

Становление кластерных структур и их социально-экономическая эффективность

Е.А. Мохова

Институт Дружбы народов Кавказа

Бизнес-кластеры формируются в регионах с высокой концентрацией взаимосвязанных отраслей и признается во всем мире как инструмент повышения конкурентоспособности экономики. Определяющим признаком бизнес-кластера является множество однородных с точки зрения специализации игроков, ведущих деятельность на данной территории и определяющих вектор ее развития.

С инициативой создания зон развития, структурно соответствующих бизнес-кластерам, выступила общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА России». Проект рассчитан на вовлечение в сферу производства предприятий малого и среднего бизнеса. В то же время, по логике организации, в свой бизнес их должны «пустить» крупные компании, имеющие опыт работы в той или иной отрасли. На практике это выглядит так: по результатам тендера малое предприятие получает заказ от крупного и для первого становится обязательным исполнить его в определенные сроки. При этом исполнитель может взять кредит, получить в лизинг оборудование, ему будет предоставлено помещение с подключением к информационным сетям обеспечения. Кроме того, налоговые льготы, максимальное освобождение интегрированных в бизнес-кластеры предприятий от произвола чиновников по идее должны сделать направление привлекательным для хозяйствующих субъектов. Тем не менее, как в программе «ОПОРЫ России», так и в ряде государственных программ, не учитывается тот факт, что бизнес-кластер является самодостаточным образованием, в идеальном случае не занимающим роль подчиненной подсистемы по отношению к предприятию либо инфраструктурному объекту [1]. По логике, в малых предприятиях, образующих бизнес-кластер, возникают инновации, в силу их более высокой гибкости и адаптивности, а на крупных предприятиях (принадлежащих на основе кооперативной либо акционерной собственности малым) реализуется эффект экономии на масштабе. Только в этом случае одновременно достигается операционная эффективность, занятость, инновационная активность и адаптивность.

Без системной кооперации трудно получить эффект от масштаба, затруднено обучение персонала, исследование рынка, налаженная логистика и технологические нововведения, что важно как для развития фирмы так и бизнес-кластера [2]. Маленький размер фирмы мешает использованию внешних факторов, они не могут выйти за рамки уставной деятельности, т.е. диверсификация производства затруднена, не хватает ресурсов вести инновационную

деятельность, трудно захватывать новые рынки сбыта продукции и т.п.[3]. Опыт показывает, что вышеназванные препоны преодолимы. А концентрация предприятий, по специализации подходивших для того, чтобы обеспечить технологическую цепочку производства важнейшего продукта для региона, страны, используя кооперацию по принципу дополненности, способствует: а) интервенции (вводу новых фирм); б) быстрому распространению новых технологий и опыта благодаря эффекту проникновения информации; в) позволяет распределить фиксированные издержки от интервенции на большее число фирм

Сравнительный анализ двух локальных микроэкономических систем текстильной специализации, называемых в официальных документах кластерами (относятся к двум регионам Юга России: Волгоградская область, г. Камышин и Ставропольский край, г. Ставрополь) указывает на то, что ожидаемый эффект не достигнут в силу несоответствия формы и содержания. В г. Камышине заключены договоры между ядром локальной системы – хлопчатобумажным комбинатом (ХБК) и предприятиями: потребителями и поставщиками (использующими ткани, полотно разной модификации и специализации для производства продукции: швейной, ткацкой и др.; а также предприятиями, обслуживающими технологический процесс, производящие инфраструктурные услуги), т.е. образующими цепочку стоимостей. В то же время, данный локальный отраслевой конгломерат возможно классифицировать как территориально-производственный комплекс (ТПК), где достигнута экономия на масштабе, но нет внутренних стимулов к развитию. Бизнес-кластеры – добровольные объединения юридически независимых фирм, которые осуществляют единую систему управления активами. Подобное содружество подразумевает отраслевую и географическую концентрацию предприятий, производящих и продающих одинаковые или взаимодополняемые товары [4,5].

Спрос на рынке вызвал необходимость диверсификации основного производства (ткачества, окраски, валяния и др. технологических процессов). Первоначально не было контроля за издержками, следствием этого являлись низкая эффективность, сбои в связях. Необходимо было подключить к этому виртуальному образованию программу развития с тем, чтобы отработать технологические цепочки, заинтересовав всех в конечном результате, сбалансировать возможную реализацию интересов всех участников интеграции, наладить контроль над собственностью, перераспределить ресурсный потенциал путем создания новых структур, обеспечивающих производственный процесс и действия на рынке.

В Ставропольском крае складывается локальная специализированная территория, способная повторить ошибку г. Камышина. Потенциал локальной системы, представляющей концентрацию предприятий на территории региона, функционально связанных между собой

в производстве текстильной продукции и обеспечением этого производства ресурсами, а также сбытом произведенной продукции пока не раскрыт. Связь между взаимодействующими предприятиями носила хоть и договорный характер, но и они еще не были откорректированы по срокам оказания услуг, объемам поставки сырья, ассортименту, качеству и их совокупность не могла решать проблему диверсификации. Поэтому следует считать ситуацию в этом образовании таковой, что пока там нет еще необходимого взаимоконтроля интегрируемых предприятий. Менеджмент активной фирм, которую в ряде источников считают ядром будущего бизнес-кластера еще не имеет возможности осуществлять контроль над управлением подразделениями и ситуация такова, что интеграция имеет неполный, а по многим структурам – частичный характер. Поэтому на первом этапе при неполной интеграции вся цепочка создания и реализации текстильной продукции превращается в совокупность оказываемых услуг. Договорные отношения переносятся на владельцев долей капитала, оборудования на основе различного рода договоров. Пока такие формирования почти не дают эффекта масштабности, но есть эффект дополнительности, синергии и фрактальности. Если Камышинский бизнес-кластер обеспечить необходимыми видами ресурсов, то по принципу фрактального подобия, объективно ускорится процесс оптимизации деятельности и в Ставропольском текстильном кластере. А если учесть, что в Северо-Кавказском регионе спрос на текстильную продукцию имеет место, подключив еще и опыт населения, издавна занимающегося ремесленными видами деятельности, то эти два бизнес-кластера будут конкурировать на рынке юга России и вне его.

Литература:

- 1) Грушевский, Д.В. Бизнес-кластеры: теория, специфика и эволюционная логика / Инновационное развитие региональной экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сб. науч. тр. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2008. – 467 с., стр. 106 – 113
- 2) Прохоров А.В. Русская модель управления. - М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002
- 3) Неконкурентный рынок. // Эксперт, 2004, – № 9. – С. 91.
- 4) Третьяк, В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. - http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html
- 5) Грушевский, Д.В. Иерархии и сети в экономическом пространстве // Записки семинара «Сверхмедленные процессы»: [сб. науч. тр.]. – Вып. 4 / под ред. д. физ.-мат. наук, проф. В.М. Миклюкова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. – 246 с., стр. 104 – 111