

УДК 338.45:68(476.5)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ХОЛДИНГА

*Яшева Г.А., д.э.н., доц., Вайлунова Ю.Г., асп., асс.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: текстильное производство, эффективность, интеграция, интеграционные структуры, холдинг, «мягкий» холдинг.

В статье обоснована актуальность развития интеграции в текстильном производстве в форме создания холдинга. Дана оценка состояния, определены особенности текстильного и швейного производства. Обозначены направления анализа предпосылок создания холдинга в Витебском регионе. Предложена модель создания «мягкого» текстильного холдинга в Витебском регионе.

Приоритетами развития промышленного комплекса в Республике Беларусь, согласно Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года (Постановление Совета Министров Республики Беларусь 05.07.2012 № 622), определены: совершенствование организационных форм в промышленности путем исключения непрофильных активов, преобразования и оптимизации крупных объединений промышленных организаций в хозяйственные общества кластерного типа (холдинги, совместные предприятия, другие производственные и научно-производственные объединения) [4]. В соответствии со Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2015 года предусмотрено создать кластер по производству льнопродукции [7].

Таким образом, реализация промышленной политики и развитие интеграционных процессов на предприятиях в Республике Беларусь нашли отражение в создании холдинговых структур. Однако, как отметил первый заместитель Министра экономики Республики Беларусь Заборовский А. М., отсутствие экономического механизма эффективной работы холдингов – главная причина того, что холдинги пока не заработали в полную силу [1, с. 5]. Это и обуславливает актуальность темы исследования.

Особенно актуальна эта тема для предприятий текстильного и швейного производства, которые теряют свою конкурентоспособность и эффективность на внутреннем и внешнем рынках.

Витебский облисполком в 2011 г. подготовил предложения по созданию холдинга по льнопереработке и внес их на рассмотрение в Правительство Республики Беларусь. Планируется создание льняного холдинга «Витебский лен» (подпрограмма из программы «Региональная программа инновационного и инвестиционного развития Витебской области на 2011-2015 гг.»). В состав холдинга Витебский облисполком предлагает включить следующих участников: РУПТП Оршанский льнокомбинат (управляющее предприятие), льнозаводы и льносеющие хозяйства Республики, НИИ льна при Национальной академии наук, швейные предприятия «Знамя индустриализации» (Витебск) и «Світанак» (Орша).

Как видно, на государственном уровне планируется создание «жесткого» холдинга льна в Витебском регионе. Исследование зарубежной практики создания интеграционных структур показало, что более эффективными являются гибкие структуры – кластеры, «мягкие» холдинги (Х. Шмиц [11, с. 23], Т. Роланд и П. Хертхог [10, с. 19], С.И. Соколенко [5, с. 108], М. Портер [3, с. 243], М. Бест [9, с. 15] и другие).

Проведенное исследование позволило выявить различия в этих структурах (таблица 1).

Таблица 1 – Отличительные характеристики форм интеграционных структур

Кластер	«Жесткий» холдинг	«Мягкий» холдинг
Правовой статус		
нет	определен законодательством (нужна регистрация)	определен законодательством (нужна регистрация)
Создание		
по инициативе участников кластера, по их согласованному решению	по решению одной управляющей компании/собственника имущества участников холдинга (далее – собственника) или государственного органа – для государственных предприятий	по согласованному решению
Наличие связей		
преобладание горизонтальных связей между участниками, их независимость друг от друга	основан на вертикальных связях между участниками и управляющей компанией холдинга (собственника)	основан на вертикальных и горизонтальных связях, неформальных связях и доверии
Направление формирования конкурентоспособности		
повышение конкурентоспособности продукции по цене за счет снижения затрат (транзакционных, логистических, на содержание аппарата управления) и скидок посредникам благодаря вертикальной и горизонтальной интеграции.	повышение конкурентоспособности продукции по цене за счет снижения затрат (транзакционных, логистических, на содержание аппарата управления) и скидок посредникам благодаря вертикальной интеграции	повышение конкурентоспособности продукции по цене за счет снижения затрат (транзакционных, логистических, на содержание аппарата управления) и скидок посредникам благодаря вертикальной и горизонтальной интеграции
Управление и координация		
создание коллегиального координационного органа кластера его участниками независимость от координирующей структуры	изначальное существование управляющей компании холдинга или собственника управляющая компания (собственник) влияет на принимаемые участниками холдинга решения	создание координационного совета и рабочих групп по формированию сетевого взаимодействия
Самостоятельность и динамичность		
простота выхода из кластера	сложность выхода дочерней компании из холдинга	простота выхода из «мягкого» холдинга
Уровень развития неформальных связей		
развитые неформальные связи и доверие	слабые неформальные связи между субъектами	развитые неформальные связи и доверие
Создание цепей ценностей		
устойчивые цепи ценностей, формирующие конкурентные преимущества за счет реализация совместных программ: в области маркетинга, научных исследований, цепочки поставок со стейкхолдерами по вертикали и горизонтали	трудности в объединении предприятий разной подчиненности и формы собственности	объединение предприятий по технологической цепи и формирование сетевого взаимодействия с субъектами рынка
Условие территориальной концентрации		
обязательно	не имеет значения	для холдинга обязательно, для сетевого взаимодействия не имеет значение
Юридические лица различной ведомственной принадлежности и профиля деятельности		
допускается	исключено	исключено

Источник: на основе [2].

Проведенное сравнение позволяет сделать вывод, что наиболее гибкими интеграционными структурами являются кластеры и «мягкие» холдинги. Преимущества кластеров и «мягких» холдингов состоят в следующем: снижение транзакционных издержек благодаря неформальным связям; активизация научных исследований и производство конкурентоспособной продукции благодаря совместным с субъектами мягкого холдинга программам научных исследований и разработок; увеличение экспорта благодаря совместным маркетинговым программам; увеличение продаж, ускорение оборота благодаря созданию цепочек поставок; повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности в целом благодаря синергетическому эффекту.

С учетом полученных результатов исследования предлагается в Витебском регионе создать не «жесткий», а «мягкий» холдинг «Витебский лён». Для этого разработана модель, включающая этапы: аналитический (анализ предпосылок создания холдинга в текстильном производстве), организационный (идентификация субъектов холдинга), институциональный (разработка механизмов сетевого взаимодействия).

На первом этапе проведем анализ предпосылок создания холдинга в Витебском регионе за период 2011-2014 гг. по следующим направлениям.

1 Анализ состояния текстильного и швейного производства, который выявил следующие негативные тенденции: увеличения доли убыточных предприятий на 4,8 п.п. в 2014 г.; снижение прибыли от реализации продукции предприятий текстильного и швейного производства на 33,8% в 2014 г. (рисунок 1).

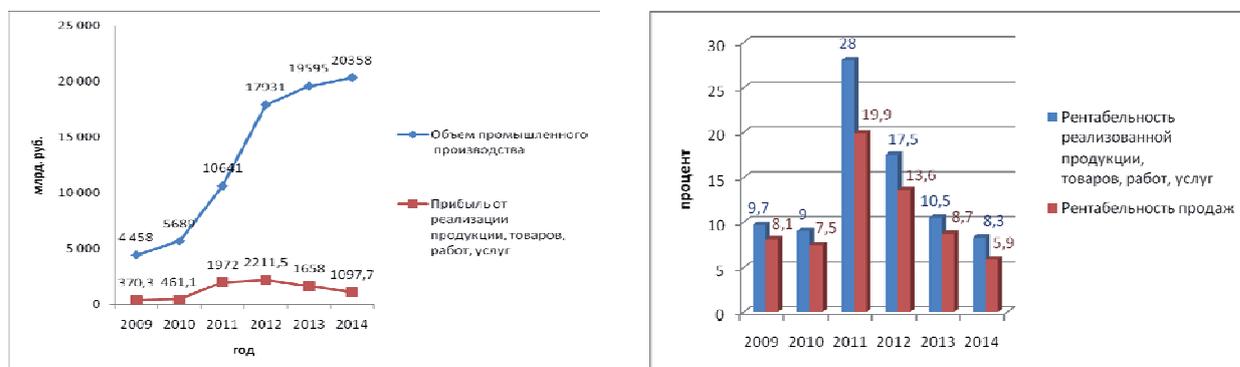


Рисунок 1 – Показатели деятельности предприятий текстильного и швейного производства в Республике Беларусь

Источник: на основе данных [6, с. 128].

2 Оценка конкурентоспособности предприятий свидетельствует о низком уровне. Так, конкурентоспособность льнозаводов составила 42,82% из 100% максимальных, РУПТП «Оршанский льнокомбинат» – 70,74% из 100%, швейных предприятий Витебского региона – 64,28% из 100%.

3 Оценка уровня и качества интеграционных связей, проводилась на основе анкетирования. Результаты оценки показали слабый уровень развития интеграционного взаимодействия по горизонтали (2,3 баллов из 5), средний уровень взаимодействия по вертикали (3,15 баллов из 5 возможных).

4 Расчет коэффициентов локализации и специализации, показал, что по текстильному и швейному производству рассчитанные коэффициенты имеют тенденцию к росту, значит, возможно создание интеграционной структуры.

5 Расчет коэффициента силы связей проводился по формуле:

$$K_{mc} = \frac{ОП_{стр.}}{ОП_0} \quad (1)$$

где $K_{тс}$ – коэффициент силы связи; $ОП_{стр.}$ – объем производства поставщика для «ядра» интеграционной структуры, в натуральном или стоимостном выражении; $ОП_0$ – общий объем производства поставщика, в натуральном или стоимостном выражении.

Коэффициент силы связи может изменяться от 0 до 1. Чем ближе к единице, тем субъект более склонен к интеграции [8, с. 96]. По результатам расчета в холдинг могут войти следующие предприятия с наибольшими значениями коэффициента: льнозаводы Витебского региона, РУПТП «Оршанский льнокомбинат», ОАО «Витебскобллен».

Таким образом, все предпосылки создания «мягкого» холдинга «Витебский лён» существуют. Проведенный анализ позволил идентифицировать следующую структуру «мягкого» текстильного холдинга «Витебский лён» (рисунок 2).

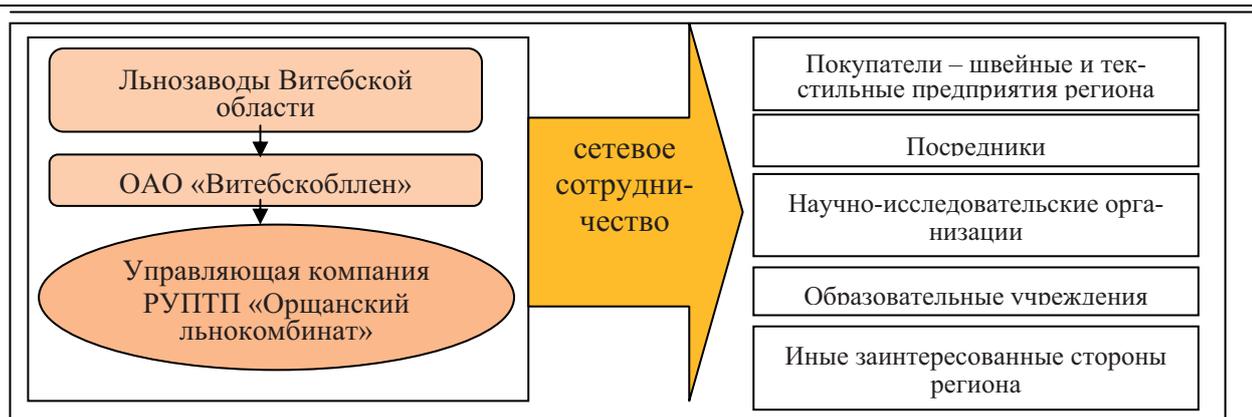


Рисунок 2 – Структура «мягкого» текстильного холдинга «Витебский лен»

Источник: составлено автором.

Таким образом, создание «мягкого» текстильного холдинга «Витебский лен» повысит конкурентоспособность и эффективность предприятий, региона и страны в целом. Для обеспечения этих преимуществ необходимо разработать и реализовать институциональный механизм развития сетевого сотрудничества.

Список использованных источников

1. Заборовский, А. М., Развитие рыночной институциональной среды для устойчивого экономического роста в Республике Беларусь / А. М. Заборовский // Банковский вестник, 2014. – С. 3–8.
2. Крупский, Д. М. Об условиях и возможностях формирования и развития промышленных кластеров в Республике Беларусь / Д. М. Крупский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economy.gov.by/nfiles/001146_914457_Klaster.pptx. – Дата доступа: 30.08.2015.
3. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
4. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 30.08.2015.
5. Соколенко, С. И. Подъем национальной конкурентоспособности на основе кластерной модели / С. И. Соколенко // Regional forum “Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring”, 26 and 27 november 2003, Moscow, Russian Federation. Topic 6 : Regional dimension of industrial restructuring. Part 5. – М.: Press, 2003. – С. 104– 118.
6. Статистический сборник. Промышленность Республики Беларусь 2015 / редкол.: И.В.Медведева, И.С. Кангро, Ж.Н. Василевская, Е.И. Кухаревич, О.А. Довнар, Е.М. Палковская, А.И. Боричевский, А.С.Снетков. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 268 с.
7. Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 30.08.2015.
8. Яшева, Г. А. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий / Г.А. Яшева. – Витебск: Витебский гос. техн. ун-т, 2007. – 301 с.
9. Best, M. H. Cluster Dynamics in Theory and Practice: Singapore / Michael H. Best // Johor and Penang Electronics [Electronic resource]. – 2003. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Date of access: 27.08.2015.
10. Roelandt, T. J. A. 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. [Electronic resource]. – 1998. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Date of access: 27.08.2015.
11. Schmitz, H. The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico / H. Schmitz. // Review of experiences and research agenda. – Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1997. – IDS Working Paper No. 59. – 143 p.