

*В.А. Васяйчева, В.А. Сахабиев, Г.А. Сахабиева**

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматривается стратегия территориальной организации производства в современной России. Предлагается внедрение псевдокластерного подхода, учитывающего формирование устойчивых региональных систем со специализацией по процессам и их развитие без явного ядра. Формулируются условия успешной реализации предложенной модели.

Ключевые слова: территориальная организация производства, кластерный подход, «имитация» кластеров, диверсификация, конкурентные преимущества, процессная модель бизнеса.

В двадцатом веке основные достижения экономики базировались на активном внедрении новых технологий, продуктов, принципов работы компаний, совершенствовании управления ими. Инновации являлись основным локомотивом развития крупнейших компаний, что позволяло им в условиях высокой конкуренции иметь дополнительное конкурентное преимущество. Конец прошлого века характеризуется ростом высокотехнологичных компаний, которые стали результатом активного внедрения новых технологий и грамотного использования инноваций. Однако финансовый кризис «технологических» компаний 2000 года заставил многих исследователей обратить внимание на методы оценки эффективности инновационных процессов и способы их совершенствования [1–6].

В современной экономике России особую актуальность приобретает так называемый кластерный подход территориальной организации производства. Одна из причин этого излагается в работе наиболее известного в последнее десятилетие популяризатора важности локальной экономики М. Портера [7]: «В глобальной экономике с ее быстрым транспортированием, высокой скоростью передачи информации и доступностью рынков можно было ожидать уменьшения важности местоположения. Однако верно обратное. Устойчивые конкурентные преимущества в глобальной экономике часто сильно локализованы и возникают благодаря концентрации высокоспециализированной квалификации и знаний, институтов, конкуренции, бизнеса и требовательных потребителей».

Сегодня определяются организационные структуры кластеров и рассматриваются возможные механизмы сотрудничества бизнес-партнеров, способствующие созданию тесно связанных технологических коопераций, с одной стороны, и жестко конкурирующих друг с другом структур, с другой.

* © Васяйчева В.А., Сахабиев В.А., Сахабиева Г.А., 2013

Васяйчева Вера Ансаровна (VeraAVasyaycheva@yandex.ru), кафедра общего и стратегического менеджмента Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

Сахабиев Виталий Ансарович (sakhabiev@rambler.ru), *Сахабиева Галина Александровна* (galinasakh@mail.ru), кафедра математики и бизнес-информатики Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

Современная теория развития кластеров в России строится на базе достаточно прочно устоявшихся подходов к кластерному построению территориальной организации производства, привлеченной из опыта существования кластеров в Западной Европе.

Хорошо известно, что все известные мировые модели кластерного развития строились в 50–70-х годах прошлого столетия (возраст некоторых из них доходит до 100 лет) одновременно с развитием «конечных» производителей в данных регионах, причем они рассматривались в качестве поставщиков второго и третьего уровней.

Под поставщиками первого уровня принято понимать предприятия, производящие узлы и модули, непосредственно участвующие в процессе сборки конечного изделия. Поставщики второго уровня являются субпоставщиками для первого уровня. Например, это – производства компонентов или изделий, необходимых для комплектации узлов или модулей. К поставщикам третьего уровня, соответственно, относятся субпоставщики для второго уровня. Чаще всего это операции, связанные с поверхностными технологиями, как термообработка, нанесение покрытий, либо иные операции, вынесенные поставщиком второго уровня на аутсорсинг.

Практически до конца XX столетия предприятия, входящие в состав ядра кластера, имели производственные активы, относящиеся к поставщикам первого уровня, в своем составе. Дальнейшая череда кризисов привела к выводу данных активов в компании сателлиты, которые в свою очередь перестали формально входить в структуру ядра, но оставили за собой «административный» ресурс при распределении пакета заказов.

Созданные таким образом мировые гиганты и стали основой современного глобального индустриального ландшафта как вновь образовавшиеся ядра кластеров производителей компонентов.

Предприятия среднего и мелкого бизнеса, в свою очередь, либо смогли отстоять свою независимость и реализоваться как поставщики первого уровня в новом кластере, либо стали объектом слияний и поглощений, перейдя в разряд «активов», легко переходящих из рук в руки под влиянием конъюнктуры рынка.

В условиях же российских реалий заметна иная тенденция, когда предприятия, утратившие «независимость» в рамках совместных предприятий, затем были выкуплены иностранным инвестором и со временем уничтожены как возможный конкурент на рынке, освобождая этим самым путь «западным» товарам, то есть товарам, оплата за которые производится за пределами Российской Федерации [8].

Главной особенностью формирования устойчивых бизнес-единиц были постоянный контроль и гарантия развития со стороны локального «конечного» производителя. Как результат таких производственных отношений мы видим одновременный рост «ядра» (т. е. существующее на территории региона объединение крупных промышленных предприятий) и сложившегося вокруг кластера конгломерата бизнес-процессов: промышленно-производственного, инфраструктурного, социального, переходящих в лоббирование интересов обоих в рамках региона, затем страны.

Этот рост обусловлен постепенным осознанием национальной идентичности в рамках определенной компетенции, что обуславливается формированием общей системы ценностей в рамках одной географической, языковой и культурных областей.

Сформировавшиеся конгломераты на территории бывшей ФРГ, например, не приняли вновь присоединившиеся области ГДР, что говорит об узкорегionalном характере социально-экономических связей, сложившихся до объединения Германии. Этот процесс стал более явно виден в настоящее время, когда с ростом мировой интеграции экономике регионов бывшей ГДР в Германии отводится минимальная роль.

Тем не менее в условиях развитой экономики кластеры представляют собой мощные, высококонкурентные структуры, способные выдержать колебания рынка.

В развивающейся же экономике, какую представляет собой экономика современной России, они, как правило, оказываются зависимыми от иностранных компаний, поставляющих компоненты и технологии, и, следовательно, их успешное функционирование весьма неустойчиво.

Кроме того, основной движущей силой предпринимательства является сильная конкурентная борьба, способствующая развитию кластера, созданию новых предприятий и институтов, механизмов организации и связей. На данном этапе это необходимое условие развития кластера также отсутствует в нашей стране.

Поэтому общей ошибкой при построении кластерных структур в России является восприятие западных моделей как базисного механизма устройства экономики.

На сегодняшний день роль кластеров в Европе сводится в лоббированию интересов локальных производителей при распределении заказов на «глобальные платформы», что обеспечивает устойчивый спрос вне зависимости от колебаний рынков по пяти основным регионам:

1. Европа и Ближний Восток.
2. Африка.
3. Латинская Америка.
4. Северная Америка.
5. Азия и Атлантика.

Копирование существующих систем невозможно.

С точки зрения авторов начать возрождение экономики в России следует с рассмотрения модели развития малого бизнеса в Европе конца 80-х – начала 90-х годов. Под данную категорию попадают как частные предприятия, возникшие до момента межконтинентальной экспансии, так и организации непрофильного бизнеса «конечных» производителей.

Рост большинства из них можно описать единой схемой (см. рисунок).



Рис. Эволюция современных предприятий

При этом отмечается устойчивая тенденция «национального контроля» над руководством стратегически важными элементами бизнеса, такими как экономика, менеджмент, закупки и качество.

Декларируя это как единое целое и навязывая свою доктрину развития среднестатистического бизнеса через внедрение систем менеджмента качества, «разросшиеся» кластеры активно влияют на мировую экономику посредством «национальной» принадлежности.

Сегодня каждый из «разросшихся» кластеров можно описать словом «ромашка».

Каждый центр компетенции формирует ряд предприятий мелкого и среднего бизнеса в различных регионах мира. Если посмотреть на распределение производ-

ственных центров лидирующих корпораций, то увидим, что средняя численность сотрудников редко превышает 500 человек на одном предприятии, причем филиальная сеть может превышать десятки.

Одно из конкурентных преимуществ – диверсификация. Нет заказа – филиал закрывается. Если учесть, что все оборудование окупается в течение жизни одного проекта, можно сказать, что любое предприятие «с западными» инвестициями имеет срок жизни около 5–6 лет.

Вторым преимуществом можно назвать полное отсутствие конкуренции в силу устоявшихся «надгосударственных» связей.

Для примера можно рассмотреть имена и фамилии топ-менеджеров мировых лидеров. Сразу становится понятен механизм распределения ролей. «Экспаты» (зарубежные руководители, работающие в отечественных компаниях по приглашению предприятия, которое является филиалом или представительством в России иностранной корпорации) руководят, «местные» следят за «локальной» рабочей силой. Главной задачей являются недопущение транслирования технологического ноу-хау и безукоризненное соблюдение возврата денежных средств в «головную» организацию.

Распределение заказов строго регламентировано и транслировано в нормы соответствующих государств. Контроль за исполнением есть прерогатива национальных кластеров, которые в настоящее время и пытаются оказывать воздействие на формирование промышленности в России.

Полная потеря контроля над ключевыми областями экономики оборачивается экономической зависимостью, однако есть способ противодействия – это постепенное наращивание конкурентных преимуществ в рамках региональных компетенций.

Построение кластерных структур в России в настоящее время является утопией в силу отсутствия «ядер». К сожалению, распределение сфер влияния между корпорациями и регионами не позволяет надеяться на рост развития кластерных инициатив, а постоянное стремление к привлечению иностранных инвестиций просто сводит их на нет.

В сложившейся ситуации единственно верным способом развития малого и среднего бизнеса может служить «имитация» кластеров. Иными словами, наиболее действенным инструментом может стать модель диверсификации деятельности малых и средних предприятий региона по процессному подходу.

Внедрение процессного подхода позволяет сконцентрировать решение основных вопросов по организации и оптимизации структуры в руках ее «владельца» [9], роль правительства при этом состоит в поощрении возникающей конкуренции, а не в ее разрушении.

Отметим, что под процессной моделью подразумевается сложившаяся модель бизнеса, состоящая из управляющих, основных и вспомогательных процессов, каждый из которых является необходимым в настоящее время, но не является обязательным и может привлекаться на правах аутсорсинга.

Присутствие полного комплекта процессов на промышленном предприятии есть основная ошибка при расчете региональных моделей развития.

Выходом из сложившегося заблуждения, когда организации стремятся загнать в модель ИСО/ТС, является формирование устойчивых региональных систем со специализацией по процессам и развитие псевдокластеров без явного ядра.

Иными словами, формируя конгломераты из взаимозависимых предприятий малого бизнеса в рамках одного региона либо одной компетенции, можно создать структуру, превосходящую по потенциалу структуры-«интервенты» (иностранное предприятие, присутствующее на региональном рынке).

Как пример «управляющих» процессов можно взять предприятия малого бизнеса, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, подготовкой и защитой коммерческих предложений.

«Основные» процессы условно подразделяются на две составляющие: региональная и бизнес. К региональной можно отнести взаимодействия с крупными российскими предприятиями по предоставлению максимально выгодных условий по приобретению сырья и комплектующих, станочного парка, вспомогательного оборудования с формированием регионального заказа при максимально выгодной цене закупки на малых партиях.

К бизнес-процессам относится осуществление производства продукции. «Вспомогательные» процессы, такие как финансирование, ИТ, кадры, ремонт и обслуживание, клининг, вывоз отходов и т. д., уже достаточно успешно функционируют в России.

При объединении по процессному признаку в рамках одной некоммерческой структуры необходимо ввести лимит доходности, что позволит иметь равно защищенные возможности для всех участников сообщества при распределении прибыли.

Необходимо понимать, что современной ареной распределения заказов является ядро кластера. Современные системы коммуникации, такие как B2B платформы (Internet-сайты, предназначенные для обмена информацией между поставщиком и заказчиком), могут быть помощником, но постоянное присутствие дает намного более сильный эффект.

Заполняя каждый процесс компетентными компаниями малого бизнеса, выстраивается синергетическая цепь бизнес-отношений, позволяющая образовывать новый вид кластеров, «облачных» кластеров, не имеющих ни географических, ни административных границ.

Библиографический список

1. Васяйчева В.А., Сахабиев В.А., Сахабиева Г.А. Стратегия оптимального развития экономики региона // Основы экономики, управления и права. 2013. № 1(7). С. 80–82.
2. Васяйчева В.А., Сахабиева Г.А., Сахабиев В.А. Развитие механизма управления предприятиями топливно-энергетического комплекса на основе совершенствования кадровой политики. Самара: Изд-во СМиУ, 2012.
3. Васяйчева В.А. Онтологические аспекты формирования стратегии управления конкурентоспособностью предприятий // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 4 (105). С. 121–125.
4. Васяйчева В.А. Предпосылки возникновения и развития стратегии управления конкурентоспособностью предприятий топливной промышленности // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 16. С. 21–28.
5. Васяйчева В.А. Управление конкурентоспособностью предприятий топливной промышленности // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 1 (102). С. 27–31.
6. Васяйчева В.А., Сахабиева Г.А., Сахабиев В.А. Совершенствование управления организацией // Вестник Самарского муниципального института управления. 2012. № 4 (23). С. 22–30.
7. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. 495 с.
8. Сараев Л.А., Тюкавкин Н.М. Организационная структура и сфера деятельности Всемирной торговой организации // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 1(102). С. 145–150.
9. Иваненко Л.В., Сахабиев В.А. Исследование модели регионального мегакластера // Экономические науки. 2009. № 2 (51). С. 286–290.

*V.A. Vasyaycheva, V.A. Sakhabiev, G.A. Sakhabieva**

**TO THE QUESTION OF INCREASE OF COMPETITIVENESS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

In the article the strategy of territorial organization of production in modern Russia is viewed. The introduction of pseudo cluster approach, taking into account the establishment of sustainable regional systems with a focus on processes and their development without explicit kernel is suggested. Conditions of successful realization of the suggested model are formulated.

Key words: territorial organization of production, cluster approach, cluster «imitation», diversification, competitive advantages, process model of business.

* *Vasyaycheva Vera Ansarovna* (VeraAVasyaycheva@yandex.ru), the Dept. of General and Strategic Management, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.

Sakhabiev Vitaliy Ansarovich (sakhabiev@rambler.ru), *Sakhabieva Galina Alexandrovna* (galinasakh@mail.ru), the Dept. of Mathematics and Business Informatics, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.