

Олександр КВАСОВСЬКИЙ,  
Едуард КАРАПЕТЯН

## **ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ**

---

*Проаналізовано основні наукові підходи до визначення сутності та структури фінансово-економічного механізму на макро- та мікроекономічному рівні. З'ясовано структурну побудову кластерних об'єднань та зумовлені нею особливості фінансових відносин, які формуються в межах кластерної моделі і регулюються з допомогою фінансового механізму. На цій основі сформульовано концептуальні засади формування фінансового механізму функціонування виробничих кластерів в умовах вітчизняної економіки.*

---

В умовах посилення конкурентної боротьби та поглиблення глобалізації ринкового простору все більш затребуваною стає така інноваційна модель організації виробничо-господарської діяльності, як виробничий кластер. Як відомо, в сучасному розумінні останній є доволі складною соціально-господарською системою, яка об'єднує багато компонентів і характеризується масштабним спектром інформаційно-управлінських і виробничо-технологічних взаємозв'язків. Відповідно до цього успішне функціонування сучасних кластерних утворень потребує модернізації інституційного забезпечення, запровадження новітніх управлінських інститутів, удосконалення інформаційно-аналітичної системи та комплексу управлінських важелів, а також створення адекватної нормативно-правової бази, яка чітко регламентувала б правила гри (норми поведінки) та відповідальність за їх невиконання, ефективно урегульовувала договірні відносини, визначала порядок контролю та вирішення арбітражних суперечок тощо. В Україні, незважаючи на окремі спроби у вказаному напрямку, дотепер

ще не сформовано якісного, системного, стабільного й несуперечливого інституційного забезпечення функціонування кластерів, яке дало б змогу інтенсифікувати темпи їх створення й розвитку та паралельно сприяло б мінімізації відповідних трансакційних витрат всередині цих об'єднань.

Однією з основних причин подібної ситуації є недостатнє обґрунтування на теоретичному рівні фінансових, організаційних та інших умов адаптації таких нових господарських об'єднань підприємницьких структур, як виробничі кластери до специфічних реалій української економіки, що актуалізує поглиблене студіювання напрацювань у теорії виробничого кластера, з метою окреслення концептуальних засад створення його раціональної організаційної структури, а також формування ефективного фінансового механізму функціонування вказаного об'єднання.

Проблематика створення та розвитку виробничих кластерів перебуває в епіцентрі наукових інтересів багатьох вчених далекого і ближнього зарубіжжя, а також представників вітчизняної економічної науки, таких як: О. Амоша, О. Богма, М. Войнаренко, Н. Вол-

кова, В. Геєць, В. Гусєв, В. Дикань, Р. Коуз, М. Малий, Л. Марков, О. Мігранян, С. Мочерний, К. Некрасова, С. Осадчук, М. Портер, В. Прайс, Г. Семенов, С. Соколенко, Д. Тюкаєв та ін. Визнання значимості вкладу перелічених науковців у створення теоретико-методологічних і прикладних основ клас-теризації економіки є беззаперечним.

Водночас, фінансовим аспектам функціонування виробничих кластерів присвячені лише окремі наукові праці таких російських і вітчизняних вчених, як В. Базилевич, І. Балабанов, Л. Буряк, О. Василик, О. Волков, О. Кириленко, Г. Кірейцев, П. Нікольський, В. Опарін, А. Поддєрьогін, Б. Райзберг, Р. Сайфулін, В. Федосов, М. Фесенко, А. Шеремет та ін.

Попри достатню кількість фундаментальних досліджень, присвячених теорії кластеризації та фінансовому механізму на макро- та мікроекономічному рівнях, питанням особливостей структурної побудови та формування ефективного фінансового механізму виробничих кластерів приділяється значно менше уваги, хоча це є однією зі ключових умов успішної виробничо-господарської діяльності згаданих кластерних утворень у виробничій сфері.

Отже, мета статті полягає в тому, щоб на основі дослідження сутності і структури фінансово-економічного механізму на рівні держави та суб'єктів господарювання виявити його особливості для виробничих кластерів і розкрити теоретико-концептуальні засади формування фінансового механізму функціонування згаданих кластерних об'єднань.

Насамперед, хочемо зазначити, що на відміну від вітчизняної економічної науки представники західної економічної думки в своїх роботах не розглядають фінансовий механізм як відокремлений об'єкт дослідження, а концентрують увагу на фінансових методах впливу на суспільство, державу чи окремий суб'єкт господарювання.

Російські ж та вітчизняні вчені-економісти значну увагу приділяють саме з'ясуванню субстанції фінансового механізму на макро- та мікроекономічному рівнях (в окремих працях також зустрічаються модифікації цього терміна – “фінансово-кредитний механізм”, “фінансовий механізм державного регулювання” тощо). При цьому, незважаючи на наявність розмаїття дефініцій фінансового механізму та плюралізм поглядів на сутність згаданої економічної категорії, можна умовно виокремити два основні підходи, які для лаконічності назовемо “структурним” і “управлінським” (табл. 1).

Проаналізувавши численні визначення фінансового механізму в економічній літературі, можна стверджувати про домінування структурного підходу, який сформувався ще в часи планово-адміністративної економіки й відображав певну ідеологічну “заангажованість” тогочасної фінансової науки. При застосуванні згаданого підходу, як правило, науковці розкривають сутність економічної категорії фінансового механізму на макро- чи мікрорівні через з'ясування його структурної побудови як сукупності взаємопов'язаних компонентів (складових). Зокрема, відомі українські вчені О. Василик і К. Павлюк, досліджуючи організаційну побудову фінансового механізму на мікроекономічному рівні, стверджують, що “згідно зі структурою фінансової системи, фінансовий механізм поділяється на такі складові: фінансовий механізм підприємств, організацій, установ; бюджетний механізм; страховий механізм” [1, 95]. Принагідно, хочемо зауважити, що в контексті завдань, поставлених у цій статті, для нас все-таки більший інтерес представляє з'ясування внутрішньої побудови фінансового механізму як агрегації компонентів на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Застосовуючи замість поняття “фінансовий механізм” термін “фінансово-кредит-

Приклади дефініцій поняття “фінансовий механізм” за так званими “структурним” і “управлінським” підходами

№ з/п	Виклад визначення	Літературне джерело
1.	Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов’язаними з плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, накопиченням фондів, із системою фінансування видатків.	Никольский П.С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью. – М.: Финансы и статистика. – 1982. – С. 60.
2.	Фінансовий механізм – це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільних і перерозподільних відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів.	Кириленко О.П. Финансы: Навч. посібник. – Тернопіль: Т.О.В. ЦМДС. – 1998. – С. 34.
3.	Фінансовий механізм – це система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів.	Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.М.Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – С. 114.
4.	Фінансовий механізм – це складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин. Фінансовий механізм включає передусім ціни, податки, мита, пільги, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредитний і депозитний проценти, облікову ставку, тарифи.	Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., исправл. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – С. 369.
5.	Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів із метою забезпечення різних потреб державних структур, господарських суб’єктів і населення.	Василик О.Д. Теорія фінансів. – К.: НІОС. – 2000. – С. 104.
6.	Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства.	Государственные финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.М. Федосова, С.Я. Огородника и В.Н. Суторминой. – К.: Лыбидь. – 1991. – С. 68.
7.	Фінансовий механізм – це сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин.	Фінанси (теоретичні основи): Підручник / Грідчина М. В., Захожай В. Б., Осипчук Л. Л. та ін.; під кер-вом і за наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожяя. – К.: МАУП. – 2002. – С. 27.

ний механізм”, дещо по-іншому підходять до структуризації останнього відомі українські вчені-фінансисти С. Огородник, В. Опарін, В. Федосов та російський економіст В. Сенчагов. Так, згаданий колектив вітчизняних науковців у складі фінансово-кредитного механізму виокремлює дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення та фінансово-кредитне регулювання [3, 132], а В. Сенчагов – чотири підсистеми: фінансово-кредитне планування; фінансово-кредитні важелі; організаційні структури та правовий режим фінан-

сово-кредитної системи [4, 5]. Використання вказаними авторами терміна “фінансово-кредитний механізм” є швидше традиційним продовженням поширених уявлень фінансової науки періоду адміністративно-командної економіки, коли від фінансів відокремлювалася сфера кредитування, яка у цей час лише розвивалась. До того ж, в умовах обмеженості фінансових відносин у плановій економічній системі фінансовий механізм завжди досліджувався як невід’ємна складова економічного чи господарського механізму.

Абстрагуючись від окремих розбіжностей та узагальнюючи дефініції, запропоновані П. Нікольським, О. Кириленко, О. Волковим, Б. Райзбергом, Л. Лозовським, Є. Стародубцевою, О. Василюком, В. Федосовим, С. Огородником, В. Суторміною, М. Грідчиною, В. Захожай, Л. Осипчук (див. табл. 1) та багатьма іншими авторами, в структурі фінансового механізму суб'єкта господарської діяльності можна виокремити в певній логічній послідовності такі взаємопов'язані компоненти: фінансові методи, фінансові інструменти, фінансові важелі, нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

На відміну від структурного управлінського підходу більшою мірою орієнтований на багатоаспектне й поглиблене трактування сутності, з'ясування структурної побудови та методичного забезпечення функціонування фінансового механізму суб'єктів господарської діяльності різноманітних організаційно-правових форм і типів власності. Згідно з управлінським підходом, зазвичай, фінансовий механізм розглядається як налагоджена система управління фінансами, функціональним призначенням якої є організація узгодженої взаємодії фінансових відносин з фондами грошових коштів для оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності. В окремих випадках дослідники ототожнюють фінансовий механізм із фінансовим менеджментом, трактуючи його як схему управління фінансами, що поєднує дві взаємопов'язані підсистеми: механізм управління фінансовими відносинами та механізм управління фондами грошових коштів. При цьому адепти подібного тлумачення сутності фінансового механізму зачасти просто ігнорують окремі його складові, такі як: правове, нормативне та інформаційне забезпечення, з допомогою яких здійснюється організація фінансових вза-

ємовідносин і практичне застосування фінансових методів, інструментів та важелів.

Відповідно до вищезазначеного, одним з доволі влучних ми вважаємо визначення, запропоноване авторами "Сучасного економічного словника" (Б. Райзбергом, Л. Лозовським, Є. Стародубцевою), згідно з яким під фінансовим механізмом розуміють певну складову частину господарського механізму, сукупність фінансових важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин [5, 369]. На нашу думку, в наведеній дефініції достатньо ґрунтовно визначена структурна будова фінансового механізму шляхом наведення переліку його елементів, які чинять вплив на процеси діяльності господарюючого суб'єкта.

На основі висловлення власної позиції щодо розуміння сутності виробничого кластера як нової форми організації виробництва, з'ясування змісту та особливостей фінансових відносин, які формуються в межах кластерних утворень і регулюються з допомогою фінансового механізму, а також аналізу наведених вище позицій вчених щодо тлумачення економічної сутності та структурної побудови згаданого механізму, спробуємо сформулювати концептуальні засади його формування у виробничих кластерах в умовах вітчизняної економічної системи.

На нашу думку, виробничий кластер можна визначити як складне поєднання різних типів ресурсів, певним чином мобілізованих, організованих і скоординованих з метою виробництва продукції (товарів, послуг), призначеної для задоволення ринкового попиту споживачів. Отже, в широкому сенсі діяльність виробничого кластеру виступає своєрідним логічно замкнутим ланцюгом процесів від моменту створення продукту (розробка зразка, впровадження у виробництво, серійне виготовлення) до його доведення до безпосереднього споживача

(рекламна кампанія, логістика і транспортування, продаж). З іншого боку, виробничий кластер можна розглядати як складну соціально-економічну, техніко-технологічну та фінансову систему відкритого типу, яка через рух матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів (потоків) пов'язана з іншими господарюючими суб'єктами національної економіки. Відповідно до цього, в кластерному утворенні можна виокремити дві взаємодіючі підсистеми: виробничо-господарську, яка охоплює процеси виробництва, та фінансово-економічну, що об'єднує фінансові процеси, які є вартісним чи грошовим відображенням виробничо-господарських операцій.

Разом з тим, хочемо відмітити, що на практиці не зустрічаються кластери з цілком ідентичним набором компонентів, тобто кожному з них притаманна своя специфіка та відмінності в структурній побудові. Абстрагуючись від індивідуальних особливостей, на рис. 1 ми схематично зобразили узагальнену структуру кластера, що містить максимальну кількість компонентів, які можуть входити до його складу.

Запропонована схема дає змогу уявити, як може виглядати максимально розгалужена структурна побудова кластера з точки зору включення до його складу як обов'язкових суб'єктів-учасників, так і залучення партнерів, бажаних лише за певних обставин. На наш погляд, до першої з названих груп учасників кластерного об'єднання можна віднести виробників основної, суміжної та допоміжної продукції, побічних продуктів, постачальників і покупців товарів або послуг, органи, які здійснюють у кластері адміністративно-управлінські та контрольні функції.

Враховуючи підвищену значимість джерел фінансування діяльності будь-якого кластерного формування на етапі його становлення, за необхідності до участі в

кластері можуть залучатися різноманітні фінансові інституції: інвестиційні фонди, установи з мікрокредитування, венчурні й лізингові компанії, комерційні банки тощо. В окремих випадках ефективність функціонування кластера значною мірою може залежати від суб'єктів-учасників, які здійснюють інформаційне забезпечення, а саме: науково-дослідних установ; навчальних закладів; торгово-промислових палат; інших кластерів, які спеціалізуються на наданні інформаційних послуг, тощо.

Суб'єкти кластерного утворення організовують його виробничо-господарську та фінансову діяльність для досягнення низки узгоджених цілей та завдань. На наш погляд, ключова мета, якої необхідно досягти для успішного функціонування виробничого кластера, полягає в довгостроковому утриманні стійкого фінансового стану, забезпеченні фінансово-економічного розвитку та зростанні ринкової вартості активів суб'єктів, що входять до складу такого кластерного формування (забезпечення необхідними фінансовими й матеріальними ресурсами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; мобілізація грошових коштів, достатніх для своєчасного й повного виконання кожним суб'єктом кластера фінансових зобов'язань перед бюджетом, державними цільовими фондами та іншими господарюючими суб'єктами; організація ефективного контролю за розподілом і використанням фінансових ресурсів у межах кластерного об'єднання тощо).

Зрозуміло, що реалізація вказаної пріоритетної мети базується на досягненні сукупності вужчих цілей другого порядку, суть яких зводиться до такого: забезпечення випуску виключно високоякісної та конкурентоспроможної продукції (товарів, послуг), яка користується значним попитом на ринку; забезпечення максимально можливого обсягу продажів шляхом укладання вигід-

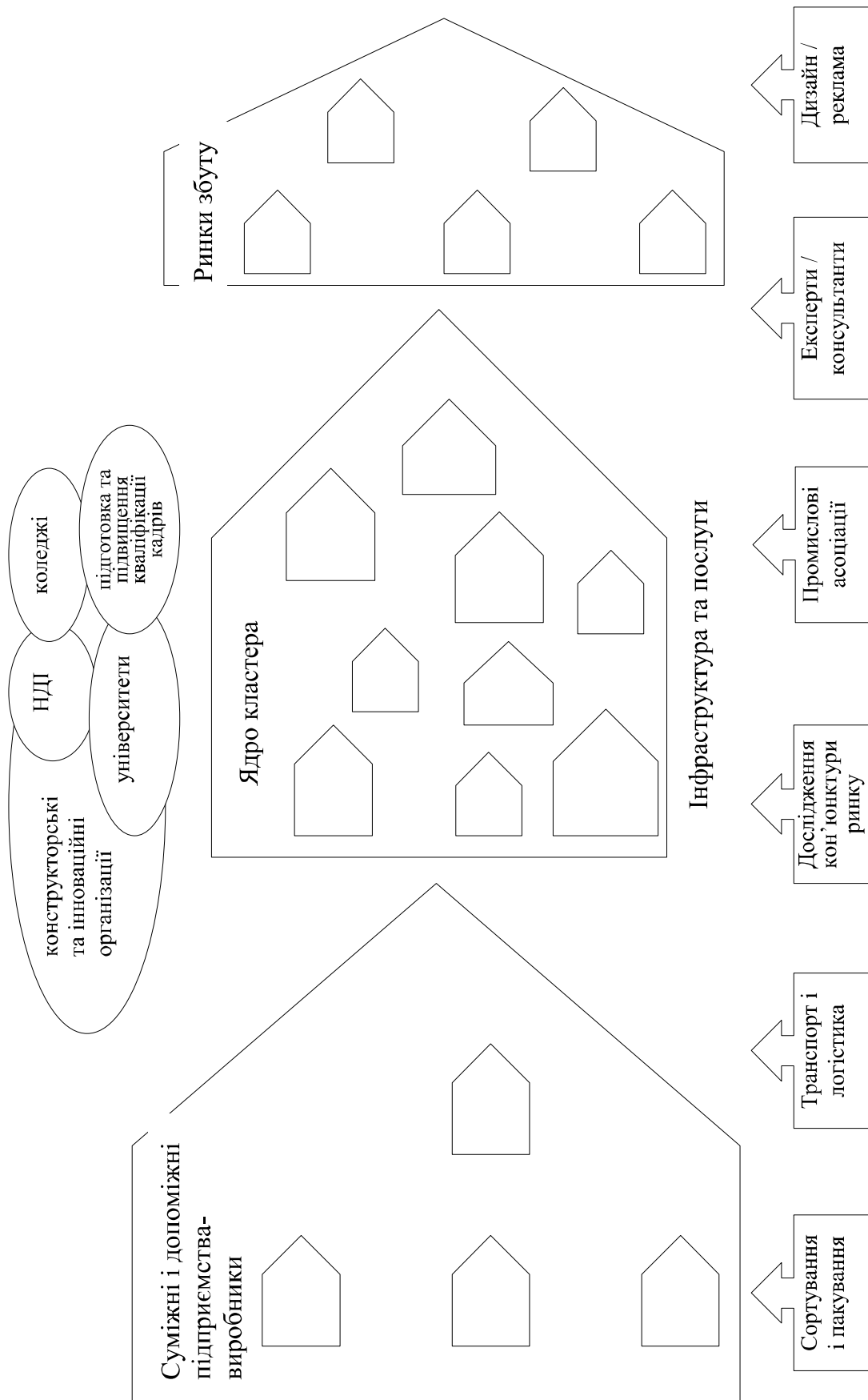


Рис. 1. Узагальнена структурна побудова розгалуженого кластерного утворення.

них контрактів зі платоспроможними покупцями й замовниками, їх своєчасного та повного виконання; перманентного пошуку резервів економії усіх видів господарських витрат; одержання максимально можливого прибутку; належного фінансування й постійного здійснення інноваційно-інвестиційних заходів, спрямованих на підвищення науково-технічного й технологічного рівня виробництва. В свою чергу, успішне вирішення суб'єктами кластера перелічених завдань першого та другого порядку дає змогу забезпечувати реалізацію цілей, які є наступними в ієрархії завдань, таких як соціальний захист персоналу, задоволення соціальних і культурно-побутових потреб працівників, збереження навколишнього природного середовища тощо.

Успішне функціонування суб'єктів-учасників виробничого кластера в умовах конкурентної боротьби можна забезпечити, сформувавши ефективний механізм управління потоками фінансових ресурсів і регулювання фінансових відносин.

Сукупність фінансових відносин, які виникають в рамках кластерної моделі організації виробництва в процесі її створення та здійснення нею фінансово-господарської діяльності, можна розділити на три групи: а) відносини з державою; б) відносини між суб'єктами-учасниками всередині виробничого кластера; в) відносини з суб'єктами господарювання, які не входять до складу кластерного утворення.

Як показує світова практика, в кластерних утвореннях, як і в більшості інших ринкових форм організації господарської діяльності, відсутня група фінансових відносин розпорядчо-директивного характеру з вищими керівними організаціями (міністерствами, відомствами), яка була характерна для підприємств в умовах адміністративно-командної (планової) економіки [6, 3]. До того ж, кластери не мають статусу

юридичних осіб і швидше їх можна віднести до неформальних об'єднань, які організують свою діяльність на принципі взаємної довіри між суб'єктами-учасниками. А формування відносин довіри між партнерами у межах кластера неможливе без вироблення ними спільних норм поведінки, бізнес-культури, чіткого розподілу рутинних функцій та окреслення компетенцій. Інакше кажучи, довірчі відносини та інформаційна "прозорість" між суб'єктами кластерного об'єднання потребують значної організаційної роботи, без якої не можна досягти оперативного взаємообміну інноваційними розробками і прогресивними напрацюваннями, сформувати спільні закупівельні й збутові мережі та створити горизонтальні асоціації, покликані колективно вирішувати проблеми всередині виробничого кластера.

Таким чином, утворення виробничого кластеру потребує високого рівня організації та самоорганізації його потенційних суб'єктів-учасників, що не спостерігається на сучасному етапі становлення вітчизняної моделі кластеризації. Тому суб'єкти-учасники змушені створювати об'єднання громадян, що виконують функції координаційного центру діяльності кластера, якому вони тимчасово делегують функції, котрі в умовах ринку партнери не здатні виконувати самостійно.

Регулювання фінансових відносин у виробничих кластерах відбувається за допомогою належним чином налагодженого фінансового механізму, який проявляється у комплексному та взаємоузгодженому застосуванні фінансових методів, інструментів і важелів для забезпечення мобілізації достатнього обсягу фінансових ресурсів, їх оптимальної алокації й ефективного використання з метою стійкого довготривалого соціально-економічного розвитку суб'єктів кластерного утворення. Іншими словами, досягнення необхідних результатів діяльності кластера можливе за умови наявності

фінансового механізму, сформованого за принципом налагодженої ефективної взаємодії усіх його елементів, які здійснюють вплив на процес відтворення виробничо-господарської діяльності суб'єктів кластерного об'єднання. Хоча в історичному розвитку фінансовий механізм постійно зазнає суттєвих змін, які виражаються в тому, що одні фінансові методи й важелі з часом втрачають актуальність, а натомість з'являються нові, у виробничих кластерах може бути задіяні як класичний, так і новітній інструментарій управління фінансами.

Як відомо, одним із найпоширеніших в економічній літературі визначенням фінансових методів є їх трактування як способів або засобів впливу фінансових відносин на господарський процес. Отож, у структурі фінансового механізму функціонування виробничого кластера можна виокремити такі фінансові методи: фінансове прогнозування і планування, фінансування, інвестування, кредитування й самокредитування, ціноутворення, оподаткування, стимулювання й відповідальність, фінансовий контроль тощо. Значною мірою характеризуючи сутність різних груп фінансових відносин і будучи тісно пов'язаними з ними, фінансові інструменти виконують певне економічне навантаження та мають об'єктивні рамки застосування. До них належать: податки та збори, види цін, грошовий капітал, фінансові ресурси, стимули, санкції, цінні папери, валюта, грошові зобов'язання, страхові поліси, кредитні договори та інші види ринкових фінансових продуктів. У контексті структурної побудови фінансового механізму фінансовий важіль найчастіше розглядається як засіб або прийом дії фінансового методу, тобто важелі конкретизують застосування відповідних методів. До фінансових важелів, які можуть використовуватися у кластерах, можна віднести: дохід, собівартість, прибуток,

норми амортизаційних відрахувань, окремі види фінансових планів господарюючих суб'єктів-учасників, заходи державного регулювання ціноутворення, ставки податків і зборів, норми фінансових санкцій, види преференцій, відсоткові ставки за позиками, депозитами й облігаціями, інвестиції, валютні курси тощо.

Відповідно до особливостей організаційної структури вітчизняних виробничих кластерів та потенційного складу їх учасників, можна констатувати, що перелічені фінансові методи, інструменти й важелі є дієвими при організації управління фінансами у вказаних виробничих системах.

Фінансове прогнозування і планування виступає важливим чинником успішної адаптація кластерної моделі до національних умов ведення бізнесової діяльності, бо з їх допомогою можна розробити виважену стратегію фінансування розвитку виробничого кластера на тривалу перспективу, а також конкретизувати тактичні шляхи поетапної реалізації згаданої доктрини.

Варто зазначити, що у кластерних об'єднаннях практика фінансового планування повинна передбачати не лише складання фінансових планів для кластера в цілому, але й на рівні всіх суб'єктів-учасників. При цьому складання прогнозів щодо мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів для перспективного розвитку кластерних формувань можуть здійснювати згадані вище координаційні центри, які повинні акумулювати, аналізувати й узагальнювати інформацію про індикатори фінансово-господарської діяльності суб'єктів кластера за попередні роки.

До пріоритетних фінансових методів, які використовуються при створенні та у процесі подальшого функціонування виробничих кластерів, можна віднести фінансування й самофінансування, інвестування, кредитування й самокредитування.



Незважаючи на те, що ще у 2001 р. кластеризація була визначена перспективним вектором прискорення розвитку вітчизняної промисловості [7], практична реалізація цього процесу відбувається дуже повільно. Це пояснюється слабкою державною фінансовою підтримкою у вигляді державних інвестицій, бюджетного фінансування, кредитів під гарантії уряду або органів місцевого самоврядування. До того ж, на етапі становлення кластерних моделей в Україні дуже обмежено використовуються можливості щодо отримання допомоги від міжнародних фінансових організацій і фондів як у формі грошових грантів, так і у вигляді технічної допомоги, консалтингових послуг тощо.

Важливе місце у процесі фінансового забезпечення діяльності кластерів належить таким фінансовим методам, як самофінансування і самокредитування. Самофінансування в рамках кластерного об'єднання полягає в тому, що покриття витрат на просте й розширене відтворення виробничого кластера повинно здійснюватися за рахунок коштів фондів його розвитку, сформованих шляхом відрахувань від прибутків суб'єктів-учасників або сукупного прибутку кластерного утворення. А самокредитування передбачає, що суб'єкти-учасники кластера уникають мобілізації коштів на ринку кредитних ресурсів, а залучають для цього внутрішні позикові джерела. Варто зазначити, що можливість практичної реалізації методу самокредитування на рівні кластерного об'єднання є значно вищою, ніж на рівні окремого самостійного господарюючого суб'єкта, бо учасники кластера можуть організувати власну кредитну спілку.

На сучасному етапі створення і становлення в Україні нових виробничих систем кластерного типу такий фінансовий метод, як стимулювання, що реалізується через адекватні фінансові інструменти та важелі, тісно переплітається з іншими фінансо-

вими методами, які входять до структури фінансового механізму згаданих кластерів. Хочемо зазначити, що у 1990-их рр. в Україні кластери переважно створювалися за участю капіталу іноземних інвесторів, яких приваблювали суттєві податкові преференції та державна підтримка. Однак після згортання вказаних пільг, як правило, відбувалася негайна репатріація іноземних капіталовкладень та ліквідація подібних кластерних утворень. Тоді як на сучасному етапі кластеризація більшою мірою базується на мобілізації внутрішньої ресурсної бази кожної конкретної території як сукупності природних, соціально-трудова, фінансових та інституційних ресурсів. Тому в нинішній ситуації стимулювання виробничих кластерів може обмежитися лише формуванням сприятливих умов для реалізації прихованого потенціалу, а надалі створена виробнича система розвиватиметься самостійно з використанням стандартних методів управління фінансами.

Держава може помітно впливати на діяльність виробничих кластерів в ресурсомістких секторах національної економіки через регулювання цін і тарифів на окремі види природних копалин, енергоносії, комунальні та транспортні послуги, бо їх вартість формує собівартість продукції (товарів, послуг), яка виробляється та реалізується господарюючими суб'єктами кластерних об'єднань.

Як показала піонерна практика адаптації кластерної моделі до умов національної економіки, одним із "підводних каменів" при реалізації проектів зі створення виробничих кластерів є використання трансфертного ціноутворення. На перший погляд, застосування такого ціноутворення дає змогу простіше й точніше прогнозувати фінансово-економічні показники діяльності як окремих бізнес-одиниць, об'єднаних у кластер, так і кластерного утворення в

цілому. Проте, з іншої точки зору, трансферне ціноутворення генерує хибні стимули для суб'єктів-учасників кластерної системи. Так, у випадку, коли трансфертні ціни перевищують ринкові, суб'єкт кластера не буде зацікавленим у розвитку та виході зі складу кластера, бо перспективи успішного продовження його діяльності у статусі самостійного суб'єкта господарювання будуть примарними. І, навпаки, якщо трансфертна ціна буде нижчою за ринкову, то, виходячи зі критеріїв максимізації прибутку та підвищення ефективності власної діяльності, суб'єкт-учасник кластерного об'єднання прагнучиме зі нього вийти, щоб більш успішно функціонувати на ринку як окрема самостійна бізнес-одиниця.

Істотний вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності виробничого кластера чинить такий метод регулювання фінансових відносин, як оподаткування. Зокрема, оподаткування суб'єктів кластерного утворення може мати опосередкований або прямий преференційний ефект. Для прикладу, в Україні окремі учасники виробничого кластера, які за встановленими критеріями належать до суб'єктів малого підприємництва, можуть помітно знизити фіскальне навантаження та витрати на дотримання податкових процедур, обравши спрощену систему оподаткування (єдиний податок). До того ж, як свідчить світовий досвід, з метою стимулювання кластеризації уряд чи органи місцевого самоврядування можуть ухвалювати рішення щодо надання прямих податкових пільг у формі часткового або повного звільнення від справляння окремих видів загальнодержавних та місцевих податків і зборів упродовж періоду становлення виробничого кластера.

Також вважаємо за доцільне відмітити, що зачасти ефекти від використання різних фінансових методів у рамках сформованого фінансового механізму виробничого

кластеру можуть взаємно посилюватися. Для прикладу, податкові пільги, якими вже користуються суб'єкти-учасники виробничого кластера, за умови реалізації ними інноваційних проектів відповідно до статті 17 Закону України "Про інноваційну діяльність" можуть доповнюватися іншими формами державної фінансової підтримки, такими як повне або часткове безвідсоткове бюджетне кредитування (на умовах інфляційної індексації), повна чи часткова компенсація за рахунок бюджету відсотків за кредити комерційних банків і надання таким банківським установам державних гарантій, майнове страхування реалізації згаданих проектів у страхових компаніях [8].

Разом з тим, хочемо наголосити, що використання фінансового стимулювання у кластерах не повинно зумовлювати фінансових зловживань, які призводять до бюджетних втрат та інших негативних наслідків для держави. З цією метою відповідні контролюючі органи можуть застосовувати до кластерів набір фінансових санкцій як традиційного (штрафи за порушення податкового законодавства; пеня за несвоєчасне виконання фіскальних зобов'язань; скасування наданих пільг), так і спеціального характеру (штрафні санкції за нецільове використання бюджетних коштів, кредитів, грантів на розвиток кластера, за невиконання добровільно взятих на себе суб'єктами-учасниками кластера зобов'язань тощо).

Незалежно від місця, способу та умов формування виробничого кластера, особливостей його створення та функціонування, застосування фінансових методів, інструментів і важелів регулювання цих процесів повинно здійснюватися в межах чинного правового, нормативного та інформаційного забезпечення. Іншими словами, спектр дії перелічених елементів фінансового механізму функціонування виробничого кластерного об'єднання обмежений

нормативно-правовою регламентацією та забезпечений інформаційною складовою.

Вивчення концепції кластеризації дає змогу дійти висновку, що створення в певних місцевостях кластерних об'єднань передбачає розробку комплексу правових та організаційних нормативів, а також проведення економічних, інфраструктурних і соціально-гуманітарних заходів як з боку державної влади, так і міждержавних інституцій. При цьому роль державного регулювання в забезпеченні ефективного функціонування кластерних утворень полягає у створенні необхідних правил гри та рамкових умов для їх діяльності, а також недопущенні монополізації ринкового простору. А міждержавні інституції додатково зобов'язані здійснювати адаптацію та гармонізацію законодавчих норм різних країн, в яких функціонують окремі базові структурні підрозділи міжнародних кластерів [9, 12].

Формування адекватного правового забезпечення для регулювання фінансових відносин економічних суб'єктів всередині локальних виробничих систем в Україні потребує значних довготривалих зусиль, що, насамперед, зумовлено особливостями організаційної структури національних кластерів.

На підставі сформованої правової бази розробляється така не менш важлива складова фінансового механізму виробничого кластера, як нормативне забезпечення, яке охоплює внутрішньокластерні нормативні положення, інструкції, вказівки, розроблені з урахуванням особливостей його функціонування та економічних умов України. Зокрема, важливе місце у створенні необхідного нормативного забезпечення відводиться розробці методичних вказівок щодо складання фінансових планів і прогнозів діяльності кластера та консолідованої звітності, а також встановлення науково обґрунтованих внутрішніх норм і нормативів (наприклад,

норми резервування коштів на фінансування розвитку кластерного об'єднання).

Із усього наведеного вище випливає, що фінансовий механізм у різних формах кластеризації має свої особливості. Вони зумовлені відмінностями в організаційно-економічних основах функціонування кожного виду кластера, сферах діяльності, ступені усупільнення засобів виробництва, спільності дій на ринку (закупівля, постачання, переробка та реалізація) тощо. Але, незважаючи на те, що кластери різноманітні за своїми видами, формами, функціями, організаційною будовою, всі їх суб'єкти повинні сформувати фінансовий механізм, який давав би змогу досягти максимально успішного фінансового, матеріального й соціального становища кожного партнера-учасника.

З метою успішного інтенсивного розвитку виробничих кластерних утворень у національній економіці необхідно, насамперед, забезпечити формування фінансового механізму вказаних інтегрованих структур з дотриманням сформульованих вище концептуальних вимог до його структурної побудови. Адже сформований ефективний фінансовий механізм функціонування кластерної моделі, яка базується на взаємовигідній інтеграції суб'єктів ринкового середовища, сприятиме їх прискореній й ефективній імплементації в ринкове середовище, забезпеченню достатніми фінансовими ресурсами простого й розширеного відтворення, а також інноваційно-інвестиційного розвитку виробничих кластерів в умовах утвердження ринкових принципів господарювання.

А перспективи подальших досліджень в окресленому напрямку наукових пошуків ми вбачаємо в поглибленому вивченні світового практичного досвіду формування ефективного фінансового механізму виробничих кластерів в умовах жорсткої конкурентної боротьби на фінансових і товарних ринках

та можливостей його адаптації до вітчизняних реалій функціонування подібних форм організації виробничої діяльності.

### Література

1. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України: Підруч. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
2. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 51-59.
3. Финансово-кредитные методы повышения эффективности промышленного производства / Под ред. С. Я. Огородника. – К.: Техника, 1990. – 238 с.
4. Сенчагов В.К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства. – М.: Финансы, 1979. – 61 с.
5. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. М., Стародубцева Б. А. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 496 с.
6. Финансовый механизм предприятия автопромышленности в новых условиях хозяйствования. – М.: МАИ, 1980. – 158 с.
7. Концепція державної промислової політики: Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2001. – № 5.
8. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації // Економічний часопис – XXI. – 2003. – № 5. – С. 11–17.