



УДК 69.05.009.12

**О.С. Федоренко** – ассистент

**Казанский государственный архитектурно-строительный университет (КазГАСУ)**

## **РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

### **АННОТАЦИЯ**

Прибыльность строительных компаний обуславливается предпочтениями инвестора, который руководствуется общей инвестиционной привлекательностью региона и конкурентоспособностью компании. Кластерный подход помогает повысить конкурентоспособность отраслей и регионов. Эффективность кластеров достигается за счет синергетического эффекта и, как следствие этого, роста инвестиций в инновационное развитие производств и формирования новых компаний, усиления экспортного потенциала, повышения занятости населения и качества продукции.

**O.S. Fedorenko** – assistant

**Kazan State University of Architecture and Engineering (KSUAE)**

## **ROLE OF CLUSTERS IN INCREASING OF COMPETITIVE ABILITY OF BUILDING BRANCH**

### **ABSTRACT**

The profitableness of building and construction companies is based mainly on the preferences of an investor, who is guided by the general investment attractiveness of a region and by the competitive ability of the company. Cluster approach helps to increase the competitive ability of branches and regions. The effectiveness of clusters is achieved by the synergetic effect, followed by the increase of investments in the innovating development of industry, and by the formation of new companies, strengthening of export potential, increase of employment and quality of production.

В строительной отрасли заинтересованность заказчиков в целом определяется конкурентоспособностью местных строительных фирм. Кроме того, вся политика определяется инвестором, который руководствуется общей инвестиционной привлекательностью региона. Соответственно рост объемов реализации и прибыльности строительных компаний может быть обусловлен повышением их конкурентоспособности и общим ростом инвестиционной привлекательности региона, а соответственно и конкурентоспособности региона.

Конкурентоспособность региона определяется как наличием конкурентоспособных отраслей или сегментов отрасли, так и способностью региональных органов власти создать условия региональным предприятиям для достижения и удержания конкурентного преимущества.

Под конкурентоспособностью строительных организаций следует понимать эффективность управления своими конкурентными преимуществами для достижения наилучших результатов в борьбе за ограниченные ресурсы и за предпочтения потребителей по сравнению со своими конкурентами. Это может достигаться за счет увеличения производительности, которая зависит от качества и

свойств продукции, а также от эффективности управления производством. В настоящее время существенное влияние на конкурентоспособность субъекта хозяйствования оказывают тесные связи с покупателями, поставщиками и с институтами, которые воздействуют не только на эффективность, но и на скорость совершенствования и обновления. Таким образом, местоположение субъекта хозяйствования определяет конкурентное преимущество посредством своего влияния на производительность.

С местоположением субъекта хозяйствования, влияющим на рост производительности, тесно связано понятие «национальное конкурентное преимущество». М. Портером была разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб». Он смоделировал влияние географического расположения компаний на конкурентную борьбу с использованием четырех взаимосвязанных сил, представленных графически в виде ромба. Одну из граней представляют кластеры, но лучше всего рассматривать их как проявление взаимодействия всех четырех граней. Рассмотрим эти составляющие:

- условия для факторов – это позиция страны в факторах производства, таких как наличие



квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;

- состояние спроса – характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг;
- родственные и поддерживающие отрасли – наличие или отсутствие в данной стране отраслей поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне;
- устойчивая стратегия, структура и соперничество.

Существующие в стране условия для создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции.

Эти факторы формируют национальную среду, в которой компании конкурируют между собой, а также с иностранными конкурентами. Но конкуренция между этими компаниями не протекает изолированно от местной среды. В этой связи становится необходимым добавить две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране. Это случайные события (руководство фирм их контролировать не может) и государственная политика по созданию местных условий. Успех фирм во многом зависит от положения дел в стране и регионе. Поэтому можно утверждать, что многие конкурентные преимущества компаний зависят от местных условий. В условиях глобализации эти местные условия используются не только национальными хозяйствующими субъектами, но и иностранными.

Требует уточнения то, что страна не может достигнуть успеха во всех отраслях сразу. Внутренние условия каждой страны складываются по-разному в зависимости от национальных ценностей, культуры, структуры экономики, существующих организаций и исторического развития. «Соответственно некоторые страны достигают успеха в определенных отраслях, поскольку их внутренние условия оказываются наиболее благоприятными, динамичными и перспективными» [4]. Проанализировав более ста отраслей в десяти странах, М. Портер утверждает, что «наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны» [4].

Поэтому необходимым является выявление отраслей, в которых определенные виды деятельности или конкретные проекты будут обеспечивать развитие социально-экономической системы региона. Именно рост производительности в таких отраслях позволит увеличить конкурентоспособность региона. Подобные группы географически локализованных участников получили название “кластер”. Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью

организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [4]. Масштабы кластера могут варьироваться от территории как одного, так и нескольких субъектов страны.

Кластер как идея конкурентоспособности получила развитие в последнее десятилетие во многих странах мира. Опыт Италии, Финляндии, США и других стран показывает, что именно кластерная политика выводит эти страны на первые позиции по уровням международной конкурентоспособности. Эффективность кластеров достигается за счет синергетического эффекта и, как следствие этого, роста инвестиций в инновационное развитие производств и формирования новых компаний, усиления экспортного потенциала, повышения занятости населения и качества продукции, развития новых технологий, усиления конкурентоспособности и производительности членов кластеров, развития тесных связей между наукой и производством, развития инфраструктуры, повышения образовательного уровня сотрудников.

Эффективность кластерной политики зависит от степени вовлеченности в процессы кластеризации самих непосредственных субъектов реализации интересов конкурентного развития соответствующих кластеров и регионов [2].

- Субъекты реализации кластерной политики:
- федеральные органы государственной власти;
  - органы государственной власти региона;
  - муниципальные (местные) органы власти;
  - научно-исследовательские и образовательные (вузы) организации и научные центры;
  - общефедеральные и региональные корпорации;
  - группы малых и средних предприятий, составляющих основу территориальных кластеров.

Рост конкурентоспособности территориальных кластеров означает абсолютный и относительный рост доходов основных их участников и последующее поддержание стабильно высокого уровня этих доходов, а также обеспечение роста благосостояния населения соответствующих муниципальных образований и республики в целом [2].

Государство, как в лице федерального правительства, так и в лице региональных и муниципальных органов власти, может влиять на развитие кластеров за счет следующих факторов:

- поддержка развития квалифицированных трудовых ресурсов;
- увеличение инвестиций в высокотехнологическую инфраструктуру;
- закупка продукции кластера;
- осуществление маркетинговых действий для продвижения продукции кластера;
- инициирование участия в различных региональных программах развития.

Важным аспектом является то, что развивать



необходимо все кластеры, поскольку все они могут оказаться перспективными для повышения конкурентоспособности. Очевидно, что не все кластеры будут успешными, но это определит рынок, а не решения правительства. На раннем этапе, считает Портер, главная задача правительства - улучшение инфраструктуры и устранение неблагоприятных условий, затем его роль должна концентрироваться на устранении ограничений к развитию инноваций [1].

Для субъектов экономических отношений кластерный подход дает ряд преимуществ [3]:

- для региональной власти: развитие кластерной системы приводит к увеличению количества налогоплательщиков и налогооблагаемой базы (центры управления бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес, кроме вертикальных корпораций), появлению удобного инструмента для взаимодействия с бизнесом, снижению зависимости от отдельных бизнес-групп, появлению основания для диверсификации экономического развития территории.

- для бизнеса: улучшение кадровой инфраструктуры; появление инфраструктуры для исследований и разработок; снижение издержек; появление возможностей для более успешного выхода на межрегиональные и международные рынки.

Ключевым моментом образования кластера является рыночный механизм «выгодности» более тесного взаимодействия организаций, расположенных на одной территории. Указанная закономерность объясняется снижением ряда издержек и возникновением положительных обратных связей, обеспечивающих интенсивное развитие всех организаций, связанных отношениями в рамках кластера [5].

Выделение нескольких предприятий строительной сферы в кластерную систему позволяет повысить эффективность их деятельности за счет рационального развития производственно-экономических процессов, использования основных ресурсов производства (трудовых, материальных, технических и т.д.), функционирования предприятий различных форм собственности и назначения.

С учетом отраслевой специфики строительный кластер относится к дискретным кластерам, которые включают в себя предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов. Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний - поставщиков, развивающихся вокруг сборочных предприятий и строительных организаций.

Основными категориями участников строительного кластера являются:

- строительные предприятия (организации), специализирующиеся на профильных видах деятельности;

- предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;

- организации рыночной инфраструктуры (кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);

- научно-исследовательские и образовательные организации;

- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;

- организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры технологий, центры развития дизайна, центры поддержки субподряда; центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития, привлечения инвестиций, агентства по поддержке экспорта товаров, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства и др.

Кластерный подход для строительных организаций является одной из «точек роста» региональной экономики, которая инициирует развитие сопряженных отраслей и ведет к возникновению синергетического эффекта.

### Литература

1. Аузан В., Гурова Т. От Госплана до наших дней. – Интернет-ресурс: журнал "Эксперт". <http://www.opec.ru/library/article.asp?cno=19&dno=511>.
2. Концепция программы «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2015 года и на период до 2030 года». <http://www.mert.tatar.ru/rus/info.php?id=21425&page=1&pubid=6216>.
3. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие. – М.: Бизнес-пресса, 2003. – С. 244
4. Портер М. Конкуренция. – Издательский дом «Вильямс», 2006. – 602 с.
5. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. <http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShowDocumID17.html>.