

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ У КАБЕЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проаналізовані можливість використання кластеризації як шляху підвищення конкурентоспроможності підприємств кабельної промисловості та чинники впливу на створення інноваційного кластеру; представлені рекомендації щодо формування структури кластеру.

В сучасних реаліях виживання та успіх підприємства залежить від його здатності сприймати та створювати інновації, а рівень інноваційної активності вітчизняних кабельних підприємств залишається низьким, що пов'язано і з відсутністю умов для здійснення цього виду діяльності, і з низьким рівнем сприйняття новацій. Об'єднання ресурсів та інноваційних потенціалів, довгострокова взаємодія та співробітництво фірм у кластері набагато швидше і з більшою ймовірністю призводить до сумісної генерації ідей, при чому вартість розробок зменшується при збільшенні швидкості їх освоєння і реалізації. З огляду на це актуальною є розробка підходів до формування інноваційного кластеру у кабельній промисловості.

Незважаючи на значний внесок українських науковців (С.Соколенко, Д.Стеченко, Н.Волкової, Є.Безвушко М.Войнаренко, О.Длугопольського, О.Ляха, Л. Матросової, В.Чужикова, Є.Попова, О.Межа, В.Горохова, С. Гриценко) у розробку кластерної тематики, багато питань досі залишаються недостатньо висвітленими. Дослідження фокусуються на відображенні зарубіжної урядової практики сприяння створенню кластерів і невелика увага приділяється питанням адаптації існуючих кластерних концепцій до умов сучасної української економіки. Автори підкреслюють необхідність та перспективи розвитку кластерів в Україні, однак недостатньо уваги присвячено розробці обґрунтованих рекомендацій щодо формування кластерів у конкретних галузях.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо формування інноваційного кластеру в кабельній промисловості України.

Більшість українських виробників КПІ не можуть на рівних конкурувати з підприємствами-виробниками аналогічної продукції, як в Україні, так і за межами, внаслідок наступних причин:

- підприємства-конкуренти країн “далекого зарубіжжя” виграють в конкурентній боротьбі за рахунок використання у виробництві нових наукових технологій та налагоджених технологій постачання на ринок і продажу своєї продукції;
- підприємства-конкуренти інших країн значною мірою захищені митними і податковими обмеженнями при ввезенні української продукції;
- підприємства-конкуренти мають доступ до більш дешевих енергетичних і сировинних ресурсів.

За прогнозами, ситуація буде загострюватися, що, зокрема, пов'язано з старінням активів і технологій, дефіцитом управлінських знань. Необхідно створити конкурентоздатну продукцію, скоротити терміни підготовки виробництва цієї продукції та комерціалізації продукції, вирішити питання інвестиційного забезпечення модернізації та кадрового забезпечення роботи в нових умовах.

На нашу думку, існує можливість формування інноваційного кластеру в кабельній промисловості,

який би об'єднав підприємства-виробників КПП, постачальників, оптові компанії, освітні та фінансові установи тощо. Під інноваційним кластером ми розуміємо добровільне об'єднання фірм та організацій на основі загальних цінностей, концентрації ресурсів та зусиль на досягнення спільних цілей, учасники якого пов'язані мережею відносин в рамках інноваційного процесу.

Опитування керівників на заводах-виробниках дозволило підсумувати основні проблеми створення кластеру, які одночасно частково можна ідентифікувати як його цілі (рис.1).



Рис.1. Рушійні сили та перепони створенню кластеру

Відсутність державної кластерної політики, фінансової підтримки, фахівців з кластерного управління стримують формування. Громадська підтримка, розмір ринку, потужна наукова база, технологічні особливості, в принципі, створюють сприятливе середовище для кластеризації. Крім того, ситуація на вітчизняному та закордонному ринках змушує виробників задуматися про удосконалення та розробку нових видів продукції, а відповідно про шляхи досягнення поставлених цілей, одним з яких може бути інтеграція зусиль.

Важливим для довготривалого існування кластеру є спосіб організації взаємовигідного співробітництва, і в той же час стимулювання конкуренції. Ситуація, що склалася на вітчизняному кабельному ринку, може стати підґрунтям для розвитку співпраці, яка не виключає жорсткої конкурентної боротьби. Кабельні підприємства, продукція яких присутня на ринку, можуть значно різнитися за розмірами, відповідно, за можливостями та клієнтами і конкурентами. Конкурентні відносини в галузі пов'язані перш за все з збутом силових кабелів низької і середньої напруги з різними видами ізоляції і самонесучих ізольованих проводів. У сегменті більш специфічної продукції – нафтозанурювальні, шахтні, судові кабелі – конкуренція не така жорстка, однак саме ці сегменти є найбільш перспективними.

Основою для співпраці є використання єдиної мережі збуту, зав'язаність на одних і тих же оптових компаніях. Продукцію компаній-конкурентів реалізують сім-дев'ять великих трейдерів, які охоплюють усю територію України. Також співробітництво стимулює спільна сировина база. Встановленню контактів сприяє і те, що більшість виробників КПП об'єднанні у асоціацію “Укрелектрокабель”.

При всій очевидності вигод, створення кластеру може бути утруднене з багатьох причин. Серед них і відношення до партнера як до конкурента; недовіра іншій організації і, як наслідок, недостатній обмін інформацією; різні цілі, пріоритети діяльності; відмінності в способах управління; різний рівень професійної підготовки персоналу; географічне розпорощення, різні організаційні культури і ін.

Співпраця у кластері базується на формальних та неформальних відносинах. На основі дослідження кластерів в Європі [1] робимо висновок, що найбільш поширеним типом операцій в кластерах з наукоємних секторів є довгострокові відносини, при яких фірми зазвичай неодноразово вступають у

взаємодію між собою. Інший поширений тип — тимчасові коаліції, в які фірми об'єднуються ради здійснення одного проекту. Форми співпраці відрізняються залежно від етапу інноваційного проекту (рис.2).

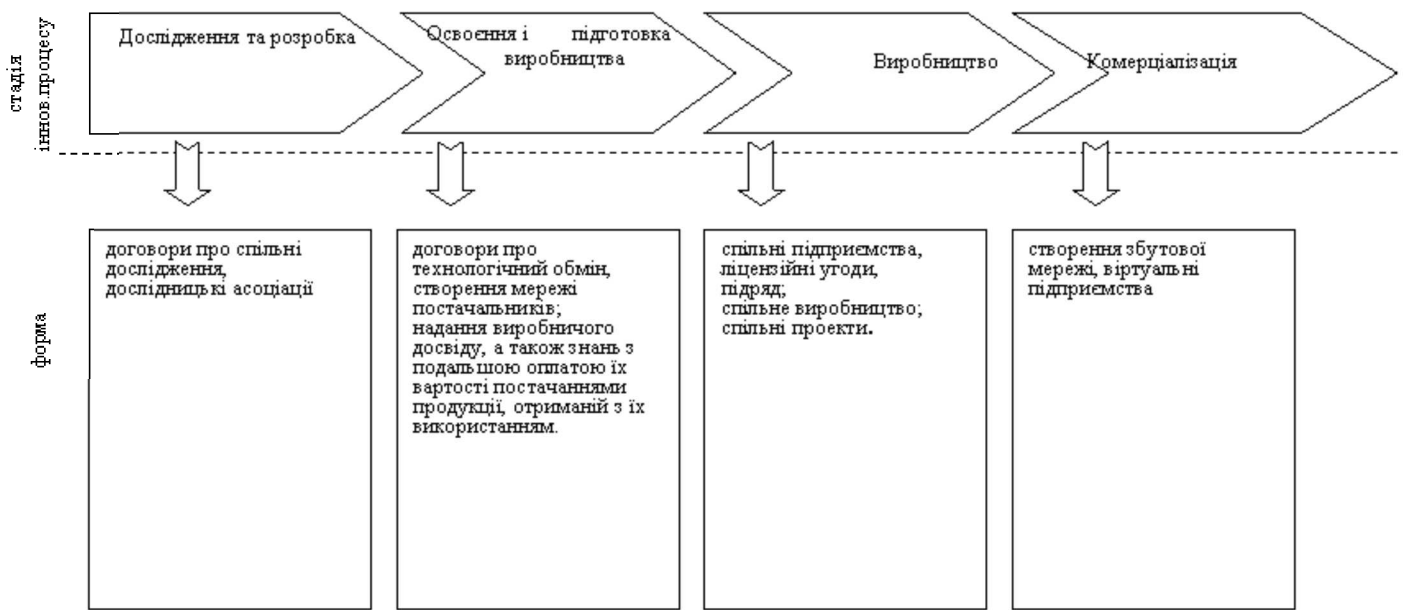


Рис.2. Відповідність форми об'єднання стадії інноваційного процесу

Правовою основою відносин у кластері є статут асоціації, контракти купівлі-продажу, договори щодо спільних проектів. Також взаємодія може передбачати і неформальні домовленості між учасниками (табл.1).

Таблиця 1

Форми відносин

	ворожі	неформальне співробітництво	контрактні	формальні союзи	міноритарні інвестиції	спільне підприємство
частота взаємодії	на відстанні	від випадку до випадку				
обмін інформацією	обмежений		частий			постійний
вимоги до корпоративної культури	різна		наближена			спільна
оформлення відносин	-	неформальні угоди	середньострокові контакти	довгострокові контакти		

В рамках розвинутого галузевого кластера можливі різні форми, в числі яких утворення компактних тимчасових колективів для реалізації чітко сформульованого завдання або опрацювання деякої ідеї, необхідної, наприклад, для підвищення конкурентоспроможності крупного підприємства (інтрапренерство); створення і моніторинг роботи спеціалізованої малої фірми для вирішення завдань інноваційного характеру (інкубаторство); формування різного роду структур сателітів, що зберігають зв'язки з крупними компаніями, а також мережі малих підприємств, що працюють за схемою франчайзингу.

Для досягнення глобальної мети функціонування кластеру, всі його елементи повинні працювати як єдиний злагоджений механізм. Повна взаємна реалізація економічних інтересів на практиці навряд чи можлива. Для подолання традиційного погляду на інші організації, як на конкурентів необхідно змінити ділову культуру і замінити конфліктний підхід до вирішення питань на підхід, заснований на

співпраці. Таким чином, повинно діяти правило: організації, що діють в одній системі повинні конкурувати не один з одним, а з організаціями, що діють в інших ланцюгах постачань.

Для забезпечення ефективної взаємодії учасників доцільно створити спеціальний підрозділ, основною функцією якого буде диспетчеризація і контроль процесів у кластері.

Інноваційні процеси у кластері в значній мірі визначаються впливом дійових осіб, які координують діяльність у кластері. Це, як правило, фірми-лідери та організації (консорціуми фірм, торгові асоціації, інститути), функція яких - метаменеджмент у кластері. Вони структурують міжфірмову мережу та здійснюють специфічну діяльність для управління інноваційним процесом. Ці фірми відслідковують ринкову інформацію та визначають способи розвитку та поширення технічного та ринкового знання в кластері. "Метаменеджери" забезпечують малі та середні фірми консультаційними послугами (профпідготовка, сертифікація, фінплан, розробкою нового виробництва та продукції). До того ж вони координують і виробничі, і комерційні операції фірми, активуючи та управляючи процесом міжфірмової кооперації всередині та за межами кластеру [2].

Як показує практика, ті кластери, де крупні компанії через свої можливості прагнуть домінувати, нав'язуючи свої підходи, опиняються в програшному положенні в порівнянні з збалансованими кластерами. Саме тому у якості кластерного центру ми пропонуємо асоціацію "Укрелектрокабель", яка об'єднує 17 провідних виробників кабельно-провідникової продукції в Україні, збутові фірми, хімічні компанії. Асоціація створена і діє на основі добровільності, рівноправ'я її учасників та самоврядування. На теперішній час основними напрямками діяльності асоціації "Укрелектрокабель" є представництво інтересів учасників у Мінекономіки, Мінпромполітики, Держстандарті; сертифікація КПП; робота з МНС, Інститутом пожежної безпеки; розробка стандартів; участь в організації спеціалізованих виставок.

Саме вона, не володіючи виробничими потужностями, бере на себе організаційне і інформаційне забезпечення здійснення проекту кластеризації. Структура управління асоціацією має включати представників підприємств, що беруть участь в кластері.

Звичайно, Асоціація "Укрелектрокабель" має бути видозмінена з врахуванням нових функцій (табл.2).

Таблиця 2

Основні функції асоціації "Укрелектрокабель" як ядра кластеру

Назва групи	Функції
1	2
Аналітичні	<ul style="list-style-type: none"> аналіз інформації про навколишнє середовище (макросередовище); аналіз потреб ринку праці; аналіз запитів споживачів;
Організаційні	<ul style="list-style-type: none"> організація мережевої взаємодії, координація діяльності учасників кластеру; організація обміну ресурсами; забезпечення рівного доступу до ресурсів для різних категорій учасників; аналізувати можливості учасників і на основі цього визначити потенційні контакти, проекти, форми взаємодії; приймати участь в укладанні контрактів, фіксації умов, контролі і організації реалізації договорів; встановлення взаємодії з центральними і місцевими державними органами; розширення міжгалузевої співпраці;
Інформаційні	<ul style="list-style-type: none"> організація єдиної системи інформаційного забезпечення учасників кластера; організація рекламної діяльності;
Прогностичні	<ul style="list-style-type: none"> створення стратегії розвитку;

- прогнозування попиту споживачів;
- прогнозування напрямів розвитку.

Асоціація вже має створену команду. Однак ускладнена система взаємозв'язків у кластері вимагає від менеджера не набору кваліфікацій для виконання стандартних робіт, а вимагають здатності системно мислити, ухвалювати рішення в динамічно змінній ситуації, прораховувати можливі наслідки ухвалених рішень, здібності не стільки відтворювати академічні знання, скільки створювати нові знання за рахунок мислення, встановлювати зв'язки за рахунок комунікативних навиків, підприємницьких здібностей. Тобто постає проблема підбору персоналу здатного працювати в нових умовах.

Одне з основних завдань центру кластеру – створити умови для формування соціального капіталу як специфічного ресурсу. Тому у кластері повинні проводитися заходи, які підтримують неформальні контакти (ярмарки, конференції, семінари, соціальні заходи), стимулюватися наукова взаємодія та професійна ротация. Також серед інших факторів, які визначають створення “соціального клею”: спільний кодекс поведінки, товарні знаки, знаки якості, певні комунікаційні ритуали, спільна культура та атмосфера, спільна філософія, які полегшує активне та довірче співробітництво.

Забезпечувальну підсистему економічних відносин у кластері створюють ресурси та програма діяльності асоціації як центру кластеру.

Інноваційний кластер має включати *інфраструктуру*:

- освітні установи, що забезпечують підготовку компетентного персоналу всіх рівнів (менеджерів і фахівців всіх рівнів, робочих кадрів) та перепідготовку; особлива увага – постійна підготовка професіоналів в області управління інноваціями;
- підприємства, що забезпечують просування продукції на зовнішні і внутрішні ринки;
- науково-дослідні організації і малі інноваційні підприємства для створення зразків нової техніки і технологій, прогнозування конкурентоспроможності виробів на внутрішніх і зовнішніх ринках, розробки технології їх виготовлення, підготовки дослідних зразків продукції;
- сервісні і консалтингові підприємства для забезпечення інформаційними системами і технологіями, технологічним оснащенням і системами управління;
- торгові мережі для реалізації продукції;
- фінансове забезпечення - за рахунок банківських кредитів, або венчурного фінансування, або створення і використання ресурсів власного інноваційного фонду;
- нормативно-правове забезпечення – включаючи документи, які регламентують діяльність у кластері (рис.3).

В рамках кластеру асоціація може виступати в ролі координатора відносин між учасниками, а можлива і ситуація прямих контактів. Фактично основою кластеру є не формальний центр – асоціація, а інфраструктура, потоки ресурсів і знання та трансакції, кожен з учасників в тому або іншому проекті в більшій або меншій ступені задіяний у відносини з цією основою.

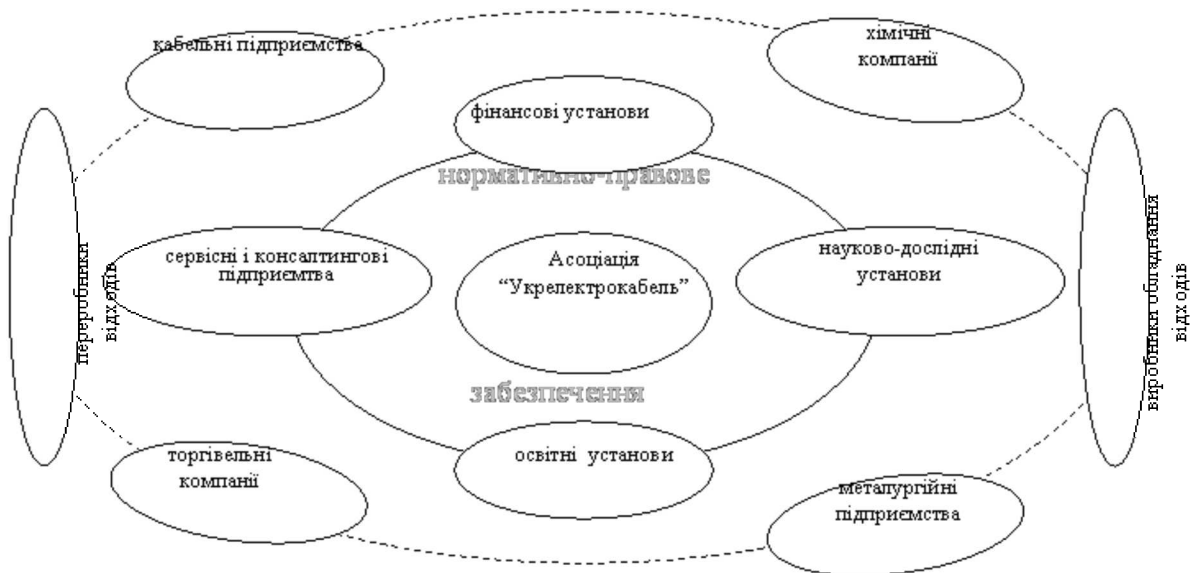


Рис.3. Асоціація як координатор відносин між учасниками

На основі виявлених потенційних труднощів створення кластеру, зроблено висновок, що при формуванні кластеру має бути приділена увага створенню соціальної мережі кластеру. Для забезпечення ефективної взаємодії учасників запропоновано створити спеціальний підрозділ, основною функцією якого буде диспетчеризація і контроль процесів у кластері. Визначені складові елементи інфраструктури інноваційного кластеру у кабельній промисловості та у якості центру кластеру розглянута існуюча асоціація «Укрелектрокабель», окреслені її функції та необхідні зміни.

Список літератури

1. Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs [Electronic Resource] – Mode of access: <http://europa.eu.int/comm/enterprise> – Last access: 20-12-2008. – Title from the screen.
2. Steiny. C., Schiele. H. When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation [Текст]/ Research Policy. - 2002, № 31. – p. 849-858.
3. Стафеева Н.Е. Формирование стратегии интеграции предприятий авиационной промышленности [Текст]: Автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.05/ ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова». - Москва, 2007. - 25 с.