діяльності. Для того, щоб все-таки мати змогу здійснювати господарську діяльність ми створили товариство з обмеженою відповідальністю «Будкlast», засновниками якого є 5 осіб – директорів фірм-учасників кластера.

Всі члени кластера є рівноправними, вони платять внески, на які існує обслуговуючий апарат кластера. Переваг у кожного з членів кластера немає, всі рівні, кластер має раду. Для обслуговування діяльності кластера створено апарат, який вирішує питання юридичного, аудиторського, інформаційного характеру для всіх членів кластера.

На місцевому ринку є й інші фірми, що не входять до кластера, і займаються будівництвом, і ми конкуруємо з ними. Ми співробітничаємо з Західноукраїнським банком, який також є членом будівельного кластера.

В Україні багато кластерів, проте вони називаються іншими іменами, або юридично оформлені не так. Організаційна структура, за якою працює кластер, не є важливою. Важливим є взаємозв'язки між учасниками кластера і їх спеціалізація. Якщо з'явиться в структурі нова фірма, вона також стане «ягодою у гроні». Справа не в назві, а в суті. А суть – у співпраці з орієнтацією на кінцевий результат – задоволення попиту споживачів (замовників).

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ФОРМ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМЦІВ В УКРАЇНІ

Людмила Воротіна

головний науковий співробітник
Національного університету ім. Тараса Шевченка

Світовий досвід та міжнародна теоретична думка вже давно довели, що будь-яка ризикова діяльність потребує поєднання зусиль і самозахисту її учасників. Нагальна потреба в об'єднанні підприємців зумовлена, насамперед, внутрішньою об'єктивною сутністю самозбереження і відтворення підприємницької діяльності, яку вони не можуть забезпечити поодиночки. І посилюється така потреба зовнішнім середовищем функціонування підприємницьких структур, що здійснюють свою ризикову діяльність у конкурентному оточенні за умов недосконалості законодавчого поля діяльності та складностей взаємодії з владою. Поряд з цим, наукові дослідження вже понад сто років доводять економічні переваги кооперації та кооперативних зв'язків виробників товарів та послуг. Отже, самозахист, самозбереження й намагання досягти найвищого економічного ефекту спонукає підприємців до об'єднання індивідуальних підприємницьких зусиль.

Малий та середній бізнес, що складає підприємницький сектор економіки України, охоплює у 2001 р. понад 12 млн. працівників і майже 200 тис. підприємств. Це невелика кількість порівняно зі світовими досягненнями, але необхідно зважити, що пройшло вже 10 років ринкової орієнтації розвитку економіки України, а перехідний період зробив лише перші кроки у напрямку формування сектора малого й середнього бізнесу.

Дослідження теоретиків та діяльність практиків засвідчують, що в регіонах України починають створюватись і функціонувати громадські об'єднання підприємців у формі кластерів. І спілки, й асоціації, і кластери як сучасні форми громадських об'єднань підприємців в Україні дають підставу для проведення наукових досліджень щодо сенсу утворення об'єднань різних форм. Чи не розпоршує це зусилля підприємців на створення суто формальних об'єднань і в чому сенс участі підприємців у тому чи іншому об'єднанні?

Дослідження вітчизняних та іноземних вчених, що вивчають практику становлення й розвитку підприємництва в Україні, дають підставу

стверджувати, що пошуки українських підприємців щодо об'єднання йдуть у напрямку формування громадянського суспільства, спроможного забезпечити самоорганізацію і захист прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності.

Будь-яка форма об'єднань підприємців базується на таких засадах:

- добровільна участь в об'єднанні;
- рівноправність усіх членів об'єднання;
- неприбутковість громадських об'єднань;
- спільність інтересів і потреб усіх членів об'єднання;
- лобювання інтересів об'єднання.

За засадами будь-які форми громадських об'єднань підприємців не відрізняються одна від одної і тому можна створити єдиний **Кодекс об'єднання підприємницьких структур**. Існування ж різних форм чи типів об'єднань, що створюють підприємці в усіх країнах сучасного світу, зумовлюється різними **функціональними** призначеннями тієї чи іншої форми об'єднання. Скажімо, **функції** Спілки підприємців малих і середніх приватних підприємств України перераховують:

- **правову підтримку** та захист економічних, професійних, соціальних інтересів членів Спілки;
 - **консультативно-юридичну допомогу** в розвитку підприємницької діяльності, економічні консультації та аудиторське обслуговування; інформаційне забезпечення з відповідними коментарями до законів, декретів, указів, постанов, інструкцій;
 - **навчання, підвищення кваліфікації** та професіоналізму членів Спілки, проведення конгресів, форумів, семінарів, конференцій з актуальних проблем розвитку підприємництва в світі і в Україні;
 - **надання інформаційно-правової** допомоги членам Спілки у приватизації майна підприємств, землі та оренди;
 - **сприяння в інвестуванні та кредитуванні** підприємницької діяльності членів Спілки;
 - **встановлення та зміцнення контактів** і зв'язків з вітчизняними та іноземними партнерами, представниками ділових кіл і власних структур;
 - **лобіювання** інтересів членів Спілки у владних структурах.
- Асоціації** підприємців почали створюватись в Україні як елементи ринкової інфраструктури з цілюю **функціональною** визначеністю – об'єднання з метою захисту прав та лобювання інтересів членів асоціації. Почалося практичне втілення у життя **кластерної** моделі об'єднання підприємців.

За визначенням дослідників, **кластер** – це добровільне територіальне (регіональне) об'єднання спеціалізованих підприємств заради кооперування у створенні нового продукту чи надання нової послуги.

З появою в Україні спілок, асоціацій, кластерів підприємств об'єктивно виникає потреба в координації діяльності об'єднань різних форм і типів задля вирішення загальних стратегічних завдань розвитку підприємницької діяльності.

В 1992–1993 рр. було зроблено перші спроби об'єднати зусилля підприємницьких громадських організацій – створено Конгрес ділових кіл України та Українську національну асамблею підприємців. До складу останньої увійшли Ліга підприємств з іноземними інвестиціями, Спілка кооперативів і підприємств, Спілка юристів, Союз банків, Союз бірж, Спілка малих підприємств, Союз незалежних підприємців та інші об'єднання. Але з різних причин зазначені об'єднання проіснували недовго.

15 лютого 1992 р. засновано Український союз промисловців та підприємців (УСПП), який є правонаступником заснованої в 1990 р. Асоціації підприємств промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку та наукових організацій «Україна».

Основні функції УСПП:

- представництво інтересів членів УСПП в органах законодавчої, виконавчої та судової влади, у взаємовідносинах з іншими фізичними та юридичними особами;
- сприяння формуванню правових умов ринкової економіки;
- сприяння росту споживання та формування стабільної структури доходів;
- формування соціального партнерства в суспільстві;
- підтримка сумлінної економічної конкуренції;
- сприяння ефективному використанню ресурсів промисловців та підприємців;
- підтримка ефективних технологій та індустрії;
- сприяння інвестиціям в Україну;
- консультативно-експертні послуги.

Цей період позначився також початком конструктивного діалогу між владою і підприємцями. Важливим кроком на шляху зближення позицій влади і підприємництва у вирішенні питань його підтримки та розвитку стало створення **Ради підприємців України при Кабінеті Міністрів України** (Постанова Кабінету Міністрів України № 210 від 22.03.93 р.). До складу Ради увійшли відомі в Україні промисловці і підприємці, керівники найбільших громадських об'єднань підприємців.

Як приклад успішної співпраці об'єднань підприємців України можна назвати створення **Координаційно-експертного центру об'єднань підприємців України**, засновниками якого стали 12 об'єднань. **Основне завдання Центру** – експертиза проектів і вже діючих законів та нормативних актів, які стосуються підприємництва, та вироблення конкретних рекомендацій і пропозицій з метою спрощення податкової системи, зменшення податкового тиску, послаблення регулятивного впливу тощо. Сьогодні в складі Центру 45 громадських об'єднань, дві третини з яких – це спілки та асоціації регіонального рівня.

Для успішного вирішення окремих питань захисту прав та інтересів своїх членів, лобювання важливих питань для діяльності бізнесу підприємницькі об'єднання формують **коаліції**, тобто тимчасові об'єднання. Кожний учасник коаліції має свої канали взаємодії з владою, свої групи підтримки серед громадськості, зрештою, своє авторитетне ім'я. Об'єднання зусиль і всіх можливостей учасників коаліції дає бажаний результат.

Професійні лобісти розглядають створення коаліції як обов'язковий і безперервний процес будь-якої лобістської кампанії. Треба мати на увазі, що коаліційні процеси – це не обов'язково офіційні заходи з підписанням протоколів за столом переговорів. Шукати союзників скрізь і всюди, забезпечувати собі їхню підтримку, залучати їх до участі у своїх заходах – ось алгоритм дій коаліції.

Отже формування сучасних форм громадських об'єднань підприємців України набуває сили, активізується і наразі постає необхідність вирішення проблем їх функціонування.

1. Борманн Д., Воротина Л., Федерманн Р. Менеджмент. Підприємства: діяльність в ринковій економіці. – Гамбург, 1992. – 1000 с.
2. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. Навч. посібник /Л.І.Воротина та ін. – К., 2001. – 307 с.

СЕТЕВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФОРМА КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Анатолий Асаул

заместитель руководителя
Санкт-Петербургского отделения
Международной академии инвестиций
и экономики строительства

Факты экономической истории свидетельствуют, что экономическая эффективность рыночной экономики существенно зависит от ее организационной структуры. В этой связи имеет смысл говорить о структурном качестве рынка, или структурном качестве рыночной экономики. Современная рыночная экономика имеет весьма высокий уровень концентрации производства, при этом, по мере роста технологического уровня продукции и ассортимента, оптимальный уровень концентрации возрастает. Концентрация производства в крупных корпорациях облегчает регулирование рыночной экономики, ибо рынок сам по себе не в состоянии обеспечить устойчивых и взаимовыгодных связей между производственными единицами, выполняющими разные функции в едином технико-технологическом процессе, каковым является корпоративная структура. Таким образом, чем выше удельный вес крупных корпораций в экономической жизни, тем большая часть предпринимательских единиц выводится за пределы рыночного регулирования и управляется в административном порядке с корпоративного уровня. При этом происходит симбиоз административного и рыночного регулирования.

Современной рыночной экономике не нужно, чтобы все 100% экономических связей определялись рынком. Наоборот, выгодно, чтобы существенная часть экономических связей выводилась за пределы рыночного регулирования и значительные объемы производства контролировались одновременно и рынком, и на вне рыночных основаниях. Крупные корпорации взаимодействуют с рынком, и в то же время они сами в состоянии формировать рынок, в частности, создавая новые виды товаров и услуг или реализуя крупномасштабные инвестиционные программы. Таким образом, крупные корпорации в смешанной экономике способны выступать партнерами государства в проведении реформ, взять на себя функции планирования и организации обмена передовым опытом предприятий и

организаций, используя как рыночные, так и планомерно-распределительные методы (последние практикуются в рамках внутрикорпоративного оборота). Соответственно рынок крупных корпораций имеет огромные преимущества в эффективности перед рынком предпринимательских организаций.

Корпорация как организационная форма бизнеса трактуется очень широко. Наиболее часто под этим термином понимается группа лиц, объединившихся для достижения общей цели и действующих под общим наименованием. С юридической точки зрения корпорация – это организация лиц, обладающая, как самостоятельный экономический субъект, определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств, присущих каждому члену корпорации в отдельности. К основным характеристикам корпорации можно отнести самостоятельность корпораций как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, возможность передачи другим лицам акции, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Мировой опыт показывает, что вхождение компании в корпоративную структуру расширяет ее инвестиционные возможности за счет привлечения ресурсов других участников корпорации. Кроме того, благодаря кооперации внутри группы, вероятно снижение общей потребности в инвестициях, не влияющих на остальные показатели деятельности корпоративных структур.

В современной рыночной экономике возможны различные варианты формирования корпоративных структур. Достаточно перспективной формой является холдинг. Холдинговой компанией признается организационная структура, независимо, от ее экономико-правовой формы, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других организаций и предприятий. Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале организаций, которая обеспечивает безусловное право принятия и отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления (в том числе наличие «Золотой акции», права «вето», права непосредственного назначения директоров и т.п.).

В настоящее время практически все крупнейшие корпорации Запада имеют холдинговую форму организации, т.е. во главе многочисленных предприятий, заводов, сбытовых подразделений находится холдинг, концентрирующий контрольные пакеты акций этих предпринимательских единиц, что и придает всей корпорации це-

лостность и управляемость.

Холдинг осуществляет разработку долгосрочной деловой политики и экономической стратегии всей корпоративной структуры; стратегическое управление дочерними компаниями; реализацию единой стратегии инвестиционной, финансовой деятельности и общей кадровой политики; координацию оперативной хозяйственной деятельности и научно-технической политики дочерних организаций, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР); финансовый и административный контроль деятельности дочерних компаний.

В странах с развитой рыночной экономикой большое распространение имеют и концерны – объединения различных предпринимательских организаций (промышленных, финансовых, торговых и пр.) формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненных централизованному финансовому контролю и руководству. Возможны и другие формы создания корпоративных структур, где имущественные связи играют весьма существенную роль при интеграции. Напомним, что управляемость таких групп поддерживается тем, что контрольный пакет акций участников корпорации либо распределен среди них, либо принадлежит ведущей компании в группах холдингового типа. Однако, предпринимательские единицы могут группироваться и без опоры на эти связи. Это так называемая интеграция в форме индустриальных сетей («industrial networks» или СИО).

На российском инвестиционно-строительном рынке примером СИО может служить акционерная производственно-проектная агро-строительная корпорация «Нечерноземмагпромпострой», которая является основной подрядной организацией по строительству на селе, в городах и рабочих поселках Нечерноземья. В составе корпорации около 1,5 тыс. строительных организаций и предприятий, действующих во все областях и республиках Нечерноземья, а также 8 специализированных межрегиональных производственных ассоциаций, объединений и фирм. В их числе акционерная холдинговая компания «Дороги России», производственное проектно-строительное объединение «Элеваторспецстрой», АО «Агроспецмонтаж» и др.

Корпорация представляет собой систему с законченным производственно-строительным циклом, способную выполнить работы от разработки проекта до сдачи объектов «под ключ» без привлечения сторонних субподрядных организаций, так как имеет в своем составе специализированные монтажные и отделочные организации, управления механизации и технологической комплектации. Основными

принципами интеграции и предприятий в корпорации «Нечерноземмагпромпострой» являются:

1. Формирование единого информационного пространства, когда в СИО через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности.

1.1. Генерация и обмен новой информацией:

- изучение и распространение опыта по созданию и работе фондов развития жилищного строительства с последующим внедрением в организациях, входящих в корпорацию;

- изучение отечественного и зарубежного опыта строительства монолитных, каркасных и каркасно-монолитных домов;

- изучение, обобщение передового опыта внедрения новых технологий, материалов, оборудования и распространение его в организациях и предприятиях корпорации в виде информационных материалов (обзоры, тематические доработки, экспресс-информация), издание и распространение сборников «Новые технологии, оборудование и материалы»;

- обеспечение предприятий и организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования;

- доведение до предприятий и организаций информации о конъюнктуре цен на основные виды отечественных и зарубежных материалов;

- организация семинаров-совещаний, учебных семинаров;

- подготовка информационных справок об опыте работы лучших коллективов.

1.2. Единство финансового пространства:

- проведение зачетов по погашению бюджетной задолженности, что предполагает полную ее ликвидацию по платежам в бюджет;
- проведение взаимозачетов с поставщиками и подрядчиками по заявкам входящих в корпорацию организаций, что приводит к улучшению их финансового положения;

- разработка и защита в Минэкономики, Минфине и Минсельхозпрод РФ бюджетной заявки для финансирования строек производственных баз предприятий и организаций, входящих в корпорацию;

- инвентаризация кредиторской задолженности за выполненные

работы, экономическая эффективность данной деятельности выражается в полном погашении кредиторской задолженности.

1.3. Единство технологического и строительного пространства:

- работа по сохранению технологического единства сельского строительного комплекса;
- согласование с Минэкономики перечня строек, которые финансируются в определенный год. При этом экономически определяется общая сумма финансирования.

1.4. Единство правового пространства:

- методологическая и консультативная помощь предприятиям и организациям, входящим в сеть, по финансовым вопросам;
- методологическая и консультативная помощь организациям и предприятиям при формировании территориальных фондов индивидуального строительства;
- практическая помощь организациям, входящим в корпорацию, в вопросах защиты экономических интересов;
- помощь в получении и продлении федеральной лицензии на строительную деятельность;
- консультационные услуги и методическая помощь предприятиям и организациям корпорации в области материально-технического обеспечения;
- методологическая помощь организациям, входящим в корпорацию, по подготовке документов, необходимых для получения централизованных инвестиционных ресурсов и валютных кредитов.

2. Совершенствование строительных процессов. Как известно, отдельная строительная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими фирмами. Будучи включенной в сеть, эта фирма получает доступ к технологиям, сырью, комплексующим и т.д.

2.1. Строительство и внедрение эффективных технологий:

- внедрение в производство конструкций с применением различных теплоизоляционных систем, в том числе системы «РУСХЕК», при строительстве новых, реконструкции и утеплении существующих зданий. При использовании таких конструкций в 2-3 раза снижается материалоемкость и повышается термическое сопротивление стены;
- строительство экспериментальных жилых домов с учетом

современных архитектурно-планировочных решений, теплозащитных требований, с применением современных автономных систем инженерного обустройства (на настоящий момент уже построено 4 таких дома);

- внедрение локальных котельных при строительстве многоквартирных жилых домов (к настоящему моменту объем внедрения составляет 8 котельных). При этом достигается снижение эксплуатационных затрат, а также повышение конкурентоспособности подобных объектов;

- внедрение системы поквартирного отопления жилых домов;

- организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов на основе пенобетона. На этой базе корпорацией создано 6 предприятий, которые осваивают данную продукцию;

- организация производства новых видов бетонных и железобетонных изделий повышенной сложности методом вибропрессования (труб, колец). Выпуском данного вида конкурентоспособной продукции занимаются 8 предприятий, входящих в САО «Нечерноземпрогнострой»;

- внедрение в производство железобетонных конструкций и строительных растворов высокоэффективных химических добавок типа «Лигнопан» (2 предприятия);

- организация работ по строительству, реконструкции и техническому перевооружению предприятий стройиндустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций. Потребность в ресурсах и работах определяется ТЭО;

- инженерное обустройство сельских поселков и жилых домов.

2.2. Внедрение новых архитектурно-планировочных решений:

- отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований СНиП по теплотехнике и корректировка ранее выпущенных каталогов жилых индивидуальных домов. (На основе собранных данных уже составлен каталог паспортов);

- подготовка каталога паспортов крестьянских (фермерских) хозяйств и перерабатывающих предприятий малой мощности.

2.3. Внедрение новейших основных и оборотных фондов строительства:

- внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, в том числе для изготовления бордюрного камня, мелких

стенных блоков и дорожных элементов мощения. (Реализацией данного проекта занимаются 5 предприятий;)

— производство высокоэффективных основных видов строительных машин и изготовление новых образцов и партий машин и оборудования. Данное направление, прежде всего, влияет на повышение производительности труда и снижение затрат на капитальный ремонт строительных машин.

3. Формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности:

3.1. Сбыт и сервисное обслуживание, приобретение необходимых ресурсов:

— участие в реализации продукции предприятий и организаций, входящих в корпорацию (изучение рынка, налаживание контактов с потенциальными потребителями, увеличение числа организаций-поставщиков и расширение номенклатуры поставляемых изделий и материалов). Экономическая эффективность данных проектов рассчитывается отдельно;

— оказание участникам корпорации практической помощи в реализации готовых квартир и приобретении незавершенных строительством жилых домов для достройки;

— практическое содействие в поставке более дешевых строительных материалов и изделий. Данное обстоятельство приводит к удешевлению СМР и других работ.

3.2. Участие в инвестиционных проектах:

— головная компания стремится к максимальной загрузке, входящих в корпорацию строительных компаний, чему способствуют работа с федеральными министерствами и ведомствами государственного управления по вопросам инвестиционной политики, финансирования государственных и других программ, участие в подрядных торгах на федеральном уровне. В частности, корпорация участвует в реализации президентских программ «Строительство на территории РФ жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей», «Государственные жилищные сертификаты», программ «Свой дом», «Крестьянский дом», ведет работу с ОАО «Норильская горная компания» («Норильский никель»);

— организация подготовки материалов для участия в конкурсах корпорации и Госстроя РФ, вследствие чего достигается максимальное

вовлечение в инвестиционно-строительную деятельность организаций и предприятий, повышается их конкурентоспособность;

— совершенствование работы Фонда развития информации и прогрессивных технологий.

3.3. Внешнеэкономическая деятельность:

— организация совместной деятельности с организациями по структурной перестройке производства, техническому сопровождению внедрения новых технологий и повышению конкурентоспособности продукции на взаимовыгодных условиях.

4. Повышение профессионального уровня персонала.

4.1. Повышение квалификации руководящего персонала:

— профессиональное лицензирование руководителей;

— организация стажировок руководящего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;

— повышение квалификации руководителей, специалистов (на каждый год планируется определенное количество человек);

— организация персональных школ лучших руководителей. (Корпорацией уже создано 5 школ на базе передовых организаций, что заметно повысило уровень деловой квалификации в управлении производством).

4.2. Повышение квалификации рабочих:

— организация стажировок рабочего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;

— обучение рабочих в учебных комбинатах.

4.3. Стимулирование труда и социальная защита:

— награждение работников предприятий и организаций государственными и ведомственными наградами за высокоэффективный труд;

— проведение реабилитационных мероприятий и оказание лечебной помощи руководителям организаций;

— разработка Положения о порядке формирования и расходования Фонда социальной поддержки, направленного на улучшение социальных условий работников организаций, входящих в корпорацию.

Не менее важно наличие в СИО специализированного научно-производственного центра, в который привлекаются ученые,

научные работники, молодые специалисты.

В состав корпорации «Нечерноземмагпромпстрой» входит ГУП «Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству» (ЦНИИЭПсельстрой), которое выполняет:

- разработку научно-технических прогнозов в сельском строительстве и участие в выполнении целевых государственных программ различных отраслей АПК;

- исследования и разработку новых видов материалов и изделий, оборудования и технологических линий по производству строительных конструкций, изделий;

- оценку долговечности и надежности эксплуатируемых зданий и теплотехнических качеств эксплуатируемых и проектируемых с/х зданий с разработкой способов повышения тепловой защиты;

- энергоаудит с разработкой энергоснабжения на промышленных, производственных с/х зданиях и гражданских объектах;

- издательскую деятельность и подготовку научных кадров через аспирантуру и др.

Таким образом, на первый план в СИО выходят кооперационные и информационные связи в отличие от имущественных, которые присутствуют в форме долевого участия. Необходимо подчеркнуть, что СИО, как и другим корпоративным структурам, интегрированным на иных принципах, присуще совмещение рыночного и административного регулирования, но предпринимательские структуры, входящие в СИО не ощущают на себе сдерживающее влияние межорганизационной и внутрифирменной субординации на реализацию новых идей и формирование необходимых связей, что позволяет им сохранить свою автономность.

ВИКОРИСТАННЯ НЕТАРИФНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Наталія Науменко

викладач Української академії
зовнішньої торгівлі

Ставлення до заходів нетарифного регулювання у світовій політиці та економіці дуже неоднозначне. Найавторитетніша у сфері регулювання світової торгівлі й митних правил організація – Генеральна угода по тарифах і торгівлі (ГАТТ), а також її правонаступниця – світова організація торгівлі (СОТ) офіційно ставлять питання про скасування цих заходів. Проте, практично всі країни світу використовують різноманітні заходи нетарифного регулювання і найчастіше вони застосовуються до товарів, що виробляються в країнах, що не є членами ГАТТ/СОТ. Багато країн за допомогою певного роду заходів роблять спробу перешкодити проникненню українських товарів на внутрішній ринок, перетворюючи принцип вільної торгівлі у звичайну декларацію, одночасно з цим засуджуючи дії України, яка прагне захистити свій внутрішній ринок від проникнення на нього імпорتنих товарів сумнівної якості.

На жаль, у чинному зовнішньоекономічному законодавстві України відсутнє визначення заходів нетарифного регулювання. В останньому проекті Митного кодексу, що в цілому відповідає міжнародним митним нормам і який отримав позитивну оцінку зарубіжних експертів, немає чіткого визначення заходів нетарифного регулювання (іноді їх називають заходами нетарифного обмеження). Проте, зробити таке визначення не дуже складно. Застосування цих заходів переслідує практично одну мету — забезпечити захист інтересів вітчизняних товаровиробників і споживачів. Тому нетарифне регулювання визначається як ряд обмежувально-заборонних заходів, встановлених законодавством, що перешкоджають проникненню імпорتنих товарів на внутрішній ринок України з метою захисту інтересів вітчизняного виробника і споживача. Останнім часом розширюється сфера застосування заходів, спрямованих на захист довкілля, моралі, релігії.

Сміливо можна стверджувати, що нетарифні національні обмеження слугують охороні економічної безпеки. Перші кроки в царині цих обмежень в Україні були представлені у вигляді ліцензування і квотування експорту. На той час ставки експортного мита для більшості товарів не перевищували 30% митної вартості. Одночасно зі вступом у дію цього декрету було затверджено перелік товарів, експорт яких підлягав квотуванню і ліцензуванню. Надалі цей декрет зазнав значних коректив. Було прийнято рішення про відміну ліцензування і квотування багатьох видів продукції. Таким чином було здійснено перші кроки поступового наближення українського митного законодавства до вимог і норм ГАТТ. Квоти й ліцензії все ще залишаються в зовнішній торгівлі України, але їх не так багато. Експортні квоти діють на руди й концентрати дорогоцінних металів, коштовне й напівкоштовне каміння, відходи та брухт дорогоцінних металів, на текстильні вироби, що експортуються до США і країн ЄС.

Вимушене регулювання експорту текстильних виробів і прокату до країн ЄС, США та Індонезії досить суттєво обмежує можливості багатьох українських підприємств, оскільки виділені квоти вистачає лише на 2-3 місяці роботи. В той же час, стаття 16 закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», не передбачає ніяких обмежень щодо обсягів експортних квот.

Крім товарів, що обмежуються квотами, ліцензуванню підлягають експорт та імпорт товарів і технологій військового й подвійного (цивільного й військового) призначення; експорт та імпорт специфічних товарів; ядерних матеріалів; коштовних металів і каміння; наркотичних і психотропних засобів, отруйних речовин. У двох останніх випадках мова йде про захист не лише економічних, а й інших національних інтересів. Тому певні експортно-імпорتنі дії вимагають схвалення відповідних державних органів. У 2001 р. ліцензуванню підлягають деякі речовини, що негативно впливають на озон, та окремі види товарів, що містять ці речовини. Вони визначені відповідною постановою Уряду. Встановлено перелік 172 країн, до яких і з яких дозволяється ввезення таких речовин та міністерств, з якими підприємцям необхідно попередньо узгоджувати питання отримання ліцензії.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності в Україні, інтеграція її у світове економічне співтовариство, породили уявлення у представників законодавчої та виконавчої влади про всезагальну добропорядність і доброчесність імпортерів, про щирю готовність інших держав відкрити свої внутрішні ринки для українських товарів. Дійсність виявилася іншою: проникнення українських товарів на зовнішні ринки не дуже схвалюють, а імпортерів, бажаних насити-

ти наш ринок дешевими, але неякісними товарами і тим самим загальмувати підйом і розвиток української економіки, виявилось дуже багато. Тому українські законодавчі органи були змушені звернутися до пошуку нових засобів нетарифного регулювання. Український законодавець пішов у цьому напрямку двома шляхами: впровадженням економічних і адміністративних заходів.

Першими необхідно назвати окремі види мита, податків і зборів. Так, акциз на багато імпортованих товарів стягується за вищими ставками, ніж на аналогічні вітчизняні. Одночасно, у відповідності з вимогами Меморандуму економічної політики України, певні міністерства, установи й організації беруть участь в доопрацюванні законопроектів стосовно скорочення переліку піддакцизованих товарів.

Законом (1999 р.) «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування піддакцизованих товарів (продукції)» перелік піддакцизованих товарів скорочено з 36 груп (близько 100 товарних позицій) до 15 товарних груп (55 конкретних товарних позицій). З переліку піддакцизованих товарів вилучено 6 груп продовольчих товарів, шини до транспортних засобів, одяг з хутра, меблі, окремі види теле-відео-апаратури, зброя. Скорочення кількості піддакцизованих товарів стало сприятливим фактором для зниження податкового тиску на виробників та імпортерів продукції.

Необхідно наголосити, що зважаючи на соціальну значимість внесення змін до ставок акцизного збору та необхідність першочергового врахування при цьому інтересів держави, потрібні попередні економічні розрахунки, виходячи з балансу виробництва та споживання продукції, оскільки прийняття рішень стосовно зміни ставок акцизного збору чи переліку піддакцизованих товарів суттєво впливає на стан бюджетних надходжень.

Метод встановлення мінімальної митної вартості застосовується тільки для нарахування ПДВ на імпортовані товари. У 1998 р. були прийняті закони, що складають Антидемпінговий кодекс України. Закон про застосування спеціальних заходів щодо імпорту передбачив застосування ще одного виду нетарифних обмежень – попередніх спеціальних заходів і заходів нагляду за імпортом в Україну. З метою впровадження механізму захисту інтересів національного товаровиробника цим законом встановлюються заходи й порядок порушення і проведення спеціальних розслідувань фактів збільшення імпорту. Виявлення митних союзів або економічних співтовариств, які спричиняють значні збитки або погрожують нанести значні збитки національному товаровиробнику. Цим законом передбачається встановлення спеціального мита. Воно сплачується незалежно від сплати

інших податків, мита, зборів.

Наслідком застосування спеціальних заходів щодо недоброякісного імпорту стало порушення кількох антидемпінгових процедур і розслідувань. Так, зокрема, у 1999 р. було проведено антидемпінгові спеціальні розслідування відносно імпорту електроосвітлювальних ламп, поролону, автомобілів і експортних поставок електроенергії до Болгарії, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Чехії та Угорщини.

Про ефективність застосування нетарифних інструментів регулювання свідчать наступні результати. Наприклад, згідно повідомлень львівських ЗМІ, після застосування спеціальних заходів стосовно обмеження недоброякісного імпорту у Львові в 10 разів зросли обсяги виробництва електроосвітлювальних ламп. Було повернуто недоїмки стосовно обов'язкових сплат до бюджету, заробітної плати тощо. Таким чином застосування цих заходів:

- припинило правопорушення у сфері зовнішньої торгівлі;
- захистило українське виробництво;
- зменшило витрати на закупівлю іноземних ламп на 20 млн.

доларів на рік;

- за рахунок збільшення виробництва національного товару (більше 100 млн. гривень на рік) зростають надходження до держбюджету.

Законом про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту впроваджено антидемпінгове мито, яке застосовується й у випадку імпорту товарів за цінами, нижчими порівняльної ціни на подібний товар з країни експортера, що наносить збитки національному товаровиробникові. Україна зайняла тверду позицію по ставленню до імпортерів, за допомогою застосування економічних заходів нетарифного регулювання, не позбавляючи українського споживача права на імпорт, який став (або стане) дорожчим. Споживач повинен самостійно вирішувати, чи платити за нього вищу ціну порівняно з попередньою.

Неможливо обминати таке питання, як індикативні ціни у зовнішній торгівлі України. Індикативні ціни нині охоплюють 20 видів товарів, серед яких: чавун, арматура, феросилікомарганець, титанова губка, карбамід, аміак, велика рогата худоба, вівці, шкіри великої рогатої худоби й овець.

Інший характер носять адміністративні заходи. Їх застосуванням фактично визначається товарна структура українського ринку, відповідно споживач позбавляється права вибору того чи іншого товару. Адміністративним заходом притаманний імперативний характер, вони

обов'язкові для українських імпортерів і споживачів. До переліку цих заходів можна віднести заборону на імпорт і транзит окремих видів товарів, квотування, ліцензування, технічні та інші заходи. Повний перелік такого роду заходів навряд чи можливий, оскільки деякі з них діють у завуальованій формі і лише під час дуже ретельного аналізу можливо виявити їх правове походження (природу). В системі митного права існує велика кількість норм технічного змісту: технологічні схеми догляду, класифікація окремих видів товарів тощо.

В переліку нетарифних методів, що застосовуються в Україні, значне місце займають технічні та інші спеціальні вимоги (обмеження). Мова йде про заходи, спрямовані на забезпечення належної інспекції якості і безпеки продукції, включаючи термінологію, символи, вимоги до упаковок, маркування, етикетки, тощо. Серед цих заходів – заходи, пов'язані з обов'язковою сертифікацією імпортованої продукції. Дуже часто в Україні обов'язкова сертифікація використовується не лише як механізм захисту інтересів споживачів або як нетарифний регулятор ринку, а як джерело додаткового фінансування галузевої науки (міністерств і відомств, що мають у своїй структурі відповідні науково-дослідні установи). З огляду на значне скорочення бюджетного фінансування науки, обов'язкова сертифікація розглядається науковими установами, що одержали право її проводити, як можливе джерело додаткового позабюджетного фінансування. Деякі НДІ монополізували ринок сертифікації і встановили надзвичайно високі ціни - від 1000 до 3500 дол. за роботу по видачі такого сертифікату.

Перед підприємцями постало питання про конкурентноздатність і економічну вигоду їхнього бізнесу в умовах таких цін на сертифікацію. Це був справжній шок для тисяч підприємств і фірм, які змушені були відмовитись від свого бізнесу з застосуванням матеріалів, що потрапили до Переліку. Такими фірмами стали малі та середні компанії, адже вони мали змогу постачати імпортований товар у межах 10 тис. дол., на відміну від великих компаній з обсягом експорту у 100 тис. дол. Витрати ж на сертифікацію поставки, незалежно від її обсягу є однаковими. По суті це виглядає як додаткове оподаткування підприємств чи фірм, за видом своєї діяльності «зобов'язаних про вести планову сертифікацію продукції». Додаткові витрати на сертифікацію призводять до збільшення ціни на продукцію, отже ці витрати перекладаються на споживача, змушеного практично оплачувати існування застарілих малоєфективних заходів.

Така політика сприяла діяльності великих компаній, які таким чином отримували можливість позбавитись дрібних конкурентів. Від зростання цін страждає більшість виробників, що втрачають ринки

збуту через не конкурентоспроможність своєї продукції. Нерідко виробник не може реалізувати товар через невідповідність другорядним вимогам, які висуває сертифікаційний орган, хоча споживача такий товар цілком задовольняє.

В даний час кількість органів, що надають документи про сертифікацію значно зросла, а ціни на їх послуги значно впали - коливаються у межах 600-1000 дол. Кількість видів продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, також зменшилася.

Через те, що внутрішній ринок України перебуває у стадії формування, більшість його секторів надто чутливі до різних форм регулювання. Особливо серйозно впливає на ринок введення обов'язкової сертифікації на деякі товари критичного імпорту. До них можна віднести нафтопродукти. Введення обов'язкової сертифікації на цьому ринку істотно позначається на вартості невеликих за обсягом партій імпортованих енергоносіїв. Зростання цін пов'язане не лише з вартістю сертифікації зразків пального, але і з втратами на згаяний час від додаткових простоїв транспорту, необхідних для проведення випробувань. Іншими словами, сертифікація сприяє витісненню з ринку дрібних торговців енергоносіями і збільшенню частки великих імпортерів. До того ж монополізація ринку енергоносіїв здатна викликати додаткове зростання цін на паливо.

Ринок України привабливий для багатьох постачальників. Деякі з них хотіли б реалізувати під популярними торговельними марками продукцію невідомого походження або товари, що не відповідають специфічним умовам України, хоча вони і пройшли сертифікацію. Тому ряд фірм-посередників оголошують систему сертифікації в Україні недосконалою і вимагають права безконтрольного імпорту продукції, небезпечної для життя споживачів.

Борючись з засиллям імпорту неякісних і нестандартних товарів на внутрішньому ринку, Україна підвищила вимоги до ускладнення технічних бар'єрів по відношенню до імпортних товарів, оскільки результати сертифікації свідчать, що фактично бракується 10 - 15% такої продукції, а відсоток бракованої харчової продукції ще вищий. І це при позитивному впливі на стан вітчизняного споживчого ринку положень законів України «Про безпеку і якість харчової продукції і продовольчої сировини» і «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції».

На даний час вітчизняний товаровиробник беззахисний перед несумлінною конкуренцією. На внутрішньому ринку порушилась рівновага між товарами вітчизняного виробництва та імпортними. Основна маса такої продукції ввозиться спільними підприємствами. Це є

однією з причин щодо введення обмежень на імпорт, оскільки подальший розвиток такої ситуації ставить під загрозу відповідну галузь національного виробництва. Необхідна активніша реалізація законодавчих можливостей захисту внутрішнього ринку та вітчизняних товаровиробників як основи національної економіки та державності. Цьому процесові має сприяти вдосконалення національної системи технічного регулювання, встановлення єдиних вимог до вітчизняних та іноземних виробників продукції.

Викладене вище доводить складність і комплексність проблеми, оскільки виданий в Україні сертифікат відповідності продукції може визнаватися в іншій країні лише в тому випадку, коли норми і правила в обох країнах збігаються. Таким чином, тільки на основі гармонізації стандартів, загальних вимог до процедури випробувань та створення належних лабораторій для них можна досягти взаємного визнання сертифікатів.

Україна розпочала узгодження своїх стандартів з відповідними стандартами в інших країнах з метою збільшення можливостей експорту для українських підприємств. Інформацію з питань сертифікації, національних стандартів інших держав можна отримати в Національному автоматизованому інформаційному фонді стандартів, положення про який затверджене відповідною постановою Кабінету Міністрів України від 01.02.1995р. Проте, взаємне визнання сертифікатів здійснюється, як правило, на підставі двосторонніх угод з урахуванням усього комплексу економічних і політичних інтересів сторін. Нині Україна здійснює упорядкування системи сертифікації. Держстандарт України згідно принципів ГАТТ/СОТ провів переговори й уклав угоди про взаємне визнання результатів робіт по сертифікації з країнами-учасницями СНД, Польщею, Литвою, Чехією, Туреччиною. Парафована угода з Латвією, Республікою Корея, Китаєм. Готуються до укладання угоди ще більш ніж з 30 країнами.

Такі угоди забезпечують реальну підтримку національного товаровиробника і сприяють виходові українських товарів на міжнародні ринки. Водночас, введення в дію міжнародних стандартів не повинно перетворитися в чергову кампанію, а має враховувати технічні можливості й технологічний рівень українських підприємств. У протилежному випадку несвоєчасне усунення технічних бар'єрів, а також непродумане відкриття національного ринку призведуть до великих збитків у національній економіці.

Отже, служба української сертифікації нині переживає складний етап становлення й помилок, набуває зрілості й реально готує украї-

нського виробника до нелегкого входження в конкурентне середовище XXI століття.

Для активізації боротьби з проявами тіньової економіки має бути удосконалено чинне законодавство. На жаль, законодавством України не передбачена відповідальність імпортера — оптовика, який продає неякісну та небезпечну продукцію іншому оптовикові, хоча український виробник такої відповідальності несе вже за сам факт відвантаження неякісної продукції. Прийняття законів «Про відповідальність постачальника за випуск і реалізацію небезпечної не надоброякісної продукції» та «Про порядок утилізації та вивезення небезпечної продукції» запровадить дієвий механізм відповідальності підприємців (виробників, імпортерів, посередників) за виготовлення та реалізацію неякісної та небезпечної продукції і захист національного ринку й кожного споживача. Ці закони, з одного боку, дозволяють забезпечити рівні умови для сумлінних і конкурентоспроможних імпортерів і вітчизняних виробників, а з другого — поставлять заслін низькоякісній, контрабандній або фальсифікованій продукції.

Міжнародні угоди «Про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)» і «Про партнерство і співробітництво» (стаття 20), передбачають, що кожна країна має право застосовувати заходи, необхідні для забезпечення захисту життя або здоров'я людини, охорону довкілля і перешкоджання злочинним діям на рівні, який держава вважає необхідним. Концепція національної безпеки України передбачає необхідність створення умов для захисту здоров'я людей. І це також є завданням нетарифного регулювання. Зокрема, такі умови передбачені Законом України «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» (1997 р.). Відповідно статті 16 цього закону, імпортні продукти, продовольча сировина і супутні матеріали допускаються на митну територію України за умови виконання постачальником правил їх реєстрації і сертифікації.

До заходів нетарифного регулювання можна віднести й режим митного оформлення. Важливо наголосити, що режим митного оформлення в Україні на даний час ще не відповідає міжнародним стандартам і все ще залишається дуже громіздким. Так, наприклад, для митного оформлення імпортного товару, вимагаються наступні документи: вантажна митна декларація; для товарів, що ліцензуються — ліцензії; для товарів, що підлягають контролю різних державних органів, — дозвіл цих органів; платіжні документи, які підтверджують сплату митних зборів, податків і зборів за митне оформлення, чи документи, в яких гарантується їх оплата в установленому порядку;

для товарів, що підлягають обов'язковій сертифікації, — сертифікат відповідності. Крім того, митні органи мають право вимагати додаткові документи, перелік яких визначається посадовими особами митниці. Так, Державна митна служба України виділяє так звані «Країни ризику» до вантажів з яких приділяється особлива увага.

У 2000 р. з'явився новий перелік товарів, що отримав назву «Група ризику». Процедура проходження митного догляду такого товару значно ускладнилась. За оцінками митних експертів, під час митного оформлення імпортних товарів підприємство змушене подавати масу документів і довідок, лише 10% яких передбачено чинним Митним кодексом. Такий стан справ суперечить світовим процесам — там проходить скорочення переліку питань, до вирішення яких втручаються державні органи.

В Україні майже відсутня сучасна лабораторна та інша діагностична база для перевірки якості імпортних товарів, не завершена стандартизація багатьох видів продукції, особливо харчової промисловості, не створена відповідна договірно-правова база щодо взаємного визнання стандартів і сертифікації з ЄС та іншими країнами світу, які є основними нашими торговельними партнерами. Тому прийняття митного кодексу України необхідно «як повітря».

Особлива увага протягом 1999–2001 рр. у сфері розвитку торговельних зв'язків з країнами СНД приділялася міждержавним довгостроковим (на 10 років) Програмам економічного співробітництва. Так, наприклад, вже набрали чинності й реалізуються такі програми з Росією, Білоруссю, Молдовою, Грузією, фактично виконуються програми з Азербайджаном, Узбекистаном, хоча процедури щодо набрання ними чинності ще не завершені. Головною метою програм економічного співробітництва є здійснення обома сторонами узгодженого комплексу конкретних заходів щодо розвитку співробітництва в пріоритетних галузях, зокрема у сфері митних процедур.

Інтеграція України у світовий економічний простір зумовлює необхідність гармонізації її митних процедур з більш м'якими, ліберальними, установленими нормами міжнародного митного права, митними процедурами, що стало однією з найважливіших причин підготовки проекту нового митного кодексу.

Тривале падіння цінкової конкурентоспроможності вітчизняних виробників змушує підвищувати ступінь захисту внутрішнього ринку, використовуючи загальноприйняті в світі нетарифні методи регулювання власного зовнішньоторговельного режиму, що не перешкоджають довгостроковим завданням її розвитку і вступу України в СОТ, а це безумовно буде впливати на економічний розвиток її регіонів,

запровадження нових виробничих систем, які так потрібні для поступового нарощування темпів виробництва та виходу вітчизняних товаровиробників на світові ринки.

1. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту.// Голос України, 26 лютого 1999 р. № 36.
2. Приложение к Пояснительной записке Гостамслужбы и проекту Таможенного кодекса Украины.
3. Основы таможенного дела. Учебник под общей редакцией В.Г. Драганова М.: 1998, «Экономика», С. 381.
4. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практич. пособие. – К.: Сплайн, 1998. – 218 с.
5. Ніжний І. Тарифне і нетарифне регулювання.// Діловий вісник. – 2001. - № 3(82). – С. 20.
6. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну».// Урядовий кур'єр, 24 лютого 1995 р. № 35.
7. Училися бы, на умных глядя. Сертификация.// Бизнес, 27 июля 1998.
8. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України – К., Логос, 1999. – 568 с.
9. Кисильова Т.М. Діяльність Держстандарту України у сфері захисту справ українського споживача. Боротьба з порушенням у сфері виробництва і торгівлі.// Митна справа – 1999. – № 4. – С. 52-57.
10. Голубева В.О. Правове оформлення ліцензування як метод нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі.// Зовнішня торгівля: проблеми і перспективи. Збірник наукових праць. Випуск 3. –К.: УАЗТ, 1999. – 410 с.
11. Закон захитит ? Дождаться бы.// Посредник, 27 июля 1998.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВІСТЬ

Валерій Воротін
докторант Української Академії
державного управління

Досвід країн з розвинуеною ринковою економікою засвідчує, що держава фінансує більшу частину фундаментальних (неприбуткових) наукових досліджень і науково-технічних розробок. Вона також вкладає значні кошти у фінансування венчурних (ризикових) підприємств, кластерів, об'єднань тощо. Особливе місце в системі державного інвестування посідають об'єкти виробничої інфраструктури промисловості (транспорт і транспортне господарство, лінії електропередач, засоби передавання та опрацювання інформації, будівництво). В перехідний період в основі інвестиційної політики держави повинно бути гнучке й раціональне поєднання адміністративних і економічних методів регулювання такого напрямку діяльності та формування новітніх виробничих систем, зокрема на основі сітових структур — кластерів.

Науковий аналіз свідчить, що за умов стабільного економічного розвитку країни превалює політика свободи торгівлі. В умовах кризи, і це є історичним фактом, навіть у країнах з ринковою економікою реалізується протекціоністська політика. Виходячи з цих положень, в умовах перехідної економіки має переважати протекціонізм. **Фритрейдерська й протекціоністська** політика користуються однаковим інструментарієм регулювання зовнішньої торгівлі. Відрізняється лише ступінь їх використання. Але кожний інструмент, **будь-то тарифний чи нетарифний**, має свій власний механізм впливу на обсяги товарообігу, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Виходячи з цього і за умов досягнення економічного піднесення країни будь який інструмент зовнішньоторговельної політики вимагає від уряду нашої країни швидкого реагування на внутрішні й зовнішні зміни в тенденціях функціонування товарних ринків.

Основними органами центральної виконавчої влади та установами, що за функціональним розподілом регламентують зовнішньоторговельні відносини України є Мінекономіки, ДПА, Держмитслужба, Мінфін, НБУ, МЗС, Торговельно-промислова палата.

Економічний зміст механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі України можливо визначити шляхом виявлення його

системних ознак та складових — нормативно-правового забезпечення, функціональної структури органів законодавчої та центральної виконавчої влади, організаційно-економічних інструментів, вартісних важелів тощо.

Сучасне формування механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні відбувається в умовах становлення та утвердження ринкових методів господарювання. Аналіз нормативно-правового регламентування зовнішньоторговельної діяльності в Україні дає змогу зробити висновки, що основні засади цієї складової механізму вже сформовано. Це свідчить про певну стабілізацію та послідовність політики в зазначеній сфері. Одночасно, слід відзначити, що зміни, які мають останнім часом місце в певних нормативних актах, є не чим іншим, як реакцією Уряду на тенденції розвитку економіки країни та зовнішні макроекономічні й політичні фактори.

Українська **інституційно-функціональна система** органів державної влади, яка регламентує питання зовнішньої торгівлі, аналогічна структурам країн з розвиненою ринковою економікою.

Значну увагу в сучасних умовах глобалізації світової економіки необхідно приділяти одному з перспективних напрямків, що сприяє розвитку зовнішньоторговельних відносин нашої країни з основними торговельними партнерами та міжнародними світовими організаціями - роботі **торговельно-економічних місій у складі дипломатичних представництв** України за кордоном, як структурного підрозділу Міністерства економіки. Одним з головних напрямків роботи місії є забезпечення зовнішньоекономічних інтересів держави та суб'єктів підприємницької діяльності, розвиток торговельно-економічних зв'язків між Україною та іншими країнами. Україна має торговельні представництва у 33-х країнах. Зовнішньоторговельний обіг останнім часом збільшився з 30-ма країнами.

Враховуючи такий перебіг подій, а також географічне розміщення торговельно-економічних місій України за кордоном (концентрація у країнах Європи, СНД і Балтії, у США й Канаді) необхідно відкривати нові представництва на території Азіатсько-Тихоокеанського регіону, зокрема в субрегіоні АСЕАН, оскільки він є одним з перспективних для торговельно-економічного співробітництва нашої країни.

Головна мета й завдання реформування економіки України на сучасному етапі полягають у забезпеченні економічного зростання, а також у структурних зрушеннях прогресивного характеру. Проте суттєвих структурних перетворень у вітчизняній економіці не відбувається. Зростання деяких економічних показників у 1999-2001 рр. (зокрема, обсягів промислової продукції, особливо в металургії та

харчовій промисловості) відбувається на фоні погіршення структурних параметрів економічної системи. Зростає частка сировинних та енергомістких галузей у виробництві й експорті, тобто переважають товари з низькою доданою вартістю. Частка машинобудування у виробництві та експорті залишається низькою. Неefективно використовуються виробничі потужності. Кількість збиткових підприємств залишається надто великою. Очевидною є необхідність активного впливу держави на економічні процеси.

Одним з напрямків державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є управління іноземними інвестиціями. Необхідність залучення інвестицій зумовлюється тим, що країна, маючи обмежені бюджетні фінансові ресурси, не може власними силами забезпечити ефективні структурні зміни в економіці. Це потребує пошуку додаткових фінансових джерел, і тут найзначнішим є **іноземне інвестування**.

Функціонування економічної системи, можливості забезпечення гідного рівня життя населення вирішальною мірою залежать від розвитку промисловості. Світовий досвід доводить, що країни з перехідною економікою не можуть вийти з економічної кризи без залучення іноземних інвестицій у промисловість. Використання таких інвестицій сприяє формуванню національних інвестиційних ринків, макроекономічній стабілізації й уможливіє вирішення соціальних проблем перехідного періоду. Тому іноземне інвестування посідає особливе місце в структурі зовнішньоекономічних пріоритетів української економіки.

Промислова політика належить до складових економічної політики. Її суть пов'язана з сукупністю заходів держави, спрямованих на якісний й кількісний перетворення в економіці. Суперечливий характер перехідної економіки створює методологічні труднощі дослідження промислової політики, пов'язані з тим, що формування теорії здійснюється одночасно з практичним розвитком трансформаційних процесів.

Перебування економіки в стані трансформації збільшує певну невизначеність варіантів формування нової системи, серед яких має бути обраний оптимальний для суспільства. Це стосується як визначення варіанту промислової політики.

Промислова політика виступає як система заходів, спрямованих на удосконалення структури промисловості, забезпечення надходжень до неї інвестицій, стимулювання інновацій.

Таким чином, промислова політика включає практично всі напрями й її застосовує всі інструменти економічної політики держави.

Виразниками економічних інтересів окремих суб'єктів у ринковій економіці є численні об'єднання, кластери, асоціації, спілки, зокрема, професійні спілки, союзи підприємців, фермерів тощо. Ці об'єднання розробляють власні концептуальні підходи, прагнуть здійснити максимальний вплив на державну промислову політику, мають власні засоби масової інформації, фінансові ресурси, звертаються до уряду з рекомендаціями, заявами, порадами, консультаціями, проводять лобіювання своїх інтересів у процесі законотворення. В якості одного з механізмів узгодження державних і приватних економічних інтересів виступають створювані при урядових органах комітети, ради з підтримки й розвитку окремих галузей, до яких входять представники міністерств та громадських організацій.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ КЛАСТЕРНИХ МОДЕЛЕЙ

Ірина Лазаришина

к.е.н, доцент,

зав.кафедрою обліку і аудиту

Рівненського державного технічного університету

Економічний розвиток територій є одним із концептуальних напрямків внутрішньої політики України. Однак його слід розглядати в контексті глобалізації економіки. Сьогодні Україна має шанс перейти до суспільства, що буде мислити більш масштабно, глобально. Виникла нагальна необхідність створити єдиний інформаційний простір, який забезпечуватиме запити всіх сфер вітчизняної та світової економіки. У зв'язку з цим виникають проблеми, які поряд з іншими потрібно вирішити:

1. Подолати інерцію технологічної, фінансової, управлінської сфери вітчизняної економіки.
2. Врахувати рівень допустимої невизначеності дії елементів управління регіонального розвитку.
3. Забезпечити уніфікацію інформаційного забезпечення, його підпорядкування як існуючим міжнародним стандартам, так і національним положенням.
4. Ввести дотримання принципу обачності щодо оцінки вигоди від глобалізації для української економіки.
Переваги, що надає Україні глобалізація економіки, полягають у:
 1. Подальшій інтеграції у світову економічну систему.
 2. Лібералізації зовнішньоекономічної діяльності.
 3. Надходженні значно більших обсягів іноземних інвестицій в Україну тощо.
 4. Зростанні рівня зайнятості населення, покращення соціального клімату у суспільстві.
 5. Збільшенні надходжень до бюджетів усіх рівнів.
 6. Задіянні фінансових важелів розвитку фондового ринку України.
 7. Зміщенні епіцентру наукових досліджень у бік слов'янського соціо-культурного простору, що означає збільшення інвестицій

у вітчизняну науку.

До недоліків слід віднести:

- створення таких економічних, політичних, соціальних умов, які можуть мати негативні наслідки для України в цілому - у випадку слабкої системи регуляції цього процесу з боку державних інституцій;

- посилення конкурентної боротьби з боку транснаціональних корпорацій на території України, до чого вітчизняна економіка не готова;

- можливість дестабілізації економіки з причини відтоку капіталів з України до країн з нижчим рівнем заробітної плати;

- необхідність постійного моніторингу витрат українських підприємств з боку транснаціональних корпорацій в сторону їх зменшення (в основному в частині заробітної плати);

- загроза проникнення до вітчизняної економіки загальних світових руйнівних тенденцій, характерних для ринкових відносин.

У зв'язку з тим, що в умовах глобалізації нехтуються національні інтереси, пріоритетним напрямком розвитку економіки України повинен стати механізм протидії. Альтернативою глобалізації може стати впровадження вітчизняних кластерів.

Як відомо, організаційна структура кластерів є гнучкою і враховує умови конкурентного середовища. Вивчення досвіду створення нових виробничих систем на прикладі кластерів Поділля свідчить, що ці системи можуть бути самодостатніми і забезпечувати виконання стратегічних цілей за умови їх чіткої координації, інформаційної прозорості. (Рис. 1)

У регіональному кластері Поділля чітко відслідковуються такі центри відповідальності:

1. Група виробників.
2. Група посередників.
3. Група регулюючих та координуючих установ та організацій.

На думку експертів, в Україні ефективне функціонування кластерних моделей можливе тільки за підтримки органів місцевого самоврядування. Однак, у цьому контексті виникає проблема організації інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту кластерів.

Чинником невизначеності у кластерах є комерційна таємниця. Для врегулювання цього питання, на нашу думку, необхідно у документах, що регламентують статус кластерів, передбачити положення, які обумовлюють порядок врахування комерційної таємниці в інформаційних потоках між суб'єктами кластеру.

Центри відповідальності		
Виробники	Посередники	Регулюючі та координуючі установи
1.Кластер АПК	1.Навчальні заклади 2.Фінансово-кредитні установи 3.Підприємства та організації інфраструктури 4.Бізнес-послуги 5.Торгівельні підприємства	1.Неурядові громадські організації (координатори) 2.Торгово-промислова палата 3. Державна податкова адміністрація 4. ЦНТЕІ 5. Органи державної виконавчої влади 6.Міське та обласне управління статистики
2.Рибний кластер	6. Засоби масової інформації	
3. Швейний кластер	7. Інвестиційні фонди, кредитні спілки	
4.Кластер будівельних матеріалів		

Рис. 1. Інфраструктура центрів відповідальності кластерних моделей.

У країнах з ринковою економікою до центрів відповідальності відносяться: центри витрат, центри прибутку, центри інвестицій.

Сфери контролю та основні показники оцінювання, що характерні для окремих центрів відповідальності кластерних моделей, згідно з існуючими інформаційними мережами в Україні наведені на рис. 2.

Опираючись на цю характеристику, необхідно визначити потреби і можливості інформаційно-аналітичного забезпечення нових виробничих систем з точки зору їх стратегічного та поточного менеджменту.

Існуючі інформаційні потоки кластерних моделей, що базуються на фінансовій та статистичній звітності, можуть використовуватися у ретроспективному аналізі для визначення тенденцій динаміки фінансових та нефінансових оцінювальних показників з метою їх застосування як бази для стратегічного аналізу і прийняття управлінських рішень на перспективу.

Однак проблемою є те, що для потреб нових виробничих систем використовуються не всі показники звітності і, крім того, незнаною мірою враховуються регіональні аспекти. Це зрозуміло.

Центр відповідальності	Сфера контролю	Тип центру	Оцінювальні показники	
			фінансові	нефінансові
1.Виробники (кластери: АПК, швейний, рибний, будівельний тощо)	Витрати Доходи Капітал	Центр інвестицій	Прибутковість інвестицій	-Обсяг виробництва -Асортимент -Конкурентоспроможність
2. Посередники	Витрати Доходи	Центр витрат	-Витрати -Доходи	-Обсяг функціональної діяльності -Попит на продукт -Якість
3.Регулюючі та координуючі установи	Витрати Інвестицій	Центр витрат, Центр інвестицій	-Витрати -Доходи -Інвестиції	-Структура інвестування -Створення нових робочих місць -Конкурентоздатність продукції підприємств регіону -Підтримка вітчизняного товаровиробника

Рис.2. Характеристика сфер контролю та оцінючних показників кластерних моделей в Україні

Оскільки, раніше не виникало потреби у деталізації інформації, що подають суб'єкти господарювання, у територіальному розрізі. Отже, необхідна певна переорієнтація, переосмислення та конкретизація показників звітності, виходячи з вимог повноцінного інформаційно-аналітичного забезпечення кластерних моделей. Для цього потрібно чітко визначити, які саме відфільтровані показники необхідні виробникам, посередникам, координуючим і регулюючим організаціям та установам.

Суб'єктом стратегічного управління в кластерних моделях є не урядові громадські організації – координатори. Отже, весь потік звітності для прийняття управлінських рішень щодо майбутнього розвитку кластерів повинен бути закономірно направлений у ці організації.

Операційний аналіз та менеджмент кластерів вимагає інших підходів до інформаційного забезпечення. Виходячи з принципу оптимального співвідношення вигод і витрат, на нашу думку, не потрібно орієнтувати членів кластерів на щоденну подачу і аналіз оперативної позаоблікової інформації, оскільки і кластер, і його елементи повинні бути сформовані на засадах саморегуляції.

Враховання вищенаведених пропозицій, на нашу думку, дозволило вдосконалити інформаційне забезпечення аналізу кластерних моделей і оптимізувати їх менеджмент.

РЕЗЮМЕ РОБОТИ СЕКЦІЙ (КРУТЛИХ СТОЛІВ)

Секція 1: Механізми адаптації кластерної моделі до політичних та інституційних реалій України

Локальні виробничі системи або «кластери» сьогодні визнані у світі найбільш ефективним засобом швидкого піднесення економіки на певній території, бо дозволяють якнайповніше врахувати й використати природні, історичні особливості, технічний та кадровий потенціал регіонів. В різних країнах накопичено значний досвід створення та функціонування кластерів, найрізноманітніших за своєю галузеву спрямованістю та характером, а також кількістю об'єднаних підприємств.

Проте впровадження кластерного підходу в Україні в сучасних умовах наштовхується на безліч перешкод, що мають різну природу й пов'язані з дією як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Проблема адаптації кластерної моделі до політико-економічних і соціальних реалій України потребує термінового вирішення, перш за все розробки тих політичних, фінансових, організаційних інструментів, які дозволяють спрямувати активність ділової еліти в регіонах на визначення найбільш доцільних напрямків розвитку економіки та створення кластерів з метою виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг передового світового рівня. Це потребує організаційних зусиль з боку владних структур різного рівня та взаємодії з бізнесовими та науковими колами регіонів, формування нової психології ринкових відносин, змін у законодавчому полі, реального покращання інфраструктури (в широкому розумінні) ринку. Розвиток регіонів неможливий без орієнтації на зовнішні ринки, тому вимагає змін в експортно-імпортній політиці та оволодіння технікою цієї діяльності, що значно легше здійснити в умовах кластера.

На Поділлі проведено соціальне опитування. На запитання «Як би ви оцінили умови економічного розвитку на Поділлі сьогодні?» 46% респондентів умови економічного розвитку визначили як сприятливі, а 28% - як здебільшого несприятливі. Для порівняння: в 1999 р. лише 19% опитованих визначили умови як сприятливі, а 59% - як несприятливі.

Механізми адаптації кластерів до реалій України:

1. Розвиток громадського суспільства через створення державних і суспільних цінностей, які поліпшують життя людей.

2. Зміна менталітету громадян.
3. Пошук пріоритетних напрямків у тій чи іншій області.
4. Розвиток інформаційних мереж. (Створено комп'ютерний інформаційний центр. Свою WEB-сторінку вже мають будівельний, швейний та туристичний кластери. Розробляється WEB-сторінка харчового кластеру.)

Кластери Подільського регіону успішно розвиваються. Міжнародний фонд «Відродження» став представником Асоціації «Поділля Перший». Інші фонди також висловлюють своє бажання стати представниками Асоціації.

З переходом на ринкову економіку структурам однакового напрямку стало невідгідно об'єднуватися, бо вони конкуренти. Єдиний вихід — об'єднання громадян. Так Асоціація «Поділля Перший» об'єднує людей різних професій і різних структур, об'єднує їх інтереси. Поліпшилось ставлення влади до приватних підприємців і до їх ролі на ринку. Тепер необхідне об'єднання кластерів, тому що це об'єднання структур, які доповнюють одна одну. Вони не конкурують поміж собою, а допомагають один одному.

Для ефективного розвитку кластерів необхідне фінансування. В Україні є вже передумови створення прибуткових підприємств, які давали б можливість розвитку кластерів. Це можуть бути приватні виробництва, які будуть надавати допомогу у створенні нових приватних підприємств, що впливають в кластери.

Роль уряду. Уряд повинен визначити пріоритетність різних галузей.

Уряд повинен визначити, яку продукцію доцільно виробляти в Україні, а яку краще імпортувати.

Уряд повинен допомагати регіонам через законодавчу владу, ефективну податкову політику у відродженні й підтримці товарів-робоки.

Зміна системи оподаткування. Держава повинна за допомогою податків підтримувати галузі, які ефективно розвиваються, а не навпаки, які це має місце сьогодні.

Імпортно-експортна політика. Необхідно заохочувати імпорт тих товарів, які необхідні для розвитку різних регіонів України, а в регіонах — кластерів. Експортувати необхідно лише те, чим насичений внутрішній ринок.

Необхідна активна співпраця представників влади і кластерів. Кластери необхідні як форма виживання регіонів, для пошуку ринків збуту.

Секція вважає, що прийнятною є концепція кластерів, яка дозво-



ляє розвивати відповідні галузі виробництва на певній території з залученням місцевого наукового, кадрового, промислового потенціалу для підвищення конкурентоспроможності місцевих товаровиробників.

Необхідно створювати умови, щоб було взаємовигідно експортувати товар, зняти митні перепони на импорт нового обладнання, підтримувати впровадження нових технологій, надавати цільові кредити, створити сприятливі умови для інвесторів.

Секція 2. Інтеграційні процеси у підприємницькому середовищі: перспективи розвитку територій на базі кластерної моделі

Характерною рисою будь-яких кластерів, незважаючи на масштаби їх утворення чи галузеву приналежність, є їх спрямованість на створення та виробництво конкурентоздатної продукції.

Будівельний кластер почав свою діяльність з будівництва об'єкту на засаді дільничої участі. Цей досвід можна назвати першим в Україні, тому що аналогічний проект був впроваджений КБ «Аркада» в Києві дещо пізніше. Таке будівництво було сміливим кроком у часи створення й розпаду трастових компаній, коли люди зневірилися у компаніях різного типу і не бажали нікому віддавати свої гроші. Сьогодні продукція кластера витіснила з місцевого ринку імпорتنі клеї, шпаклівки і т.д. Виробники навчилися виготовляти зручну і якісну упаковку, що також відіграло значну роль у конкурентоздатності продукції.

Гострою ситуацією є заробітна плата робітників. Хоча робітник і отримує 400-600 грн. на місяць, що за мірками Поділля є доброю зарплатою, але якщо приїжджає хтось із Києва, то пропонує більшу платню, і люди залишають роботу. Ситуація з кадрами дещо полегшується завдяки підготовці спеціалістів власними силами в училищах. Є проект, за яким будуть відбиратися перспективні учні, навчання яких буде оплачено за рахунок фірм-будівельників, а пізніше, після завершення навчання, дані особи відроблять вкладені в них кошти своєю роботою на об'єктах.

У будівельного кластера є вже 5 нових об'єктів, де намагаються впровадити нову технологію будівництва – каркасно-монолітне будівництво, виробляють власні утеплювачі (глина, пінобетон) замість імпортного пінопласту. Зараз будівельний кластер працює в одному тандемі з власниками квартир, диференціюючи житло за якістю і ціною: від «голих» стін (700 грн. за м²) до квартири «під ключ» за ціною 300\$ за м².

Для поширення інформації про діяльність будівельного кластера була здійснена виїзна виставка в Івано-Франківську, Тернопіль, Кам'яниці-Подільському та Києві. Для роботи кластера важливим є інформаційне поле, в якому він існує. Для оперативного реагування на можливі зміни в оточуваному світі, члени кластера збираються раз на тиждень і обговорюють стан речей. Сьогодні завдання кластеру – створити інформаційний центр, де була б інформація про матеріали, умови ринку, замовників та ін.

Хмельницьке обласне громадське об'єднання – «Будівельний кластер» – було зареєстровано 14 серпня 2000 р. і стало в повному обсязі виконувати роль органу керівництва у кластері. Сьогодні будівельний кластер нараховує 25 підприємств, які спеціалізуються на виконанні будівельних робіт, виробництві будівельних матеріалів, проектуванні, дизайні й забезпечують виконання повного циклу будівництва зі здачею об'єктів «під ключ». В кластер входять також підприємства й установи інфраструктури, які надають торговельні, юридичні, маркетингові, інформаційні та освітні послуги.

Всі члени кластера є рівноправними, вони платять внески за рахунок яких утримується обслуговуючий апарат кластера, крім того, кластер має раду. П'ять директорів фірм-учасників кластера як товариства з обмеженою відповідальністю становлять керівництво кластера.

Кластер працює за програмою ISO 900 і отримує грант на впровадження цього стандарту якості. Найголовнішим у діяльності кластера є утвердження марки «Подільська якість», де споживач знав би, що даний марці відповідає певна якість і ціна.

Кластер не бере кредитів Будівництво ведеться виключно за рахунок пайових коштів. До складу будівельного кластеру входить Західноукраїнський банк.

До складу керівного комітету асоціації «Поділля Перший», який координує діяльність усіх чотирьох кластерів Поділля — будівельного, швейного, харчового й туристичного, входять також представники регіональної та місцевої влади.

Кластери можуть успішно функціонувати й розвиватися інноваційним шляхом за умови тісної співпраці бізнесменів, представників органів державної влади і громадських організацій, а також науковців.

Секція рекомендує Спільці економістів України координувати і впроваджувати кластерний рух у всіх областях України, популяризувати діяльність кластерів на своїх з'їздах, конференціях та організувати семінари для роз'яснення та залучення громадян до «кластерного руху».

Секція 3. Впровадження мережевої (кластерної) моделі як шлях економічного розвитку України

Перехід сучасного світу до радикальної соціально-економічної трансформації відбувається під впливом процесів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

Причина успіху кластерів, кластерних методів реструктуризації та децентралізації. На етапі цих змін стратегія економічного розвитку має змінитися не тільки на національному рівні, а також на рівні регіону, міста, окремої господарської структури.

потенціал і де працює багато фахівців із Індії. Індуси, що працюють в Silicon Valley, забезпечили надходження накопиченого капіталу до Індії. Українські фахівці, які в SV становлять другу за численністю групу іноземців, поки що не надсилають капітали до своєї країни. Не зайве було б подумати, як зацікавити їх вносити зароблені кошти в економіку України.

Необхідно збільшити рух грошових потоків в регіонах, розробляти законодавство, що регламентує створення і роботу кластерів. Необхідно добитися поширення досвіду створення кластерів в інших областях України. Сьогодні фінансова система в регіонах ще надто слабка. Існуючі невеликі банки не можуть надавати кредити. Для покращання умов діяльності банківської системи у регіонах необхідно створювати кредитні спілки-кластери. В цьому напрямку корисно ознайомитися з досвідом Чехії. Там існує 7 різних регіональних фондів для формування системи мереж. В спільноті OECD існують різноманітні партнерські клуби. Україні належить стати членом цих клубів кластерів.

Існує міжнародна організація (OECD), котра надає всьляку допомогу в створенні кластерів та на подальший розвиток системи. Україна також може отримати допомогу з питань поширення кластерів. Необхідно сприяти направленню на навчання як в Україні, так і за кордоном по кілька представників від регіонів.

Кожний кластер повинен бути інноваційним. Те, що існує в Харкові з його могутнім потенціалом, повинно використовуватися в інших регіонах. Необхідно активно створювати бізнес-інкубатори.

Питання фінансування кластерів можуть і повинні вирішуватися в Україні. Навіть така країна, як Нігерія, має свої кластери. Через кожний регіон проходять грошові потоки, котрі можна використати для фінансування створення кластерів. Необхідні як внутрішні внески, так і залучення іноземних інвестицій, а також допомога і увага центральної влади до розвитку регіонів.

Секція 4. Перший досвід кластеризації в Україні. Нові можливості для малого й середнього підприємництва

В Україні вже суттєво змінилися на краще економічне середовище завдяки появі загалу нових власників та нових підприємницьких структур. Проте, їх зусилля, об'єктивно спрямовані на покращання економічної ситуації, не консолідовані навіть у межах окремої території чи регіону. Інерція старих підходів, коли розвиток регіонів планувався і здійснювався з центру, заважає об'єднанню підприємницької

ініціативи, метою якої є створення конкурентоспроможної продукції, здатної мати попит як у регіоні, так і за його межами. Спонтанні спроби, здійснювані найбільш активними представниками ділових кіл, сприяють появі на ринку окремих зразків вітчизняної конкурентоспроможної продукції, проте не вирішують проблеми в цілому.

Ці ж причини лежать і в основі несприйняття кластерної моделі як порівняно нової і поки що неадекватної стійким психологічним стереотипам. Ситуація економічної кризи сприяла появі значного числа різних економічних моделей і концепцій, автори яких наполегливо намагаються залучити на свій бік розпорядників бюджетних коштів і високопосадових управлінців.

Неефективність більшості із запропонованих моделей, неспроможність втілити їх у практику болісно сприймається багатьма, хто доклав зусиль до їх розробки. Потрібно відмовитися від звичних підходів, що ґрунтуються на поділі економіки на галузі чи сектори, і звернутися до простого, але дуже ефективного погляду на економічну систему як на реальну територіальну сукупність ресурсів, виробничих потужностей, елементів інфраструктури і, найголовніше, людей певного ступеня підготовки, освіченості й культури. Каталізатором цих явищ виявляються державні, громадські організації, що об'єднують найбільш тверезо мислячих представників влади, бізнесу, науки та освіти.

Звичайно мережеві (кластерні) структури є не єдиними, але найбільш ефективними засобами організації економічної діяльності в реальних умовах, що вже історично склалися в межах певних територій і регіонів.

Нагальною необхідністю стає підтримка ініціатив і захист прав підприємств. Їм заважають нормально працювати постійні перевірки і те, що правоохоронні органи по-радянському вбачають у підприємствах злочин. Влада повинна підтримувати і захищати підприємств.

Доцільно організувати при кожному кластері аналітичну групу, котра б займалася маркетингом, аудитом, рекламою, надавала б широкий спектр консалтінгових послуг.

У швейному кластері гостро постає проблема організації Центру моди, адже для цього необхідно мати кваліфікованих фахівців. Але вже помітно поступ до кращого. Технічний університет Поділля має 15 угод про творчу діяльність студентів на підприємствах швейного кластеру, котрі в свою чергу стали базою для практики студентів, де вони знайомляться з обладнанням, умовами роботи і вимогами підприємств до робітників і фахівців.

Нещодавно відкрився новий приватний Інститут конструювання і

модельовання одягу. Відбір студентів випускників для роботи на підприємствах відбувається на очах студентів молодших курсів, заради наочної демонстрації вимог виробничників. Такий захід допомагає студентам на початку навчання визначитися з подальшим виробничим шляхом.

Туристичний кластер — наймолодший. Його перевага полягає в тому, що в Кам'янці-Подільському туризм визнано пріоритетною сферою. Першим кроком на шляху розвитку кластера було розміщення інформації про свою діяльність у місцевій пресі. І одразу до спілки почали вступати готелі, музеї і т.д. Міська влада прийняла програму по туризму. Була випущена рекламна продукція, проведено фестиваль "Кам'янецькі скелі", який з часом отримав статус всеукраїнського. Вийшли на фонди, що зголосилися фінансувати проекти надалі. Досягнуто угоди про фінансування фондом "Євразія" на 350 тис. доларів США.

Позитивні моменти кластерів:

- можливість отримання нового продукту;
- лобювання ринку;
- спільний менеджмент і маркетинг діяльності, спільна реклама;
- розподіл сфер впливу на ринку, вихід на нові сегменти ринку;
- спільне отримання інвестицій;
- максимальне забезпечення потреб;
- залучення кваліфікованих фахівців;
- збільшення обсягів виробництва;
- створення нових робочих місць.

Виникають проблеми:

- відсутність належного рівня інформації;
- існування елементу недовіри до системи з боку владних структур;
- відсутність кваліфікованих кадрів менеджерів.

Асоціація "Поділля Перший" готова надати допомогу інформаційними матеріалами щодо створення і розвитку кластерів, створених на основі світового і власного досвіду.

Грунтовні й корисні знання можна отримати з книги С.Соколенка і В.Прайса "Кластери: виробничі системи глобалізації (український контекст)".

З заявками на книгу звертатися за адресою:

Укрімпекс,

вул.Воровського, 22,

Київ 54, 01054.

Телефон: 044 216 50 32.

Факс: 044 216 19 26.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ВПРОВАДЖЕННЮ НОВИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ (КЛАСТЕРІВ) ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Враховуючи стратегічні засади соціально-економічної політики на стадії реформування і структурної перебудови національної економіки, учасники конференції відзначили, що позитивні тенденції, які останнім часом проявляються в економіці України, вимагають закріплення і перетворення на сталий процес зростання і глибоких якісних зрушень у системі економічних відносин. Для цього необхідно використати нагромаджений у багатьох країнах світу досвід діяльності нових виробничих систем, утворених на основі сільових структур – так званих кластерів.

Світовий економічний досвід останніх двох десятиліть свідчить про високу ефективність діяльності кластерів, які є територіальним об'єднанням взаємозв'язаних підприємств і установ у межах відповідного регіону. Конференція підтримує запровадження цих виробничих систем на Поділлі і вважає за доцільне сприяти їх розвиткові й поширенню в інших регіонах країни.

Конференція рекомендує.

1. Розробити національну програму підвищення конкурентоспроможності економіки України на базі кластерних моделей на період до 2010 р. Програма має передбачати розробку окремих регіональних, муніципальних програм, включаючи розгорнуті заходи щодо децентралізації та реструктуризації економіки, а також лібералізацію й інституціоналізацію економічних структур як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях.

2. Спрямувати законотворчу роботу на створення найближчим часом норм і правил активного сприяння і стимулювання в регіонах розвитку нових виробничих систем як промислового, так і сільськогосподарського напрямків.

3. Створити загальнонаціональний механізм спільно з регіональними підрозділами для консультацій щодо поширення й обміну досвідом та підтримки створення мережі кластерів у регіонах.

4. Створити загальнонаціональну науково-методичну раду з залученням регіональних відділень з питань формування нових виробничих систем на основі кластерного аналізу. Об'єднати в цій раді зусил-

ля провідних вчених, фахівців-практиків та представників влади. Покласти на науково-методичну раду:

- проведення досліджень фактично існуючих у регіонах неформальних потенційних кластерів, які за умов належної підтримки можуть перетворитись на успішні виробничі системи;
- вивчення регіональних умов, що можуть сприяти створенню нових інноваційних сільових систем – кластерів, з метою розробки і впровадження в регіонах високих технологій (телекомунікацій, програмного забезпечення, мікроелектроніки, мультимедіа, інформатики, біотехнології та ін.).

5. Вважати за доцільне, організувати в рамках регіонів систему навчання й підготовки спеціалістів по створенню і впровадженню нових виробничих систем з урахуванням специфіки, потреб та перспектив розвитку економіки регіонів, а також систему навчання і перекваліфікації спеціалістів для роботи на підприємствах у рамках кластерів, особливо орієнтованих на випуск наукоємної продукції.

6. Перебудувати систему й методику обліку органами державної статистики в напрямку приведення показників розвитку економіки регіонів у відповідність з прийнятими у світовій практиці кількісними і якісними нормативами й параметрами вимірювання з тим, щоб зробити масив статистичних даних придатним для кластерного аналізу, на базі якого лише й можливо ініціювати, й підтримувати процеси створення нових виробничих систем.

7. Рекомендувати Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції:

- забезпечити координацію роботи міністерств і відомств та регіональних адміністрацій з прогнозування й сприяння створенню в регіонах нових виробничих систем;

- практикувати створення в центрі й на місцях разом з громадськими організаціями, дослідними установами й діловими колами спільних структур по визначенню шляхів підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів і країни в цілому.

8. Просити Міністерство фінансів, Національний банк, обласні адміністрації, комерційні банки та кредитно-інвестиційні організації:

- всебічно сприяти мобілізації місцевих фінансових джерел та безперешкодному залученню зовнішніх інвестицій (грантів, кредитів, субсидій) для забезпечення створення та розвитку нових виробничих систем у регіонах;
- ініціювати створення регіональних банків;
- сприяти розвиткові в регіонах кредитних спілок і вексельних розрахунків

9. Просити Міністерство праці та соціальної політики, профспілки та місцеві органи самоврядування забезпечити використання можливостей нових виробничих систем для створення нових робочих місць, підвищення продуктивності праці, запровадження дійових форм мотивації праці, а також для ефективного використання переваг кластеризації в докорінному поліпшенні соціального клімату й розвитку громадської злагоди в регіонах.

10. Рекомендувати Держкомпідприємництву спрямовувати роботу своїх регіональних агентств на сприяння створенню нових виробничих систем з урахуванням можливостей і специфіки регіонів, віддаючи перевагу таким кластерним утворенням, як бізнес-інкубатори, технологічні та наукові парки, технополіси й експортно-виробничі зони.

ЗМІСТ

Дзісь Г.	Вступне слово	3
Соколенко С.	Світовий досвід впровадження нових виробничих систем (кластерів)	4
Ступарик О	Досвід реформування економіки Хмельницької області	12
Сілін Р.	Досвід асоціації «Поділля Перший» у реалізації кластерної моделі об'єднання підприємств	19
Войнаренко М.	Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України	25
Малий М.	Досвід функціонування будівельного кластера	33
Воротіна Л.	Розвиток сучасних форм громадських об'єднань підприємств в Україні	36
Асаул А.	Сетевые промышленные организации как форма концентрации производства .	40
Науменко Н.	Використання нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі з метою ефективного розвитку територій	49
Воротін В.	Роль держави в залученні інвестицій у промисловість	59
Лазаришина І.	Організаційно-методологічні засади інформаційного забезпечення аналізу кластерних моделей	63
	Резюме роботи секцій (круглих столів) ...	68
	Рекомендації по впровадженню нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій	76

Наукове видання

СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ (КЛАСТЕРІВ) ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

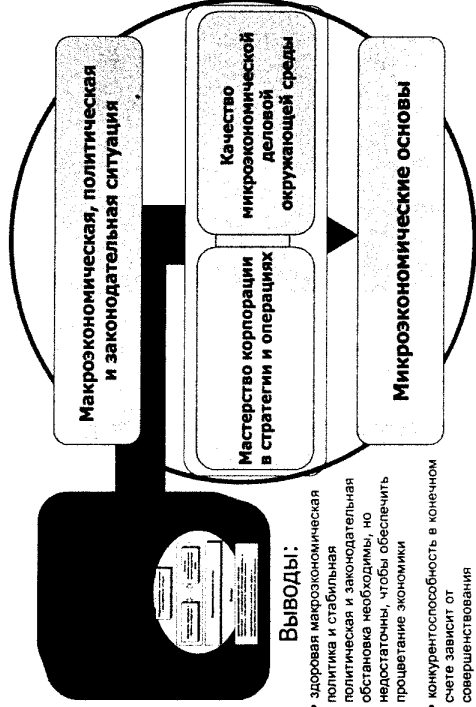
Матеріали конференції

Підписано до друку 4.12.2001 р.
Папір офсетний 65 г/м²
Умовн. друк. арк. 5
Облік.- видавн. арк. 6

Формат 30х42 1/4
Наклад 400 прим.
Ціна договірна.
Замовлення № 106

Друк — ПП «Фірма Гранмна»
Повітрофлотський проспект 94-а. т./ф.: 249-0087



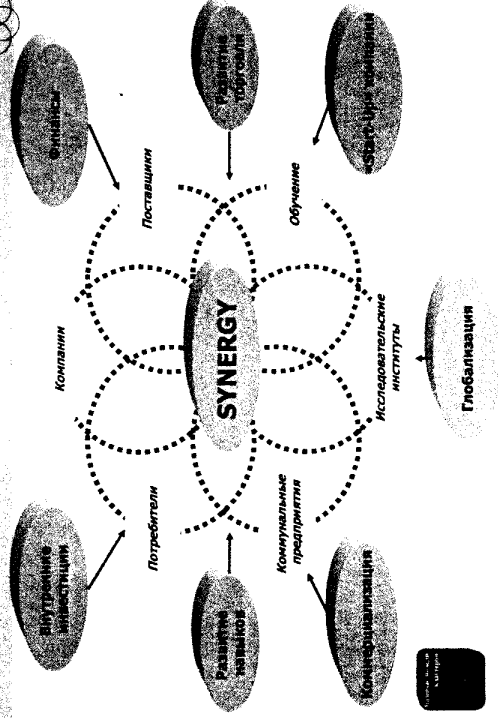


Выводы:

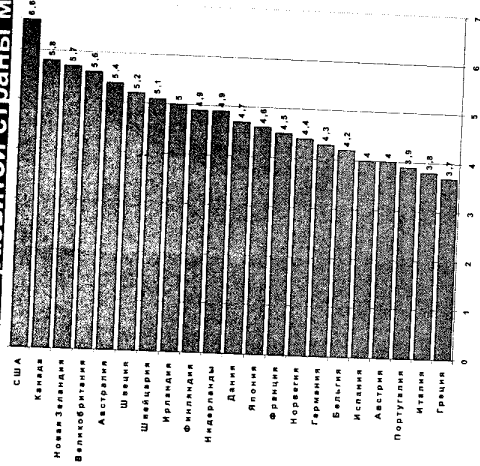
- здоровая макроэкономическая политика и стабильная политическая и законодательная обстановка необходимы, но недостаточны, чтобы обеспечить процветание экономики
- конкурентоспособность в конечном счете зависит от совершенствования микроэкономических основ конкуренции



Подход Шотландии к кластерному развитию



Экономическое здоровье 21 развитой страны мира



индекс структурной
политики
0 = худший 10 = лучший

