

предприятия в портале «Витебская область для бизнеса и инвестиций» тем, что у них уже существует собственный сайт. Однако согласитесь, что вашему потенциальному партнеру будет гораздо легче разыскать вас (или ссылку на ваш сайт) в едином экономическом Интернет-ресурсе Витебской области, нежели рыться во многих поисковых системах, при этом далеко не всегда получая положительный результат!

Есть немало руководителей субъектов хозяйствования, предпочитающих работать по старинке, считающих, что им ни к чему Интернет-технологии, у них и так достаточная клиентская база. На этот счет я могу сказать лишь одно: если сегодня клиентскую базу таких предприятий и можно считать удовлетворительной, то завтра, с появлением новых факторов, объемы производства могут значительно упасть. Что тогда станут предпринимать руководители предприятий? Не лучше ли сегодня озаботиться перспективой для своих предприятий, взяв на вооружение самые передовые технологии, в том числе такой мощный инструмент, каковым по праву считается всемирная сеть Интернет?

Мы приглашаем всех принять участие в работе справочно-информационного портала «Витебская область для бизнеса и инвестиций». Этот единственный на сегодняшний день чисто экономический Интернет-ресурс области является, можно сказать, лицом Витебщины во всем мире, и по нему пользователи из многих стран планеты определяют экономическое состояние региона. Адрес портала — VITINVEST.BY.COM.

УДК 658.1:339

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Г.А. Яшева

*Учреждение образования «Витебский
государственный технологический университет»*

Повышение конкурентоспособности предприятий является основой экономического роста страны. Легкая промышленность является значимым сектором экономики Беларуси, поскольку в отрасли производится более 30% непродовольственных товаров народного потребления.

Обострение конкуренции на внутреннем рынке, привели к снижению конкурентоспособности продукции и предприятий легкой промышленности, что подтверждается следующими фактами. За период 1990 – 2004 гг. удельный вес продукции отрасли в общем объеме промышленного производства Республики Беларусь снизился в 2,5 раза и составил 6,9 %; поставки белорусских товаров в торговую сеть в 2004 году были уменьшены на 15-40 %, увеличились остатки готовой продукции; загрузка производственных мощностей снизилась в 2004 г. к уровню 1990 г. в среднем в 2 раза и составила по отдельным видам продукции (например, обуви, тканям хлопчатобумажным) менее 50%; объем балансовой прибыли и рентабельность продукции снизились; рентабельность продукции составила в 2004 г. 6,5% (по сравнению с 1990г. снизилась в 2,5 раза). Уровень износа основных производственных фондов составил в 2004 году 60%, что не позволяет производить конкурентоспособную продукцию, удельный вес инновационной продукции в объеме производства в легкой промышленности – составил 3% (в промышленности Беларуси – 8%, тогда как в развитых странах в 10 раз больше).

Таким образом, проводимая промышленная политика в отношении отрасли оказалась не эффективной, необходимы новые подходы к решению проблемы повышения

конкурентоспособности предприятий отрасли. Таким новым подходом видится кластерный, который основан на совместных усилиях субъектов кластера - органов власти, субъектов бизнеса и институциональных структур.

Кластерный подход был провозглашен ОЭСР в 1999 г. для стран-членов в рамках программы развития конкурентоспособности стран сообщества [1]. Он направлен на повышение уровня инновационности за счет формальных и неформальных связей между субъектами, в первую очередь - с научно-исследовательскими учреждениями, которые становятся субъектами кластера. Положительный опыт внедрения кластерной модели, отмечается в ряде стран Азии, Латинской Америки, Центральной Европы, а также в Украине.

Кластер представляет *производственную систему* территориально взаимосвязанных и комплементарных предприятий (включая специализированных поставщиков, в т.ч. услуг, производителей, покупателей), которая связана вертикальными связями с общественными институтами и органами власти с целью повышения конкурентоспособности предприятий и регионов.

Роль кластерного подхода в повышении конкурентоспособности предприятий состоит в следующем:

- во-первых, в использовании существующих конкурентных преимуществ в экономике региона (наличия доступных факторов производства);
- во-вторых, в объединении различной экономической деятельности и различных видов предприятий путем создания новых структур (ассоциаций, хозяйственных товариществ и др.);
- в третьих, в некотором снижении транзакционных издержек субъектов кластера (благодаря неформальным связям в кластере);
- в четвертых, в экономическом стимулировании субъектов кластера (предоставление субъектам налоговых льгот, льготных кредитов и др.);
- в пятых, в активизации инноваций в кластере за счет совместной деятельности разноотраслевых фирм (в цепочке ценностей), научно-исследовательских и информационных организаций, взаимного учебного процесса и обмена информацией и создания новых комбинаций знаний и навыков.

Реализация этих конкурентных преимуществ возможна только при наличии помощи со стороны субъектов кластерной инфраструктуры – институций и местных органов государственного управления, т.е. при формировании системы обеспечения кластеров.

Институциональными формами кластерной инфраструктуры за рубежом выступают различные правительственные учреждения вокруг кластеров (департаменты, агентства, комиссии по кластерам), а также объединения предпринимателей в форме промышленных ассоциаций. Мировой опыт показывает, что значительную роль в развитии кластеров оказывают различные промышленные ассоциации [2, 3, 4]. Они выполняют следующие функции, содействуя, тем самым повышению конкурентоспособности субъектов кластера:

- представление интересов субъектов кластера в органах государственного управления для лоббирования законодательства в отношении, например, увеличения импортных таможенных пошлин и налогов на продажу импортных товаров, введения квот на ввоз конкурирующих товаров; отмены установления принудительного ассортимента торговлей и др.;
- учреждение кредитных союзов для членов кластера и схем микрофинансирования;
- проведение научных исследований по совершенствованию технологии, продукции, дизайна;
- помощь в проведении реструктуризации предприятий кластера;
- оказание консультационных, информационных, юридических услуг;

- ♦ содействие внедрению международных стандартов серии ИСО 9000- 14000;
- ♦ проведение обучающих семинаров для субъектов кластера;
- ♦ организация центров по специальному образованию в рамках совместных программ с университетами и техническими колледжами;
- ♦ организация электронной торговли на предприятиях кластера;
- ♦ сбор кластерной информации через торговые объединения;
- ♦ создание различных организационно-экономических форм сотрудничества с поставщиками;
- ♦ проведение регулярных исследований по анализу деятельности кластеров;
- ♦ создание базы данных субъектов кластера.

Представляется, что инициаторами процесса кластеризации в Республике Беларусь должны выступать органы государственного управления, поскольку менталитет, образование предпринимателей, уровень распространения неформальных отношений между субъектами бизнеса не получили еще должного развития.

Систему обеспечения кластеров в Республике Беларусь предлагается строить по основным факторам конкурентных преимуществ предприятий: технологическое развитие и активизация инновационной деятельности, финансовое, организационное, правовое, информационное, кадровое обеспечение [5]. Изучение зарубежного опыта кластеризации, а также выявленные недостатки промышленной политики в отношении легкой промышленности Республики Беларусь позволили сформулировать конкретные меры обеспечения кластеров на уровне государственного управления по факторам конкурентных преимуществ.

Технологическое развитие и активизация инновационной деятельности:

- ♦ предоставление грантов по сертификации систем менеджмента качества по международным стандартам ИСО 9000 для кластеров;
- ♦ введение налоговых стимулов для технического развития на предприятиях кластера;
- ♦ осуществление финансовой поддержки научно-технических программ по разработке и производству сырья для кластеров из республиканского инновационного фонда;
- ♦ создание государственных научно-производственных центров по приоритетным технологическим направлениям на базе ведущих отраслевых, академических и вузовских организаций;
- ♦ предоставление грантов на разработку новых технологий;
- ♦ предоставление льготных кредитов предприятиям-субъектам кластера на приобретение оборудования под инвестиционные проекты.

Финансовое обеспечение:

- ♦ введение налоговых стимулов для инновационного развития субъектов кластеров (например, отменить таможенные пошлины и НДС на ввозимые технологическое оборудование и сырье);
- ♦ финансирование программ создания кластеров из фондов местных бюджетов;
- ♦ предоставление государственных капитальных вложений на поддержку высокоэффективных инвестиционных проектов на конкурсной основе;
- ♦ предоставление государственных гарантий коммерческим банкам под инвестиционные проекты субъектов кластера;
- ♦ осуществление страхования кредитов из фондов поддержки предпринимательства;
- ♦ поощрение развития механизмов и структур микрокредитования, взаимного финансирования технического развития субъектов кластера;

- ♦ продвижение схем венчурного финансирования и системы страхования инвестиций в приоритетные кластеры.

Организационное обеспечение:

- ♦ создание комиссии по кластерам при министерстве промышленности;
- ♦ организация ежемесячных встреч министра промышленности и председателя комиссии по кластерам по проблемам кластерной политики;
- ♦ участие комиссии по кластерам в подготовке правовых актов по кластеризации.

4. Правовое обеспечение:

- ♦ разработка и принятие Закона о кластерах, который бы определил сущность, цели создания, критерии участия, условия функционирования кластеров, порядок создания и функционирования кластеров, взаимоотношения субъектов кластера, меры экономической поддержки участников кластерных образований, срок действия льгот и др.;
- ♦ разработка комплекса мер по пресечению незаконного ввоза и оборота товаров легкой промышленности;
- ♦ совершенствование ставок импортных таможенных пошлин и существующих правил ввоза товаров физическими лицами;
- ♦ ужесточение мер по контролю за качеством и безопасностью продукции легкой промышленности на потребительском рынке.

Информационное обеспечение:

- ♦ создание виртуальных технопарков для продвижения научно-технических разработок в отрасли между субъектами кластеров;
- ♦ активизация процессов организации национального сетевого бизнеса на основе новых электронных технологий, в т.ч. Интернет;
- ♦ создание базы данных субъектов кластера;
- ♦ проведение регулярных исследований по анализу деятельности кластеров.

Кадровое обеспечение:

- ♦ проведение информационной кампании для пропаганды преимуществ кластерных объединений;
- ♦ организация обучающих программ по переподготовке и повышению квалификации менеджеров и предпринимателей региона;
- ♦ организация проведения семинаров и тренингов по подготовке представителей государственных органов управления, деловых кругов и поддерживающих институтов с целью распространения кластерных инициатив.
- ♦ спонсирование форумов для сбора вместе участников кластера.

Таким образом, реализация сформулированных мероприятий по формированию системы обеспечения конкурентоспособности предприятий легкой промышленности позволит повысить конкурентоспособность предприятий за счет использования преимуществ кластерных структур.

Список использованных источников

1. Summary report of the focus group on clusters. Theo J.A. Roelandt & Pim den Hertog. OECD-Focus Group on industrial clusters The Hague/Utrecht, May 1998. - Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/corporate>.
2. Khalid Nadvi. Facing the new competition: Business associations in developing country industrial clusters. Institute of Development Studies, Brighton. - Режим доступа: <http://www.ri.wvu.edu/WebBook/Norton/nortonupdate/neoflows1.htm>.
3. Портер М. Конкуренция. : Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496с.

4. Sokolenko S. East – West Cluster Conference. 28-31 October 2002, Udine, Grado. Cluster development in Ukraine. Experience and perspectives. - Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/corporate>.
5. Yacheva G. Methodological Aspects of Concept of Increasing National Competitiveness // Economic cooperation in south eastern Europe: Transition progress and accession to European Union. II Asecu Conference. Belgrade. 6-9 november 2003, P. 187 – 203.

УДК 339.137.22

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНКУРЕНТОВ ПО МЕТОДИКЕ ПОСТРОЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ КАРТЫ РЫНКА

Н.В. Яцевич

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации*

Сегодня практически перед каждым предприятием стоит проблема адаптации к условиям жесткой конкуренции. Интенсивность конкуренции между предприятиями отрасли определяется их целями, проводимой товарной, сбытовой и ценовой политикой, их финансовым состоянием, и т.д., что формирует рыночную позицию конкурентов. При изучении практики ведения конкурентной борьбы с целью обеспечения преимуществ над конкурентами предприятиям необходимо постоянно проводить работу по всестороннему анализу деятельности конкурентов. Одним из этапов такого анализа является построение конкурентной карты рынка, т.е. классификация конкурентов по занимаемой ими позиции на рынке. На примере предприятий концерна «Беллесбумпром» проведем анализ их положения на рынке корпусной мебели. В таблице представлены рыночные доли производителей корпусной мебели концерна за период январь-апрель 2005г.

1. Рассчитывается среднее арифметическое значение рыночных долей D_{cp} из соотношения $D_{cp}=1/n$, что на нашем рынке за анализируемый период составляет 0,0588. Все предприятия делятся на 2 сектора, для которых значения долей больше или меньше среднего значения.

2. Минимальное (D_{min}) и максимальное (D_{max}) значения рыночной доли определяются по всем значениям D_i : $D_{min}=\text{MIN}\{D_i\}$, $D_{max}=\text{MAX}\{D_i\}$, $i=1,\dots,n$. D_{min} составляет 0,0025 (ОАО «Бобруйский РМЗ»), а D_{max} – 0,277 (ЗАО «Пинскдрев»).

3. В каждом из секторов рассчитываются среднеквадратические отклонения, которые совместно с минимальными и максимальными значениями определяют границы

представленных групп: $\sigma_1 = \sqrt{\frac{1}{k_1} \times \sum_{i=1}^n (D_i - D_{cp1})^2}$, $\sigma_2 = \sqrt{\frac{1}{n-k_1} \times \sum_{i=1}^n (D_i - D_{cp2})^2}$, где

k_1 ($n-k_1$) – количество предприятий, для которых $D_s < D_{cp}$ ($D_i \geq D_{cp}$); D_s (D_i) – рыночные доли предприятий, для которых $D_s < D_{cp}$ ($D_i \geq D_{cp}$); D_{cp1} (D_{cp2}) – среднее арифметическое значение рыночной доли предприятий, для которых $D_s < D_{cp}$ ($D_i \geq D_{cp}$).

Рассчитаем эти значения для анализируемого рынка: $D_{cp1}=(1/k_1)*\sum D_s$, $S=1,\dots,k_1$, $D_{cp2}=(1/(n-k_1))*\sum D_i$, $t=1,\dots,n-k_1$; $D_{cp1}=(1/9)*0,158=0,0176$; $D_{cp2}=(1/8)*0,842=0,1053$; $\sigma_1 =$

$$\sqrt{\frac{1}{9} \times 0,001} = 0,0012; \sigma_2 = \sqrt{\frac{1}{8} \times 0,04} = 0,071.$$