

Становище от Мирослав Райков Спасов на тема
„Конкурентоспособност чрез развитие на клъстерите“

Една от възможностите за повишаване на конкурентоспособността на българските предприемачи е развитието на клъстери, състоящи се от реални взаимосвързани участници в производствените, търговските и социалните процеси.

В България клъстери могат да се развият добре в сектори, като информационните технологии, агросектора, текстилната промишленост, електроника и електротехника и др.

За да станат българските дружества конкурентни на европейските и световните пазари, първо трябва да анализират своите предимства пред конкурентите, като например природни дадености на региона, в който са ситуирани и традициите в производството на различни стоки.

Според мен, тайната на успешното организиране на клъстер и повишаването на конкурентоспособността на участниците в него е във включването на университети, научно изследователски центрове, лаборатории и различни поделения на БАН, чрез които да се осъществява развойна дейност и да се развиват иновации. Усилията трябва да бъдат насочени именно към иновациите, а моторът за тяхното генериране идва от университетите и ако държавата ще насърчава кооперирането на дружествата трябва да се работи към законодателни промени, не за желателното участие на научни центрове и университети, а за задължителното такова. Освен това с участието на висшите учебни заведения в клъстера се изграждат стабилни връзки и комуникации между образованието и бизнеса. Студентите стават по-информирани за изискванията на бизнеса и могат да вземат правилни решения за по-тясната си специализация. По този начин образователната система няма да подготвя огромна маса висшисти, които никога не започват работа по направлението си, защото просто няма пазар на труда за тях. Косвените предимства са запазване на младите хора в България и повишаване на икономическия стандарт в региона на клъстера.

Трябва да се отбележи, че развитието на един клъстер не води автоматично до повишаване на конкурентоспособността на участниците в него. За да се развие едно успешно сътрудничество между участниците в клъстера е необходимо да се изследват специфичните особености и потенциал на българските райони и сектори, трябва да се търсят специфични специализирани ниши. Не можем да се конкурираме в сектори,

където са се настанили транснационални гиганти, притежаващи голяма икономическа мощ.

Един от секторите, който има потенциал за развитие на клъстер, е аграрният. Зеленчукопроизводството и овощарството са традиционни подотрасли на растениевъдството в България и тази дефиниция се основава на благоприятните климатични и природни дадености у нас, както и на производствения опит на хората в миналото. Последните години обаче, а и по време на почти целия преход, дори в прекрасни за земеделието години, ядем вносни плодове и зеленчуци. Това се дължи на слабата конкурентност на родното производство в сравнение с това на едни от най-големите производители на плодове и зеленчуци в цяла Европа – Гърция и Турция. Над 80 % от продукцията на Турция е предназначена за европейския пазар. Дълги години в сектора за плодовете и зеленчуците в България не са извършвани значими инвестиции. Няма как да отговорим на пазарни изисквания и да постигнем ниска себестойност на продукцията, без да отговаряме на пазарните условия. А те се свеждат до големи сдружения на производители, които да инвестират в постигането на ниска себестойност на продукцията си. Ползите от „кльстеризацията“ на земеделските производители по региони ще се изразява в : повишаване на квалификацията на работната ръка, повишени инвестиции и въвеждане на иновации, които да доведат до по – ниска себестойност на продукцията и до висока добавена стойност. Успешен клъстер в агросектора би обединил многобройните еднолични стопанства с големите производители в районите. Други участници може да са преработватели на първичната продукция, вносител на селскостопанска техника, различни доставчици и производители на химични торове и химикали, университети по аграрно стопанство, транспортни фирми и др. Не трябва да забравяме, че трудно ще се конкурираме на европейския пазар с конвенционалното производство на земеделска продукция с държави като Турция, но можем да подобрим позициите си на местния пазар.

Друг клъстер може да се обедини около целта да завладее позиции на пазара за биозеленчуци в Европа. Добри условия за отглеждането им има в югоизточния регион. Тук предимството ни пред останалите е във все още чистите въздух и природа , неща които нямат стойност, те са безценни и ние трябва с всички сили да се опитаме да ги запазим и да се възползваме от тях.

Показателен пример за успешна „кльстеризация“ е Българският мебелен клъстер, чийто председател е Геновева Христова. „На фона на общата криза и стагнация в мебелната промишленост, която миналата година регистрира 25-30% спад,

мебелният клъстер през 2011 г. излезе с ръст от 10-12 %“ (данни от интервю за investor.bg 11.07.2012 г.)

Досега интересът на българския бизнес към „кълстеризацията“ не е особено голям. Считам, че проблемите при обединяването на родните предприемачи идват от липсата на доверие. Други пречки са трудното отказване на малките и средни предприятия от техния суверенитет. Тези проблеми могат да се разрешат като се организират семинари на тема предимства и ползи от „кълстеризацията“. Също така държавата да осигурява специалисти, които да съдействат и да подпомагат разработването на проектите на потенциалните кълстери.