

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОМ РЕГИОНЕ

Наумов В.А.

Сургутский государственный университет ХМАО

В статье приводится методика оценки эффективности создания и функционирования кластерного образования, основывающаяся на следующих обобщенных критериях: производственная структура, ресурсный потенциал, инвестиционная деятельность, экономические показатели кластера. Приведенные выше показатели были использованы для оценки эффективности создания и функционирования минерально-сырьевого кластерного образования в Ханты-Мансийском округе - Югре.

Понятие кластера впервые введено в экономику американским экономистом Майклом Портером. Он и его команда пришли к выводу, что появление в экономике страны нескольких или даже одной организации с высокими значениями конкурентных преимуществ, то они (она) при определенных внешних условиях способствуют (ет) росту конкурентных преимуществ своих компаний-поставщиков и компаний-потребителей. Портер вводит понятие «отраслевой кластер» - неформальное сообщество отраслевых и смешанных компаний, характеризующихся способностью взаимного усиления конкурентных преимуществ». Это объясняется высокими требованиями к потребительским качествам продукции своих смежников. Конкуренция на мировом рынке товаров осуществляется сегодня не отдельными фирмами, а группами фирм (кластерами) [5,6].

Теория кластеров или промышленных групп получила свое продолжение в работах другого американского ученого М. Энрайта, который создал теорию «регионального кластера» и дал ему следующие определения.

Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу [3].

Региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [3].

Таким образом, следуя теории Энрайта, конкурентные преимущества создаются не на национальном уровне, как у Портера, а на региональном, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения

образования. Именно региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

Вышеприведенные точки зрения представляют собой отражение крайностей к определению кластеров на основе отраслевого и территориального подходов. В реальности на определенных территориях складывается межотраслевой характер взаимодействия предприятий, то есть их совокупность следует рассматривать как межотраслевой кластер. По нашему мнению, межотраслевые кластерные образования - неформальные объединения отраслевых и смежных организаций, способных к взаимному усилению конкурентных преимуществ независимо от их местонахождения в условиях транснационализации производства и глобализации. В общем смысле, кластер можно рассматривать как организационную систему через понятие «организация», широко используемое в теории менеджмента и социального управления.

Представляется, что, прообразом современных кластерных образований в советской экономике были территориально-производственные комплексы (ТПК), представляющие собой «форму пространственной организации производительных сил социалистического общества, наиболее полно отвечающая задачам их развития в условиях научно-технической революции» [4]. Объективные предпосылки формирования ТПК во многом зависели от особенностей его местных природных ресурсов – минерального сырья, топливно-энергетических, водных, растительных и земельных. Такая группировка ресурсов позволяла выявить специфические черты их использования.

Так, например, на севере Западно-Сибирской равнины путем ускоренной разработки нефтяных, газовых и лесных ресурсов создавался крупный ТПК севера Западной Сибири, в состав которого вошли нефтяные и газовые промыслы, газоперерабатывающие заводы, нефтехимические комбинаты (Томск и Тобольск), Сургутская ГРЭС, базы строительной индустрии, система нефте- и газопроводов и т.д.

Переход экономики нашей страны к рыночной модели хозяйствования устранил из структуры элементов и взаимосвязей ТПК важнейшее структурообразующее звено – задание на производство и поставку продукции.

Вместо планового задания государства предприятиям пришлось столкнуться с отсутствием спроса на свою продукцию со стороны других отечественных и зарубежных предприятий. Основной и крупнейший покупатель продукции - государство утратило свою роль в деятельности ТПК из-за изменения характера распределения общественного продукта. Также разрушились и исчезли налаженные производственно-хозяйственные связи между предприятиями и предприятиями и государством. В этих условиях выжили и развиваются предприятия и их комплексы, способные удовлетворять платежеспособный спрос не только и не столько на внутреннем рынке, сколько на международном (нефтегазовые компании). Поэтому пропорциональность и плановая направленность, а, следовательно, и управление ТПК были потеряны. В результате из совокупности устойчиво взаимосвязанных и функционирующих объектов большинство ТПК превратилось в хаотичные объединения предприятий, обладающих низким конкурентным потенциалом на международном уровне [4].

В условиях российской экономики достаточно близкими по своей структуре к кластерам, на наш взгляд, являются финансово-промышленные группы, которые образуются либо путем объединения нескольких крупных фирм, либо группированием вокруг крупной фирмы ряда мелких и средних предприятий (предпринимательская группа). Образующим началом таких структур является возможность получения дополнительной выгоды от консолидации капиталов и расширения сферы влияния [2]. Таким образом, главной задачей создания ФПГ должна была стать концентрация капитала и создание крупных производственных структур. Однако концентрация ограничилась переливом капиталов и выводом высокорентабельных активов из-под государственного влияния, и ФПГ не достигли главных целей своего развития. Причинами этого послужили мало соответствующие действительности методы управления, низкий технологический, научный и производственный потенциал, невысокий уровень корпоративной культуры, непоследовательная государственная политика и неэффективная поддержка со стороны государства.

Также, в качестве еще одного специфического типа объединения фирм можно выделить стратегические альянсы.

Стратегический альянс – соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, получения синергетического эффекта благодаря объединению и взаимодополнению стратегических ресурсов компаний [1].

Формирование стратегических альянсов требует принципиальных изменений в практике организации и ведения бизнеса. В отличие от обычного долговременного сотрудничества, в котором партнеры руководствуются заранее обусловленными соглашениями, стратегические альянсы являются более гибкими структурами, они предусматривают возможность видоизменения первоначальных условий и распределение риска для достижения общих стратегических целей. Стратегические альянсы вырабатывают новую деловую стратегию, открывают новые стратегии роста, открываются уникальные возможности объединения с самым широким кругом партнеров, включая клиентов, поставщиков, конкурентов, разработчиков, представителей государства, позволяют преодолевать барьеры между фирмами с различным стилем ведения бизнеса [1]. Создание подобных альянсов упрощает доступ на новые рынки, уменьшая барьеры на этом пути, повышая уровень конкуренции, и вместе с тем приносит выгоду всем участникам альянса. Постоянно растущий уровень конкуренции заставляет по-другому рассматривать конкурентов, поскольку они, как правило, имеют одинаковые рыночные интересы, технологии и товары.

В результате возникают стратегические сети, которые гибко связывают между собой всех участников альянса – независимые производственные и торговые фирмы, научно-исследовательские и проектные институты, правительственные учреждения, объединенные многочисленными соглашениями, направленными на достижение общих целей.

По нашему мнению, стратегический альянс можно считать одной из самых перспективных форм интеграции компаний.

Стратегические сети или стратегические альянсы формируются не по географическому принципу и могут рассматриваться как межотраслевые кластерные образования, создаваемые сознательно для получения общего конкурентного преимущества.

Итак, в настоящее время в России нужно признать необходимость создания крупных конкурентоспособных структур. Такие образования должны способствовать решению насущных экономических проблем и выполнять роль своеобразных локомотивов, обеспечивающих развитие экономики. Такими структурами могут быть межотраслевые кластерные образования.

Из вышесказанного следует, что кластеры являются необходимым условием обеспечения территориальной социально-экономической эффективности.

Экономика Ханты-Мансийского автономного округа объективно и исторически складывалась как моноспециализированная. Значительная доля доходов бюджета региона формируется за счет сырьевых предприятий, добывающих нефть и газ. Представленные на территории округа транснациональные вертикально-интегрированные компании, в совокупности могут рассматриваться как сложившийся и успешно функционирующий кластер. Включение в его состав других направлений промышленности округа (лесная, горнодобывающая промышленность, производство электроэнергии и др.) позволит сформировать межотраслевой характер взаимодействия и функционирования участников кластера. Также предлагается включение в межотраслевой кластер на территории Ханты-Мансийского автономного округа финансово-кредитной, лизинговой, страховой, логистической и инновационно-информационной составляющих, которые позволят повысить эффективность деятельности всего кластера.

На наш взгляд, для оценки эффективности кластеров отчасти применима действующая методика оценки эффективности инвестиционного проекта.

В современных условиях при создании кластера реализуются процессы интеграции и кооперации экономических ресурсов его участников при преимущественном сохранении статуса юридических лиц организаций входящих в кластер. Характерной особенностью кластера является достаточно широкий спектр деятельности входящих в него хозяйствующих структур, что порождает трудности при учете и оценке результатов функционирования как кластера в целом, так и его участников в отдельности. В связи с этим, существующую методику оценки эффективности инвестиционных проектов в целом можно

использовать только в отношении отдельных участников кластера или групп участников, реализующих инвестиционные проекты независимо друг от друга, но в рамках кластера в направлении его развития.

Таким образом, создание кластерного образования не является инвестиционным проектом в традиционном понимании. Также не ставится проблема выбора альтернатив специализации кластера и они не сравниваются по вышеизложенной методике. Это организационно-правовой проект со специфическим финансово-хозяйственным механизмом. Поэтому для расчетов эффективности создания и функционирования кластерного образования, кроме общих принципов и методов оценки эффективности инвестиций, необходимы соответствующие методологические подходы, раскрывающие характерные особенности этих процессов.

Оценка эффективности создания и функционирования кластерного образования основывалась на обобщенных критериях, которые включают совокупность частных показателей, достаточно полно раскрывающих сущность выбранных критериев. На наш взгляд, перечень частных показателей имеет оптимальный размер, позволяющий всесторонне и в полном объеме показать сущность, важность и объективность избранного критерия. Каждый из показателей должен характеризоваться репрезентативностью, достоверностью и доступностью.

Таким образом, можно выделить и рекомендовать следующие критерии и совокупности показателей.

1. Производственная структура кластера:

- производство отдельных видов продукции (товаров, услуг) в стоимостном (без учета НДС и акцизов) или натуральном выражении;
- продукция, производимой в рамках кластера и идущая на экспорт в стоимостном или натуральном выражении по каждому отдельному виду товаров и услуг;
- производство отдельных видов продукции (товаров, услуг) в процентах от общего объема.

Эти показатели характеризуют объем производства кластера и степень его ориентации на выпуск прогрессивной, экспортноориентированной продукции мирового уровня.

2. Ресурсный потенциал кластера:

- природно-ресурсный потенциал (объем разведанных извлекаемых природных ресурсов в текущих ценах);
- среднесписочная численность работающих, чел.;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

3. Инвестиционная деятельность:

- оборотные средства, руб.;
- нематериальные активы (без интеллектуальных инвестиций), руб.;
- интеллектуальные инвестиции (вложения в подготовку кадров, «ноу-хау», НИОКР) и инновационный фонд (финансирование новейших научно-технических разработок и рискованных проектов), руб.;
- финансовые инвестиции, руб.

4. Экономические показатели кластера:

- балансовая прибыль (прирост, убыток), руб.;
- выручка от реализации продукции, руб.;
- рентабельность, %.

Приведенные выше показатели были использованы для оценки эффективности создания и функционирования минерально-сырьевого кластерного образования в Ханты-Мансийском округе - Югре как в целом, так и по отдельным направлениям деятельности групп фирм внутри кластера: промышленность, финансы и кредит, строительство, транспорт, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и др.

На наш взгляд, предложенная система показателей позволяет максимально точно и всесторонне оценить эффективность создания и функционирования кластерного образования в нефтегазовом регионе.

В результате исследования выявлено, что складывающийся на определенных территориях межотраслевой характер взаимодействия предприятий в совокупности следует рассматривать как межотраслевой кластер. Формирование

межотраслевых кластеров является необходимым условием обеспечения территориальной социально-экономической эффективности.

Литература

1. Арженовский И.В. Региональные сети и региональная экономическая политика: перспективы взаимодействия // Регионология. – 2003, №4, С. 53-59
2. Зайцев Б.Ф., Агурбаш Н.Г., Ковалева Н.Н. и др. Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп. Под ред. д.э.н. проф. Б.Ф. Зайцева – М.: «Экзамен», 2000 г. 160 с.
3. Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. - 2003, №3, С. 580-604 В.П. Орешина. - М.: Изд-во Соск. Ун-та, 1982, с. 192
4. Пилипенко И.В. Принципиальные различия в концепциях промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов // Вестник Московского университета. Серия 5, География. – 2004, №5, С. 3-9
5. Портер М. Конкуренция. - М.: Издательство "Вильямс", 2002. 496 с.
6. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993. 378 с.