

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ КЛАСТЕРОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

PRINCIPLES OF THE ORGANIZING AND DEVELOPING OF BUILDING MATERIALS INDUSTRY REGIONAL BRANCH CLUSTERS



Кузьмина Вера Павловна, Академик АРИТПБ, кандидат технических наук, генеральный директор ООО «Колорит-Механохимия» - Технический эксперт.

Kuzmina Vera Pavlovna, Ph.D., Academician ARITPB, the General Director of Open Company "Colourit-Mehanohimia" - the Technical expert.

Аннотация

В статье рассмотрен принцип организации и функционирования регионального отраслевого кластера на различных уровнях вертикально-горизонтального управления.

The summary

In article there is considered the principle of the organizing and functioning of a regional branch cluster at various levels of vertically-horizontal management.

Ключевые слова: отрасль, отраслевой кластер, региональный отраслевой кластер, потенциальный отраслевой кластер, отраслевой кластер типа «цепочка ценности», деловая сеть, инновационная среда, промышленный комплекс.

Key words: industry, industry cluster, regional industry cluster, potential industry cluster, value-chain industry cluster, business network, innovative milieu, industry complex.

Региональный отраслевой кластер – это новая организационно-экономическая форма управления отраслью на территориальном уровне, заимствованная из западной практики.

Кластеры – это объединения бизнес-субъектов, функционирующих в пределах четко очерченных территориальных образований. Главное, на что нацелены кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции, а с привлечением инновационных ресурсов. Большинство постсоветских предприятий промышленности строительных материалов на сегодняшний день модернизированы при участии государства. Государство определяет основные приоритеты развития предприятий. Структурная модернизация осуществляется государством на основе кластеризации. Существует три основных вида кластеров: вертикальный, региональный, отраслевой. Фактически произошла реорганизация существовавшей системы управления промышленностью строительных материалов на современный лад в условиях рыночной экономики.

Советским аналогом вертикального кластера являлось Министерство промышленности строительных материалов, которое распределяло государственные деньги по всем субъектам отраслевой деятельности, формировало техническую политику всей отрасли, разрабатывало государственные стандарты на продукцию и методы её испытаний, осуществляло полный контроль деятельности финансируемых организаций. При этом несоблюдение стандартизованных требований к качеству продукции преследовалось по законам государства. Министерство определяло объёмы и обеспечивало выпуск продукции в необходимом ассортименте и количестве в соответствии с государственным планом. Министерство осуществляло и регулировало взаимодействие отрасли с иностранными структурами через отделы внешних сношений.

Аналогично, роль регионального отраслевого кластера, например, города Москвы выполняло Главное управление промышленности строительных материалов, которое осуществляло оперативную связь со своим министерством и организовывало техническую и управленческую работу отраслевых управлений (связанных друг с другом в цепочке создания ценностей: управление нерудных материалов, управление железобетона, управление материально-технического снабжения), а также подготовку кадров.

Это были, например, такие отраслевые управления по видам выпускаемой продукции: управление синтетических и термоизоляционных материалов, управление керамики, управление деревообрабатывающих предприятий. Отраслевые управления контролировали работу предприятий в части выпуска и контроля производства традиционной продукции, комплексной системы управления качеством продукции (КСУКП), разработки технических условий на продукцию, организации производства новой продукции, модернизации существующего производства. Взаимодействие со смежниками регулировал государственный план.

Мысль о том, что в капиталистической системе отношений производства и потребления продукции, промышленные связи регулирует рынок, есть иллюзия.

Западный рынок чётко планирует и отслеживает свои финансовые интересы, ограждаясь от неприятностей на законодательном уровне.

После развала СССР и отделения прибалтийских стран в самостоятельные государства, страны общего рынка организовали для них льготные кредиты на условии ликвидации собственных производств. Затем попытки прибалтийских бизнесменов проникнуть на западный рынок были чётко пресечены. Им разрешили развивать свою деятельность на восток, т.е. с

бывшими союзными республиками, при этом им вменили в обязанность работать на условиях «франшизы», т.е. под германской маркой, например. При этом дорогостоящую современную строительную химию, производимую в западных странах, им продавали по льготной цене. Европейские нормы были мгновенно реформированы по всем прибалтийским странам. Прибалты активно работают в России, создавая совместные предприятия для западных хозяев. Часть специалистов уехала в страны дальнего зарубежья за длинным рублём. Они благополучно приросли на западной почве, только тоска по родине точит их изнутри.

В отсутствии планового хозяйства существует потребность в определении и реализации приоритетов развития любого промышленного комплекса. На них будут сосредоточены усилия государства и бизнеса. Они впоследствии должны предопределять конкурентоспособность и эффективность экономики развития каждой конкретной отрасли производства строительных материалов. Одним из важнейших направлений структурной модернизации промышленности является её развитие на основе кластеризации.

Главная отличительная черта кластера – инновационная ориентированность. Опираясь на прорывы в научно-технологической сфере и внедрение инновационных технологий в производство, развитые страны на основе кластеризации своих экономик, смогли обеспечить прирост ВВП от 75 до 90%. При этом государство при входе на международный рынок отечественной продукции финансирует убытки отраслевого бизнеса.

Как вводили свои красящие вещества на российский рынок, например, китайские поставщики. Они завозили китайскую продукцию, аналогичную российской, по ценам ниже себестоимости российской продукции. Любому желающему дилеру представляли «исключительные» права на продажу собственной продукции. Они сумели потеснить отечественных производителей, заняли намертво свою долю рынка.

Только новый виток развития отечественной экономики и производства позволит россиянам потеснить их с отечественного рынка.

Российское государственное финансирование развития промышленности строительных материалов осуществляется «на паях» через фонды развития, чаще в соотношении 50:50, да ещё чиновник своё возьмёт. Надо быть очень преданным своему делу, чтобы выдержать весь напор рисков и неприятностей на пути продвижения новой продукции на отечественный рынок, а тем более, за рубеж. Россия богата подвижниками!

Особенностью региональной кластеризации является расположенность субъектов деятельности на одной территории. Между регионами происходит обострение конкуренции за инвестиции и размещение наиболее

перспективных видов деятельности на своей территории, которая обусловлена наличием сырьевых ресурсов различного назначения. Это - месторождения сырья, энергетические, транспортные и трудовые ресурсы. Кадры снова решают всё! Конкурентные преимущества формируются на уровне концентрации и взаимосвязи с конкретными региональными бизнесами. Необходимо слияние отраслевого бизнеса с финансовым потенциалом региона.

Региональные инновационно-промышленные кластеры имеют ряд преимуществ перед традиционными индустриально-отраслевыми формами организации бизнеса.

Рассмотрим в качестве примера развитие регионального отраслевого кластера по выпуску красок - ОАО «Русские краски».

«Ярославские краски» входят в тройку крупнейших российских операторов. Торговые марки ЯРОСЛАВСКИЕ КРАСКИ, ПРЕМИЯ, BRITE занимают совокупную долю рынка в размере 15%. За 9 лет работы было продано более 250 000 тонн лакокрасочных материалов. <http://www.spectr-ru.com/business/>

Базовое предприятие группы ИПГ «Спектр», ОАО "РУССКИЕ КРАСКИ", является ведущим предприятием лакокрасочной отрасли России.

Компания «Русские краски» осуществляет поставки ЛКМ различного назначения практически на все автомобильные заводы России и СНГ для окраски автомобилей в условиях конвейера. Компании принадлежат ведущие российские торговые марки «Ярославские краски», «Vika», «Стрела», «Линия». Компания «Русские краски» - наиболее устойчивое и динамично работающее предприятие на внутреннем и внешнем рынке.

Сегодня "Ярославские краски", как самостоятельная бизнес-единица, входит в состав ОАО «Русские краски», которое занимает шестьдесят седьмое место в мировом рейтинге производителей красок с объёмом продаж продукции на сумму \$159,300 млн.

Не менее примечательно развитие ростовской области. Здесь блестящих отраслевых результатов достигло предприятие «Эмпилс» с объёмом продаж красок на сумму \$159,300 млн. и восьмидесятым местом в мировом рейтинге.

Примером **регионального инновационно-промышленного кластера** является акционерное общество «Новое Содружество» в Ростове-на-Дону.

Продукция предприятия «Эмпилс», входящего в содружество, востребована клиентами и представлена в оптовой и розничной сети в России, Белорусии, Украине, Молдове, Армении, Грузии, Казахстане, Таджикистане, Кыргызстане, Туркменистане и Монголии.

<http://www.empils.ru/about/>

Бизнес компании «Эмпилс» сосредоточен на следующих стратегических направлениях – производстве декоративных лакокрасочных покрытий для потребительского рынка; промышленных покрытий промышленного применения; а также оксида цинка - сырьевого компонента для различных отраслей промышленности.

В структуру компании «Эмпилс» входит ЗАО «Эмпилс» (лакокрасочное производство, г. Ростов-на-Дону, Россия), ООО «Эмпилс-цинк» (цинкобелильное производство, г. Ростов-на-Дону, Россия), торговое представительство в странах Средней Азии (г. Алма-Ата, Казахстан) и сеть торговых представительств в России: «Центр» (Москва), «Северо-Запад» (Санкт-Петербург), «Юг» (Ростов-на-Дону), «Поволжье» (Самара), «Урал» (Челябинск), «Сибирь» (Новосибирск), «Дальний Восток» (Хабаровск).

Промышленный союз «Новое Содружество» был образован в 1992 году. Компания объединяет 20 предприятий, расположенных в Ростовской области, в Москве, в Казахстане, на Украине, в Канаде, США. Ключевыми активами холдинга являются компания «Ростсельмаш» – лидер российского рынка сельскохозяйственной техники, компания «Эмпилс» – ведущий в стране производитель лакокрасочной продукции и оксида цинка, компания «Buhler Industries Inc.», которая занимается производством сельскохозяйственной техники и оборудования уже более сорока лет. Акционерный коммерческий Банк «Сельмашбанк» входит в состав «Нового содружества».

Совокупный ежегодный оборот холдинга составляет более \$600 млн. Общая численность работников – 17 тыс. человек. Основными акционерами «Нового Содружества» являются три его основателя и управляющих партнера – Бабкин К.А., Удрас Д.А. и Рязанов Ю.В. Вот это настоящий менеджмент!

Во-первых, важное значение имеет сложившаяся в регионе устойчивая система распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемая технологическая сеть, которая опирается на совместную научную базу. <http://www.novoe-sodrugestvo.ru/ru/10000/index.htm>

Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

В-третьих, наличие в системе инновационно-промышленного кластера гибких предпринимательских структур – малых предприятий, конкурирующих в процессе производства креативных идей. Это позволяет определить точки роста экономики не только Ростовской области, но и

других регионов и даже стран. «Новое содружество» создало тысячи рабочих мест и является ведущим региональным налогоплательщиком.

В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши. При этом им облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, прочим ресурсам, в том числе интеллектуальным. <http://www.genon.ru/GetAnswer.aspx?qid=2bd11ac0-fff3-459d-9e33-f0b273688741>

Эффективность кластерного подхода определяется также тем, что преодолевается узкоотраслевое видение экономики Ростовской области.

Прежний отраслевой подход, по сути, деформировал конкуренцию за счет лоббирования интересов отдельной отрасли и компаний при «перетекании» выгод в одну из лоббируемых отраслей.

Региональная отраслевая кластеризация позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику развития субъектов Российской Федерации с учётом потенциала взаимосвязанных региональных экономических субъектов.

В конечном итоге развитие экономики каждого региона на основе кластеризации позволяет увеличить приток капиталов и технологий, а также прямых инвестиций. Это привносит в каждый регион, кроме финансовых средств и новые технологии, интеллектуальные ресурсы, управленческие навыки и всемирно известные торговые марки.

В последнее время кластерная политика стала широко обсуждаться в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирной торговой организации (ВТО). Особое внимание уделяет ей Евросоюз, рассматривающий кластерную политику в качестве ключевого инструмента повышения инновационного потенциала и конкурентоспособности входящих в него стран. В частности, взят курс на формирование общеевропейской модели, которая будет координировать и дополнять национальные и региональные инициативы, включая развитие кооперации между отдельными кластерами.

Итак, региональный отраслевой кластер – это сообщество фирм смежного профиля, объединённых экономически, территориально и профессионально для выпуска промышленной продукции и получения максимальной прибыли. Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтрактационных связей при активном деловом и информационном взаимодействии.

В Кемеровской области, например, будет создан субконтракционный центр, сообщается на сайте департамента потребительского рынка и предпринимательства региона. Термин «субконтракция» включает в себя все виды аутсорсинга, имеющие прямое отношение к промышленному производству продукции. <http://www.opora-credit.ru/news/business/detail.php?ID=19373>

Характерные особенности кластеров, которые свойственны любому из них:

географическая (когда построение кластеров четко связано с определенной территорией, начиная от местных кластеров (плодоконсервный) до подлинно глобальных, например, аэрокосмический кластер);

горизонтальная (когда несколько отраслей/секторов могут входить на равных правах в более крупный кластер);

вертикальная (характеризует кластеры с иерархической связью смежных этапов производственного или инновационного процесса);

латеральная (отражает объединение в кластер разных секторов одной отрасли, которые обеспечивают экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым возможностям);

технологическая (отражает совокупность производств, связанных одной и той же технологией);

фокусная (представляет кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – лидирующего крупного предприятия, НИИ или университета);

качественная (определяет кластер фирм, совершенствующихся во всех сферах взаимодействия, способствуя повышению конкурентоспособности каждого члена и тем, усиливая экономическое положение всего сообщества).

Новые отношения внутри кластера стимулируют инновационную деятельность, способствуют развитию прогрессивных технологий и совершенствованию всех этапов совместной экономической деятельности.

Взаимосвязи внутри кластера ведут к разработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и порождают совершенно новые возможности.

Наличие кластеров позволяет национальным отраслям развивать и поддерживать свое конкурентное преимущество, не уступая их даже технически более развитым странам. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей осуществляют инвестиции в специализированные исследования, в развитие родственных технологий, в информацию, в развитие инфраструктуры и в человеческие ресурсы, что проявляется в синергетическом эффекте. В обостренной конкурентной борьбе на глобальных рынках повышается стабильность деятельности малых предприятий.

В рамках государства отраслевые кластеры играют роль точек роста внутреннего рынка и обеспечивают продвижение на международные рынки

собственных товаров и услуг. Это способствует повышению международной конкурентоспособности страны в целом благодаря ряду преимуществ.

Преимущества кластеров основано на форме взаимодействия крупных, средних и малых предприятий по всем направлениям деловых связей. Являясь точками экономического роста, кластеры становятся объектом крупных капиталовложений, на которых сосредоточено пристальное внимание правительства и местных администраций.

Кластеры имеют повышенный экономический и инновационный потенциал. Это объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных конкурентных преимуществ по отношению к предприятиям-смежникам, что заставляет поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и этим повысить конкурентоспособность. Обостренная конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке и за рубежом выливается в совместную экспансию. Фирмы кластера благодаря тесному взаимодействию становятся носителями одной и той же коммерческой идеи, обеспечивающей преимущественное положение на внутренних и внешних рынках. Это, например, повышение использования знаний или создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров с целью повышения конкурентоспособности и освоения новых рыночных ниш.

Особое значение кластерный подход имеет для малых предприятий. Некоторые исследователи видят единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции в объединении их в кластеры.

Основой программ ЮНИДО по развитию кластеров предприятий является понимание того, что эти предприятия могут играть решающую роль в экономическом развитии развивающихся странах.

Однако, их роль часто не может быть реализована из-за ограничений, связанных с размером предприятий. Зачастую, малые предприятия не могут удовлетворить потребности рынка, который нуждается в большем количестве продукции, следовании стандартам и в регулярных поставках.

Пример немоги собственного предприятия по выпуску великолепных отделочных плит «под мрамор» не позволил нам выпускать плиты в нужном объеме в соответствии с графиком поставки при реконструкции Казанского вокзала. Заказ отдали шведской фирме, хотя отечественные изделия были лучше.

Развитие кластеров малых предприятий может осуществляться спонтанно или организовано. Большинство контрактов заключается региональными фирмами с одними и теми же поставщиками и потребителями. Это стихийно формирует некий круг взаимосвязанных предприятий-партнеров,

работающих в местных цепочках. Успешное создание кластеров возможно даже в том случае, если предприниматели никогда ранее не имели деловых контактов между собой.

Выделяют две основные модели, в рамках которых осуществляется кластерная политика – либеральную и дирижистскую.

Либеральная кластерная стратегия характерна для стран с либеральной экономической политикой. Это США, Великобритания, Австралия и Канада, например. Дирижистскую кластерную политику, соответственно, проводят власти тех стран, которые активно вовлечены в экономическую жизнь страны. Среди них, например, Франция, Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия, Словения.

Основа кластеризации промышленности территории – модернизационный процесс, базирующийся на инновациях. Структурно он охватывает технические, технологические, организационно-управленческие и институциональные нововведения.

Мировой опыт показывает, что создание кластеров – затратный процесс, в котором примерно половину финансирования принимает на себя государство (за счет федерального и регионального бюджетов). Но это не исключает развитие новых механизмов финансирования. Например, возможно привлечение банками средств населения с длительными сроками заимствования, а также развитие механизмов аутсорсинга, субконтрактинга.

Слово «аутсорсинг» происходит от английского слова outsourcing и означает «внешний источник». Аутсорсинг или услуги аутсорсинга это передача производственных или бизнес функций на сторону.

Для организации промышленных кластеров необходимо наличие на территории крупных современных исследовательских университетов, способных составить конкуренцию зарубежным образовательным учреждениям на рынке образовательных услуг и инновационных разработок.

Преимущества кластерной промышленной политики:

- В результате ее реализации администрации территорий лучше видят сильные и слабые стороны промышленного развития.
 - Усиливается их партнерский диалог с бизнесом.
 - Диверсифицируется региональная экономика.
 - Все это ведет к росту числа налогоплательщиков и налогооблагаемой базы, снижению зависимости бюджетов от отдельных бизнес-групп.
- Кластерный подход сулит выгоду и бизнесу: он более полно использует кадровый потенциал и инфраструктуру территории, имеет доступ к исследованиям и рекомендациям научных центров, благодаря которым снижаются издержки, обеспечивается выход на новые рынки.