



JOURNAL OF SOCIAL, HUMANITIES AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Open Access Refereed E-Journal & Refereed & Indexed
ISSN 2630-6417



Article Arrival Date: 12.11.2015

Published Date: 30.01.2016

Vol 2/ Issue 2 / pp: 8-14

Применение Зарубежного Опыта В Развитии Территориально- Отраслевых Кластеров Легкой Промышленности Кыргызстана Application Of International Experience In The Development Of Territorial – Industrial Cluster : Light Industry Of Kyrgyzstan

Dinara M. TURSUNALIEVA

Assoc. Prof. Dr. Kyrgyz Economic University by M. Ryskulbekov / dinaraxan@mail.ru, Kirghizistan

Аннотация

Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтракционных связей при активном деловом и информационном взаимодействии. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей. В мировой практике появилась тенденция концентрации компании на главных направлениях и делегирования производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе малым предприятиям. Изучение зарубежного опыта свидетельствует о разнообразии условий и форм стимулирования предприятий, которые могли бы использоваться при формировании интегрированных структур в легкой промышленности Кыргызской Республики.

Ключевые слова: кластеры, средние и малые предприятия, интеграция, кооперация, конкурентоспособность, легкая промышленность, фирма, технопарк, государственная политика, слияние, концентрация, предпринимательство, инновация.

ABSTRACT

The role of big business in the process of cluster formation is to attract small and medium-sized enterprises to establish production on the basis of close cooperation and subcontracting ties with active business and information interaction. This contributes to the development of all participants in the cluster and provides them with competitive advantages in comparison with other isolated enterprises that do not have such strong interrelationships. In the world practice there was a tendency of concentration of the company on the main directions and delegation of production of intermediate products and the sphere of key services to others, including small enterprises. The study of foreign experience testifies to the variety of conditions and forms of incentives for enterprises that could be used in the formation of integrated structures in the light industry of the Kyrgyz Republic.

Key words: clusters, medium and small enterprises, integration, cooperation, competitiveness, light industry, firm, technology park, state policy, merger, concentration, entrepreneurship, innovation.

Во многих динамично развивающихся странах, где взвешенная государственная политика поддержки предпринимательства направлена на достижение социально-экономического роста, постепенно происходит процесс активного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий. Причем в различных странах с рыночной экономикой обнаружилась общая закономерность, проявившаяся в интеграционных процессах в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий. Когда трудно расставить приоритеты власти, выгодно поддержать те регионы, в которых в силу разных обстоятельств уже сформировалось притягательное отраслевое ядро. Так было в США, в Финляндии, в «текстильных» провинциях Италии. Этот феномен впервые был подробно изучен М.Портером при исследовании условий развития и деятельности 100 наиболее конкурентоспособных группировок крупных, средних и множества малых предприятий, расположенных в различных странах мира [4].

На макроуровне интеграция осуществляется путем формирования и развития хозяйственных блоков-кластеров. Кластеры можно определить, как группу территориально-соседствующих

производственных предприятий, научно-исследовательских и образовательных организаций, функционально взаимосвязанных в сферах производства и реализации товаров и услуг. Преимущественно это неформальные объединения крупных лидирующих фирм с множеством средних и малых предприятий, создателей технологий, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, сосредоточенных на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продуктов и услуг [4].

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. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей. К примеру, джинсовый кластер в районе Гуанчжоу (Китай) сформирован из сотен малых предприятий, которые концентрируют на небольшой территории все, что нужно для бизнеса, начиная от производства денима (джинсовой ткани), кончая маркировкой, упаковкой готовых изделий и продажей их на местном оптово-розничном рынке. Это позволяет мелкому производителю ежедневно продавать свою продукцию на месте с минимальной наценкой в 1%, но делать это в течение всего года, то есть, условно говоря, обеспечивать годовую наценку в 365%. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям смежных производств, оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм, в том числе с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генераторами конкурентных преимуществ. Кластер дает работу множеству мелких фирм-поставщиков простых комплектующих, соединяя в себе только лучшие предприятия, обладающие международной конкурентоспособностью [1].

В мировой практике появилась тенденция концентрации компании на главных направлениях и делегирования производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе малым предприятиям. Такое сотрудничество требует более высокого уровня внутренней организации и стратегического мышления руководителей малых предприятий для определения необходимой степени взаимодействия и интеграции с партнерами [4]. С учетом этой тенденции создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес. Например, в итальянском городе Прато функционирует текстильный кластер, где 2000 предприятий производят ткани. Из них фабрик полного цикла, которые сами прядут, ткут и красят – единицы. Сегодня Прато – крупнейший в мире поставщик модного текстиля. У всех там есть своя узкая специализация. И таких кластеров в Италии – десятки, что сделало страну лидером производства текстиля, трикотажа, обуви, аксессуаров. В Турции – есть Бурса – конгломерат текстильщиков и швейников. В Китае – Гуандун, Ханчжоу, Нинбо.[1]

Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности для большинства кластеров будет играть фактор качества корпоративной стратегии. В частности, ключевым аспектом стратегического развития кластеров будет являться глобализация операций, ориентация на потребителей конкретных региональных рынков, увеличение сервисной составляющей продукции, экспорт инжиниринговых услуг при сохранении лидерства в новых технологиях. Но создать мощный кластер без прямого участия государства невозможно, в какой бы то ни было стране.

Сектор легкой промышленности Турции насчитывает свыше 50 тыс. предприятий разного масштаба (от 1 до 250 человек), которые обеспечивают 25% экспортных поступлений, 10% ВВП, 20% занятости. На долю страны приходится 4% мирового объема продукции текстильной и легкой промышленности. О ее качестве говорит то, что 70% экспорта приходится на страны ЕС. Реализации Турцией сразу же двух конкурентных стратегий

способствует, в частности, успешное формирование отраслевых кластеров. Так, кластер, формирование которого закончено в октябре 2006 г., организован Европейской комиссией при спонсорстве со стороны итальянских и английских образовательных организаций, в том числе Лондонского колледжа моды. Со стороны Турции проект поддерживается Ассоциацией экспортеров легкой промышленности. В рамках проекта организованы Институт моды, научный и консультационный центры легкой промышленности и Координационный центр кластера. Эти центры оказывают следующие услуги: профильное обучение, исследования в области технологии и материалов, исследование рынка одежды, развитие экспорта, управление интеллектуальной собственностью, бренд-менеджмент, развитие персонала, управление качеством, консультации по безопасности труда, посредничество при организации совместных предприятий представителями малого бизнеса. Сегодня на малых предприятиях турецкого легпрома внедряется экологическая сертификация, их сотрудники проходят профессиональную переподготовку, так как растет спрос на рабочих высокой квалификации [2].

Новые отношения внутри кластера стимулируют инновационную деятельность, способствуют развитию прогрессивных технологий и совершенствованию всех этапов совместной экономической деятельности. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера ведут к разработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и порождают совершенно новые возможности. Множество предприятий в составе кластера в процессе развития взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что благотворно влияет на рост их технического уровня и конкурентоспособности.

В рамках государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и обеспечивают продвижение производимых ими товаров и услуг на международные рынки. Это способствует повышению международной конкурентоспособности страны в целом, благодаря ряду преимуществ, присущих кластерной 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.[4]

Например, для кластеров, сформированных в Стамбуле, Измире и Бурсе, для создания производственно-торговых зон государственные или региональные власти на льготных условиях выделили землю, участвовали в создании развитой производственной инфраструктуры и способствовали получению участниками кластера выгодных длинных кредитов размером до 15 млн. долл. Все это дало сильный импульс развитию бизнеса: здесь, что ни год вводили в строй по хорошо оснащенной текстильной фабрике. Некоторые из них, начав с полукустарного производства, в считанные годы выросли в крупные текстильные холдинги. Один из таких гигантов, в частности, вырабатывает и реализует на мировом рынке ежегодно до 3 млн. пог. м качественных тканей шириной до 3,3 м. И в Турции, и в Китае кластерная политика стимулирует высокий уровень конкуренции и в то же время позволяет выжить не только крупным холдингам, но и всем участникам рынка [2].

Высокая концентрация в одном месте поставщиков, производителей, сервисных компаний, оптовых и розничных операторов делает эту форму отраслевого бизнеса очень выгодной и предельно мотивирующей на развитие. Производственная структура кластера всегда более выгодна, чем отраслевая, так как здесь внутрифирменные связи более тесные. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продуктов и услуг. Преимуществом кластера также является гибкая возможность одновременного производства нескольких видов продукции. При группировке фирм в кластеры возникает

возможность оптимизации производственно-технологических процессов и минимизации внепроизводственных издержек на различных предприятиях. Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния и специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции. В этом смысле создание кластера, в котором все издержки обращения будут сведены к минимуму, а участники будут заинтересованы в развитии производства и формировании производственных программ, – выгодное дело. То же самое относится к проведению масштабных маркетинговых исследований, рекламных компаний и др., кластерный формат позволит всем вместе сделать то, что поодиночке не по силам даже хорошо развитым компаниям [1].

Повышенный экономический и инновационный потенциал кластеров 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. Однако тесное сотрудничество членов кластера несет в себе определенную опасность утраты самостоятельности и способности к активному поведению на рынке, сопровождаемых ослаблением темпов освоения новых товаров, технологий и услуг. Во избежание этого используются кластерные стратегии, которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. При этом усилия концентрируются на поддержке существующих кластеров, создании новых кластеров и сетей компаний, ранее не контактировавших между собой.

Фирмы-конкуренты из отраслей, имеющих международный успех, а иногда и целые кластеры располагаются в одном городе или районе. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективности и специализации производства. Однако еще более важным является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера. Малые предприятия в составе кластера являются особыми субъектами рынка, которые выступают не как отдельные предприятия, а как элементы объединенной группы предприятий и потому их эффективность оценивается как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия. Результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться как объемом его доли в выпуске общей продукции (которая может достигать 30%), так и показателями самого кластера (прибыльность, восприимчивость к инновациям, конкурентоспособность и т.п.).

Процесс эволюции отрасли может привести к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки и являются мощной силой экономического развития. Этот процесс зависит от состояния рыночных отношений, от разнообразия предпринимательской среды, от уровня конкуренции, а также от государственной социально-экономической политики и стратегических направлений ее дальнейшего развития. Благоприятная среда для развития предпринимательства способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности поиска партнеров по сотрудничеству. Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные поддерживающие предприятия. Кластеры конкурентоспособных отраслей, которые достигают успеха, представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней предприятий и

поставщиков, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, ведет к всплеску инноваций и укрепляет способность к конкуренции на мировом рынке. В зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры, кластеры формируются, расширяются, углубляются, а при неблагоприятных условиях могут со временем свертываться и распадаться. Подобная динамичность и гибкость кластеров является еще одним преимуществом по сравнению с другими формами организации экономической системы.

С переходом экономики на инновационный путь развития в структуре кластеров интегрирующим началом становятся новые знания и инновации. Тенденции к образованию инновационных кластеров чаще всего имеют совместную научную или производственную основу, причем более успешному развитию таких кластеров способствует широкая, дифференцированная научная база без четкой специализации. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Кластерный подход является прекрасной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение новых научно-технических направлений и их коммерческих приложений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, университетскую науку и венчурный бизнес. Кластерная форма организации на основе сети устойчивых связей между всеми его участниками приводит к созданию особой формы совокупного инновационного продукта, который концентрирует разнообразные научные и технологические изобретения, трансформируя их в инновации, коммерциализация которых обеспечивает достижение конкурентных преимуществ.

Все вышеуказанные преимущества кластеров особенно ярко выражены в кластерах легкой промышленности зарубежных стран. Таким образом, изучение зарубежного опыта свидетельствует о разнообразии условий и форм стимулирования предприятий, которые могли бы использоваться при формировании интегрированных структур в легкой промышленности Кыргызской Республики:

создание координационного центра кластера (Турция);

формирование точек роста и инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продукции;

вовлечение малых и средних предприятий, сконцентрированных на небольших территориях (Китай, Россия);

организация работы на маленьких и многоцелевых швейных линиях для изготовления небольших партий модельной одежды (Корея);

организация лабораторий, которые осуществляют контроль качества готовой продукции и ее соответствие мировым стандартам по различным критериям (Турция) и организаций по оказанию помощи в разработке технической документации (Япония);

стажировка специалистов в страны с развитой текстильной и швейной промышленностью (Турция);

модернизация и техническое перевооружение отраслей легкой промышленности

(Узбекистан);

оказание помощи предприятиям в продвижении на рынки товаров путем организации специальных выставок (Малайзия, Индия);

оказание помощи в устранении организационно-правовых препятствий предприятиям, занимающимся разработкой и поставкой на экспорт продукции.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем:

прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);

облегчение налогообложения для предприятий, действующих в инновационной сфере, в том числе исключение из налогооблагаемых сумм затрат на НИОКР и списание инвестиций на НИОКР, льготное налогообложение университетов и НИИ (Япония);

предоставление технопаркам и находящимся в них предприятиям каникул по подоходному налогу сроком 5-10 лет;

осуществление беспошлинного импорта оборудования, материалов и компонентов в первые годы формирования интегрированных структур (Индия, Малайзия);

законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности и авторских прав;

предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);

целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);

создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

приоритетное осуществление внутренних закупок;

снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и предоставление налоговых льгот (Австрия, Германия, США, Япония и др.), а также создание специальной инфраструктуры для их поддержки и экономического страхования (Япония);

отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия);

государственные программы по снижению рисков и возмещению рискованных убытков (Японии);

программы поиска и привлечения иностранных талантливых специалистов, включающие ускоренное оформление виз, предоставление стипендий для обучения и улучшения условий проживания (Япония, США, Австралия).

Ныне кластерные системы объединяют наиболее эффективные и взаимосвязанные виды экономической деятельности, группируя успешно конкурирующие фирмы, которые образуют лидирующую составляющую всей хозяйственной системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. Кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности отдельных групп предприятий, со временем стал применяться при решении все более широкого круга

задач, в частности: при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли; как основа общегосударственной промышленной политики; при разработке программ регионального развития; как основа стимулирования инновационной деятельности; как основа взаимодействия большого и малого бизнеса.

Система основных оценочных определителей конкурентного преимущества стран включает следующие группы основных переменных показателей:

факторные условия: людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура и качество жизни;

условия внутреннего спроса: качество и развитие объема спроса, соответствие тенденциям развития на мировом рынке;

смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;

стратегия и структура фирм: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция;

случайные события: политические, социально-экономические и другие явления, в значительной степени влияющие на обстановку в стране и которые не могут контролироваться руководством фирм;

государственная социально-экономическая и техническая политика.

Национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров, что имеет большое значение для выработки целенаправленной правительственной политики и стратегии компаний для обеспечения успеха на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности [Текст] / А.Я.Бутыркин. – М.: Экономика. – 2003. – 200 с.
2. Гаджаев А. И. Промышленная политика Турции в области промышленности [Текст]: \Материалы международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие государств Евразии» // Гаджаев А.И.. М.: Журнал «Проблемы современной экономики» №1 (25)– М., 2008.
3. Миграян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров».— Интернет-ресурс: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>
4. Портер М. Конкуренция [Текст] / М.Портер: пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
5. Промышленные округа в Италии [Текст] / Материалы международной научно-практической конференции «Стратегии современной экономики» // Порфирьева О. Б.. – М.: Журнал «География» № 20, Москва- 2005