

УДК 338.45:622.276

**В.Н. ЗАКИРОВА,**

*старший преподаватель*

*Альметьевский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)*

## **МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВНУТРИ КЛАСТЕРА ПО ПРИНЦИПУ «ТЯНУЩЕЙ» СИСТЕМЫ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ПОТОКА**

*В статье рассматриваются факторы конкурентоспособности нефтехимической отрасли, проводится проектирование модели конкурентоспособности с учетом системы детерминант конкурентоспособности М. Портера. Рассмотрена необходимость формирования нового подхода к организации кластерной системы развития отраслей. Предложена авторская модель формирования конкурентоспособности нефтехимического комплекса, учитывающего предприятия-потребителей и рассматривающая их как основу развития конкурентоспособности кластера.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, кластер, факторы, отрасль, эффективность, материальный поток, «тянущая» система.

В нефтехимической отрасли заинтересованность конечных отраслей-потребителей нефтехимической продукции в целом определяется конкурентоспособностью нефтехимического комплекса и одновременно с этим определяет ее. Кроме того, вся политика определяется инвестором, который руководствуется общей инвестиционной привлекательностью региона. Соответственно рост объемов реализации и прибыльности нефтехимической отрасли может быть обусловлен повышением их конкурентоспособности и общим ростом инвестиционной привлекательности региона, а, соответственно, и конкурентоспособности региона.

Регион можно считать конкурентоспособным, если он сочетает в себе отрасли с соответствующей конкурентоспособностью, соответствующие отрасли-потребители. Одновременно необходимо формирование соответствующих положений, поддерживающих развитие конкурентоспособности предприятий региона со стороны органов власти.

Нефтехимический комплекс считается конкурентоспособным, если обладает конкурентными преимуществами. Наличие конкурентных преимуществ еще не определяет конкурентоспособность отрасли, так как необходимо управление данными преимуществами. Эффект от данного управления можно определить достижением максимальной результативности при условиях ограниченности факторов производства и мак-

симальным удовлетворением потребностей отраслей-потребителей в сравнении основными конкурентами. Существенным конкурентным преимуществом является производительность, увеличение которой зависит от характеристик продукции и качества производственного менеджмента. Отношения с отраслями-потребителями, отраслями-поставщиками также являются существенным конкурентным преимуществом, позволяющим увеличивать оборачиваемость вложенного в повышение конкурентоспособности капитала. Отношения с отраслями-потребителями, отраслями-поставщиками во многом зависят от местоположения отрасли, стремящейся повысить конкурентоспособность.

С местоположением субъекта хозяйствования, влияющим на рост производительности, тесно связано понятие «конкурентное преимущество». В данном контексте уместно вспомнить М. Портера, который сформировал детерминанты конкурентного преимущества под названием «конкурентный ромб». «Конкурентный ромб» представляет своеобразную модель оценки влияния расположения предприятия по географическому принципу на конкурентоспособность с учетом четырех составляющих – влияющих сил [1, с. 165].

Если исследуемую отрасль определить как основную, то фундаментальные факторы конкурентоспособности основной отрасли, в т.ч. нефтехимической могут включать:

- наличие необходимого уровня инфраструктуры для формирования конкурентных компетенций основной отрасли (в т.ч. рабочая сила);
- уровень развития отраслевого спроса;
- уровень развития отраслей – поставщиков, способствующих созданию конкурентных преимуществ основной отрасли;
- устойчивость условий для становления и развития конкуренции основной отрасли.

Данные элементы формируют особую национальную среду, позволяющую конкурировать. Если наблюдается отсутствие хотя бы одного элемента «ромба», то отрасль не в состоянии конкурировать с возможным эффектом. Однако в данном «конкурентном ромбе» отсутствует ранжирование первостепенности его составляющих и позволяющих наиболее эффективно сформировать конкурентоспособность.

Ни условия для факторов, ни отрасли-поставщики, ни устойчивость среды не будут иметь значение, если спрос на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг будет на недостаточном уровне. И условия для факторов конкурентоспособности, и наличие отраслей-поставщиков, и устойчивую стратегию можно сформировать на основе капитальных вложений, однако они не окупятся при отсутствии необходимого уровня спроса, что является основной проблемой нефтехимического комплекса.

В силу этого сегодня пристальное внимание необходимо обратить на формирование конкурентоспособности, в основе которой создание спроса на продукт, который возможно будет связан с инжинирингом производства отраслей-потребителей при переходе на данный продукт. Предприятию либо отрасли при формировании конкурентоспособности необходимо углубить интеграцию и задействовать свои силы в отраслях-потребителях по стимулированию потребления своей продукции на основе партнерских отношений, запустив механизмы «тянущей» системы движения материального потока во взаимоотношениях «производитель-потребитель» нефтехимической отрасли с отраслями потребителей. Именно такой подход, а не «выталкивание» продукта на рынок позволит запланировать производственные мощности при создании уровня конкурентоспособности с учетом минимизации срока окупаемости.

Четыре грани ромба конкурентоспособности М. Портера, взаимодействуя, образуют кластеры. М. Портер проанализировал более ста отраслей в десяти странах и утверждал, 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» [1, с. 87].

Развитие региона зависит от уровня развитости его социально-экономической системы, которая, в свою очередь, зависит от успешности основных отраслей региона. Увеличение производительности основных отраслей позволит сформировать конкурентоспособность 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 [2].

Масштабы кластера могут варьироваться от территории как одного, так и нескольких субъектов страны.

Кластер не может функционировать эффективно без включения в него конечных потребителей нефтехимической продукции, для которых были бы явные преимущества функционирования в рамках кластера. По основным крупнотоннажным продуктам нефтегазохимии (пластикам, каучукам, продуктам органического синтеза) у России существуют хорошие перспективы развития производства за счет увеличения внутреннего потребления на основе кластерного подхода, который позволит заместить импорт нефтехимической продукции и увеличить экспорт в стратегически важные территории – Европу и Китай.

Однако в России для формирования конкурентоспособности нефтехимической отрасли необходимо решать фундаментальные задачи, одна из которых – ликвидация дефицита мощности производства мономеров (в первую очередь, пиро-

лиза). Оценивая факторы конкурентоспособности страны, можно сказать, что Россия обладает сырьем для нефтехимической отрасли. В тоже время в стране существуют реальные возможности увеличения потребления нефтегазохимических продуктов на основе пиролиза, мощностей для производства которого сегодня не достаточно.

Существующая конкурентоспособность нефтехимической отрасли обусловлена относительно низкой стоимостью сырья (СУГ, нефтя). Если внедрять новые производственные мощности, то преимущество перестанет играть роль, так как затраты в любом случае возрастут из-за высоких капитальных затрат. Рост капитальных затрат является ограничителем конкурентоспособности, который, в свою очередь, можно оптимизировать и свести к минимуму за счет управления величиной инвестиций. Управление величиной инвестиций позволит обеспечить кластерный подход по принципу тянущей системы движения материального потока.

Компетентное проведение кластерной политики через стимулирование развития форм территориальной организации производства приведет к дифференцированности и сбалансированному развитию хозяйства страны и повышению жизненного уровня населения. Успешность в реализации кластерной политики возможно достичь только за счет политики «снизу вверх», которая возможна при хорошей координации действий и осознания необходимости постоянно повышать свою конкурентоспособность как со стороны органов государственной власти, так и бизнеса, образовательных и научных учреждений. Политика развития кластера «снизу вверх» раскроет потенциал значительного увеличения спроса на нефтегазохимическую продукцию, сырьем для которой служит продукция пиролизом (см. рис.).

Данная модель рассматривает два уровня ее реализации:

- со стороны органов власти должны быть сформированы детерминанты конкурентоспособности;
- со стороны участников кластера должны быть реализованы основные задачи (группа факторов, составляющих детерминанты) формирования конкурентных преимуществ отрасли нефтехимической промышленности.

Реализация всех заявленных элементов модели решит проблему по расширению пиролизных

мощностей, большая часть дополнительных объемов сырья будет перенаправлена в нефтегазохимическое производство страны, экономика и государство получают значительный народнохозяйственный эффект в виде роста ВВП, увеличения поступлений в бюджет в форме налогов, снижения уровня безработицы.

Данная модель позволит сформировать основные факторы конкурентных преимуществ, отсутствие которых ограничивает развитие нефтехимической отрасли, а именно:

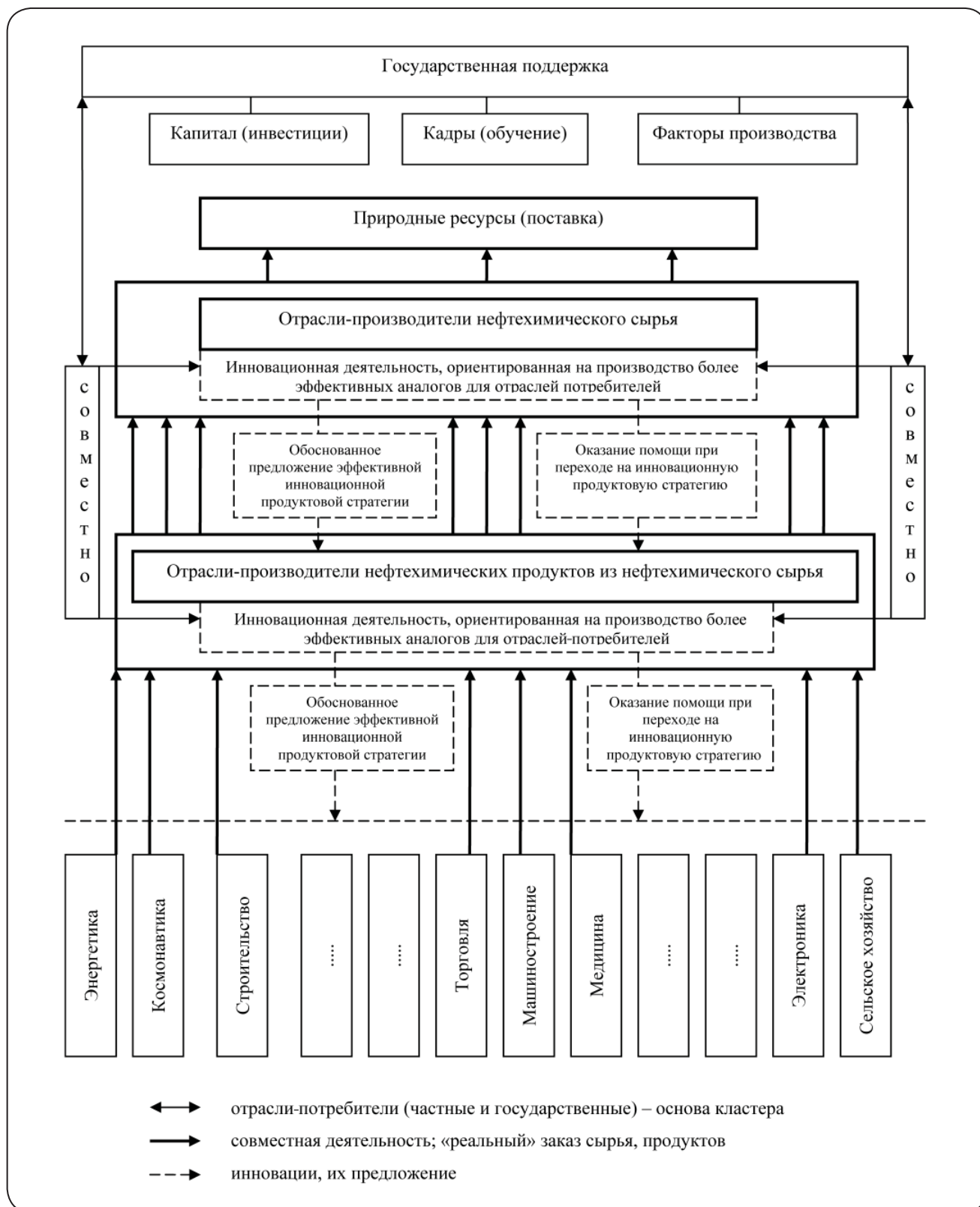
1) создать факторы производства: ресурсы высококвалифицированных кадров, природные и денежные ресурсы;

2) стимулировать спрос. Формирование спроса внутреннего рынка осуществляется через участие предприятий производящих нефтехимическое сырье и нефтехимические продукты (участие отмечено пунктиром на рис.). Стимулирование внутреннего спроса на нефтегазохимическую продукцию будет дополнено изменением и внедрением новых национальных стандартов в отраслях-потребителях (дорожное и жилищное строительство, ЖКХ), введения новых требований в области энергосбережения и экологичности, предусматривающих использование продуктов с наилучшими потребительскими и техническими характеристиками, поддержка экспорта российской нефтегазохимической продукции на международном рынке для сохранения ее конкурентоспособности;

3) развитие отраслевых комплексов определяется поддержкой конкурентоспособности приоритетных отраслей (инновационный элемент кластера) со стороны государства, а также за счет прогрессивных форм организационного развития;

4) формирование стратегий предприятий нефтехимической промышленности. Конкурентные преимущества являются результатом правильного соотношения выбранных стратегий предприятий на основе партнерских отношений с отраслями потребителями, которые зависят от успеха проведения реформ и уровня менеджмента предприятий.

Предлагаемая модель позволяет провести систематизацию ключевых факторов конкурентоспособности нефтехимической промышленности, а также произвести ранжирование значимости данных факторов.



**Рис. Модель формирования конкурентоспособности нефтехимической промышленности на основе прогрессивных организационных формы кластерного подхода функционирующего по принципу «тянущей» системы движения материального потока\***

\*Источник: разработано автором.

Эффективность модели формирования конкурентоспособности нефтехимической промышленности на основе прогрессивных организационных форм кластерного подхода, функционирующего по принципу «тянущей» системы движения материального потока, зависит от степени вовлеченности в процессы кластеризации самих непосредственных субъектов реализации интересов конкурентного развития соответствующих кластеров и регионов, которыми являются:

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

Рост конкурентоспособности именно кластеров, а не отдельных предприятий в его составе 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].

Органы власти имеют возможность оказывать воздействие на формирование и развитие кластера на макро-, мезо- и микроуровнях путем:

- создания условий, стимулирующих формирование кадров высокой квалификации;
- направления инвестиционных ресурсов в сферу высоких технологий основной отрасли;
- закупки продукции кластера;
- реализации маркетинговой функции по развитию кластерной продукции на рынке отраслей-потребителей;
- поощрения инициативы при участии в программах развития основной отрасли.

В перспективе, развивая кластеры (мезоуровень конкурентоспособности страны), необходимо переходить на макроуровень развития конкурентных преимуществ путем развития совокупности кластеров по «тянущей» системе

движения материальных потоков между ними. Это возможно только при поддержке органов власти, способствующих формированию благоприятных условий и устранению ограничений факторов развития конкурентоспособности.

Для основных участников функционирование отрасли по кластерному принципу на основе прогрессивных организационных форм кластерного подхода функционирующего по принципу «тянущей» системы движения материального потока имеет ряд преимуществ:

- органы власти имеют возможность увеличить доходы бюджета за счет роста налогооблагаемой базы, сформировать региональную устойчивость и относительную независимость, диверсифицировать региональное развитие отраслей;
- предприятия имеют возможность использования лучших кадров, внедрения окупаемых и перспективных инноваций, снижения затрат и, как следствие, выход на 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 [3, с. 87].

Таким образом, предлагается модель формирования конкурентоспособности нефтехимической промышленности на основе кластерного подхода, функционирующего по принципу «тянущей» системы движения материального потока. Центральное место в кластерной политике должны занимать инновационные элементы кластеров, функционирующие в первую очередь в отраслях-потребителях нефтехимического комплекса, что позволит сформировать «тянущую» систему движения материального потока внутри кластера. «Тянущая» система движения материального потока внутри кластера позволит решить наиболее насущную проблему данной отрасли – управление величиной капитальных затрат, так как позволит на основе реальных заказов добиться окупаемости ввода технологий глубокой переработки нефти.

### Список литературы

1. Портер М. Конкуренция. – М.: ИД «Вильямс», 2006. – 602 с.
2. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. – URL: <http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow DocumID 17.html>
3. Аузан В.К., Гурова Т.О. От Госплана до наших дней. – URL: <http://www.opec.ru/librarv/article.asp7c no-19&d po-511>
4. Концепция программы «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2015 г. и на период до 2030 г.» – URL: <http://www.mert.tatar.ru/rus/info.php?id=21425&page=1&pubid=6216>
5. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии. – М.: Бизнес-пресса, 2009. – 244 с.
6. План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 г. – URL: <http://www.mert.tatar.ru/rus/info.php?id=4896&page=1&pubid=4897>

В редакцию материал поступил 11.04.12

### Информация об авторе

**Закирова Вероника Ниязовна**, старший преподаватель кафедры менеджмента, Альметьевский филиал Института экономики управления и права (г. Казань)

Адрес: 423400, г. Альметьевск, ул. Тимирязева, 43, тел.: (8553) 45-30-22

E-mail: Ver-zakirova@yandex.ru

**V.N. ZAKIROVA,**

*Senior Lecturer*

*Al'metyevsk branch of Institute of Economics, Management and Law (Kazan)*

### MODEL OF FORMING COMPETITIVENESS OF PETROCHEMICAL INDUSTRY BASING ON PROGRESSIVE ORGANIZATIONAL FORMS OF CLUSTER APPROACH BY «PULLING» SYSTEM OF MATERIAL FLOW

The article views the factors of competitiveness of petrochemical industry, presents the project of competitiveness model with a system of competitiveness determinants by M. Porter. Necessity to form a new approach to organization of the cluster system of sector development is viewed. The author proposes a model of forming competitiveness of petrochemical complex, taking into account the consuming enterprises as the basis of competitiveness development of a cluster.

*Key words:* competitiveness; cluster; factors; sector; efficiency; material flow; «pulling» system.

### References

1. Porter M. *Konkurentsia* (Competition). Moscow: Izdatel'skii dom "Vil'yams", 2006, 602 p.
2. <http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow DocumID 17.html>
3. <http://www.mert.tatar.ru/rus/info.php?id=4896&page=1&pubid=4897>
4. Lebedev V.G., Drozdova T.G., Kustarev V.P. *Upravlenie zatratami na predpriyatii* (Expenditures management at the enterprise). Moscow: Biznes-pressa, 2009, 244 p.
5. <http://www.mert.tatar.ru/rus/info.php?id=21425&page=1&pubid=6216>
6. <http://www.opec.ru/librarv/article.asp7c no-19&d po-511>

### Information about the author

**Zakirova Veronika Niyazovna**, Senior Lecturer of Management Department, Al'metyevsk branch of Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

Address: 43 Timiryazeva Str., 423400, Al'metyevsk, tel.: (8553) 45-30-22

E-mail: Ver-zakirova@yandex.ru