

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ КОНКУРЕНЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

© 2007 г.

Ю.В. Трифонов, М.Л. Горбунова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

vestnik_nngu@mail.ru

Поступила в редакцию 2.06.2007

Рассматриваются региональные аспекты системного конкурентного преимущества. Делается попытка обобщить подходы к изучению территориального аспекта конкурентоспособности с целью ее использования в стратегическом анализе. Предложена матрица оценки стратегических позиций предприятия на основе территориально-отраслевого соответствия с учетом российских условий хозяйствования.

Развитие коммуникационных технологий и усиливающаяся интернационализация хозяйственной деятельности приводят к ужесточению глобальной конкуренции и усложнению форм международного бизнеса. В таких условиях большинство предприятий вынуждено заботиться о размещении собственных подразделений, а зачастую и отдельных функциональных подсистем в тех регионах и странах, которые способны обеспечить их эффективную реализацию, внося вклад в общую конкурентоспособность предприятия. Развитие современных средств связи обеспечивает предприятиям больший территориальный выбор и позволяет размещать отдельные структурные единицы, чей вклад в общую продукцию поддается «оцифровке» (дизайн, проектирование, различные аспекты управления финансами, взаимодействие с клиентами и т.д.) практически в любой точке земного шара, где есть необходимая инфраструктура и рабочая сила нужной квалификации.

Таким образом, на основе эффекта масштаба, положительных агломерационных экстерналий формируются региональные конкурентные системы предприятий, или кластеры. Если территория не в состоянии участвовать в процессах разделения труда, она постепенно превращается в депрессивную. Для российской экономики с ее значительными масштабами и территориально-отраслевой структурой, сформированной командно-административной, а не рыночной системой,

и важно, чтобы органы государственной власти осуществляли рациональную промышленную и региональную политику, обеспечивающую жизнеспособность и целостность страны.

Предприятия анализируют территориальные факторы, главным образом, принимая решения о выводе и новом размещении мощностей и функций. Российскими авторами данная проблематика в контексте именно рыночного механизма и стратегического анализа разработана пока недостаточно: исследования традиционно ведутся специалистами по экономической географии зарубежных стран. В рамках этого направления по вопросам размещения производства в рыночной среде получены следующие выводы [1]:

1) выявлены нарастание числа факторов размещения по мере повышения уровня развития экономики, изменение роли отдельных факторов, появление новых, что связано с усложнением экономики высокоразвитых стран;

2) соответствие «старых» факторов (близость рынков и ресурсов) размещения более низкому уровню экономического развития, а «новых» – более высокому, среди «новых» факторов выделяют инфраструктуру, инерцию производства, экологию, ориентацию на НИОКР, величину рыночного пространства, эффект агломерации (выгод кооперирования и специализации);

3) в ходе научно-технической революции резко меняется течение цикла размещения добывающей промышленности, он во многом

начинается как бы «от нуля», на новом уровне в месте реализации основных инноваций.

В зарубежных исследованиях по экономической географии [5, 8], выделяются следующие преимущества хорошего расположения предприятия: рост производственных мощностей; дополнительная прибыль; расширение бизнеса; более эффективное обслуживание клиентов; увеличение благосостояния стейкхолдеров; сокращение издержек; сокращение времени изготовления товара.

Теория мировой экономики [2], современные тенденции развития и расположения промышленных предприятий все в большей степени определяются международным разделением труда и конкуренцией. Для торгуемых товаров, попадающих в международное обращение, конкуренция является глобальной, поэтому предприятиям необходимо учитывать межстрановые принципы расположения производства и видеть новые возможные пространственные перспективы для реализации тех или иных фаз производства. Для отраслей неторгуемых товаров (к которым относятся большая часть сферы услуг, недостаточно конкурентоспособные ориентированные на внутренний рынок виды производств и др.) расположение определяется в большей степени местными факторами. На оптимальность расположения предприятий отраслей промышленности влияют характеристики используемых ими факторов производства. Например, воспользовавшись делением факторов на основные (доставшиеся стране или региону от природы или в результате длительного исторического развития – географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила, долги) и развитые (приобретенные в процессе интенсивных поисков и капиталовложений, современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура), можно охарактеризовать степень свободы расположения предприятий отрасли.

Кроме экономической географии и мировой экономики, анализ факторов размещения предприятий [4–10] увязывается с зарубежным инвестированием. Таким образом, со сферами финансов и, отчасти, стратегического планирования можно выделить имеющие отношение к кластерам [4–10]:

1) близость потребителей/рынка сбыта: размер обслуживаемого рынка, потенциальные расходы потребителей, скорость реакции на рыночные изменения, время поставки,

демографические тенденции территории, природа и вариации спроса;

2) привлекательность района: стоимостные преимущества размещения, наличие производственных площадок, пространство для экспансии, доступность центрального делового района (central business district), маршрутные дистанции, легкий транспортный доступ, настрой местных и региональных органов власти;

3) близость поставщиков: качество поставщиков, наличие альтернативных поставщиков, конкуренция за поставки, природа процесса поставки (надежность системы), скорость и способность адаптации поставщиков, наличие источников сырья, наличие деловых услуг, затраты на НИОКР, транзакционные и управленческие затраты и т.д., удаленность от головной компании;

4) близость конкуренции: размещение конкурентов и наличие других конкурентоспособных отраслей промышленности;

5) квалификация персонала: наличие и качество кадров общего характера, наличие и возможность перевода инженерно-управленческого персонала, участие в профсоюзах, уровень и динамика оплаты труда, настрой на работу, производительность труда и склонность к ее увеличению, мотивация работников, наличие предпринимательской и промышленной культуры у местного населения, сильные аспекты системы подготовки и образования.

Важность развития конкурентоспособности предприятия за счет кластеров в российской экономике пока не осознается экономическими субъектами в достаточной степени. При выявлении кластеров в российской экономике исследователи сталкиваются с серьезными проблемами, так как формат данных, собираемых государственными органами статистики, затрудняет анализ с количественной точки зрения. Таким образом, в качестве метода изучения данного феномена может быть использовано анкетирование менеджмента предприятий на предмет понимания принадлежности к кластеру и извлечения преимуществ из такого размещения. Зарубежные прикладные и эконометрические исследования в данной сфере [8] строятся на основе рейтинга по выбранной шкале балльной оценки, группировки на основе факторного анализа, среза по отраслям, по малым средним и крупным предприятиям.

С точки зрения стратегического анализа, авторами предлагается провести сопоставление между отраслью, к которой принадлежит предприятие, и территорией, где оно располагается. Это позволило бы, во-первых, оценить оптимальность текущего расположения, во-вторых, предложить возможные стратегии развития предприятий, которые способствовали бы достижению ими большей конкурентоспособности. Система воздействия региональных особенностей на стратегию развития может быть представлена в матричной форме. В анализе используются те же три группы: отрасли добывающей промышленности низкого передела; отрасли, ориентированные на потребителя; отрасли высокого передела. Вместо отраслевого подхода можно использовать классификацию кластеров, предлагаемую З.А. Васильевой [1], которая выделяет ресурсно-ориентированные (добыча и переработка сырьевых ресурсов), затратно-ориентированные (производство с высокой добавленной стоимостью), рыночно-ориентированные (стратегические инвестиции) кластеры.

Экономические условия для ведения бизнеса, предоставляемые 89 регионами Российской Федерации, значительно отличаются по характеристикам производственного потенциала, природных, климатических трудовых, финансовых, инновационных ресурсов, инфраструктурному обеспечению, исторически сложившейся структуре производства и специализации. В соответствии с условиями ведения бизнеса регионы могут быть в первом приближении подразделены следующим образом:

— ресурсообеспеченные регионы – это регионы с довольно давними разработками полезных ископаемых и относительно выгодным географическим положением;

— регионы с высокой плотностью населения (мегаполисы) и территории, попадающие в орбиту их хозяйственных процессов;

— сельскохозяйственные регионы – зоны с природно-климатическими условиями, благоприятными для сельского хозяйства;

— индустриальные регионы – географически выгодно расположенные территории с умеренным природно-ресурсным потенциалом и развитой инфраструктурой;

— депрессивные регионы с тяжелыми природно-климатическими условиями и слабо развитыми промышленностью, сельским хозяйством и инфраструктурой (регионы и республики Крайнего Севера и Дальнего Востока, Чеченская Республика).

Сопоставляя отрасль и регион принадлежности предприятия, можно получить два варианта взаимодействия, первый из которых характеризуется соответствием между отраслью и территорией, назовем его «оптимальное расположение предприятия», и противоположный ему, который характеризуется неполным соответствием, – «подоптимальное расположение предприятия». Возможные варианты стратегического взаимодействия в территориальном контексте отражены в таблице, в которой представлены возможные территориально-отраслевые сочетания.

Оптимальное расположение, связанное с благоприятными территориальными условиями развития предприятия, обеспечивает значительные перспективы роста, высокую конкурентоспособность предприятия и, поскольку данное расположение является очевидным, также более высокий уровень конкуренции с аналогичными предприятиями за местные рынки и ресурсы. Оптимальное расположение предприятий делает их важным структурообразующим элементом экономики прилегающей территории, отражающим его специализацию в межрегиональном или международном разделении труда. Обычно успех или неуспех подобных предприятий оказывает мультипликативный эффект на экономику территории.

Подоптимальное расположение предприятия означает неполное обеспечение необходимыми ресурсами или недостаточную емкость регионального рынка, трансформирующиеся в низкий уровень эффективности по сравнению с аналогичными предприятиями в других регионах, а также худшую конкурентную позицию в борьбе за инвестиционные, трудовые, технологические и другие ресурсы по сравнению с более эффективными, оптимально расположенными предприятиями региона. С другой стороны, часто уровень региональной отраслевой конкуренции является умеренным, что обеспечивает предприятиям стабильные внешние условия развития.

Для отраслей первой группы значительную роль играют основные факторы, а для второй и третьей более существенно влияние развитых факторов. Предприятия отраслей добывающего характера находятся, главным образом, в местах добычи основного сырья – руд металлов, каменного угля, нефти – или в местах оптимального сочетания себестоимости и транспортных издержек по основным группам применяемого сырья. Это приводит к тому, что


добыча сырья часто осуществляется в анклавах, изолированных от остальной экономики.

В свою очередь, отрасли потребительских товаров являются более равномерно распространенными по сравнению с другими группами, так как являются менее капиталоемкими: в большинстве промышленно развитых стран мира сначала создавались отрасли легкой и пищевой промышленности, которые дают большую прибыль и быстрее окупаются. Для расположения этой группы отраслей решающее значение имеет близость рынка сбыта: перспективными территориями являются регионы с высокой плотностью населения и крупные города. Отрасли потребительских товаров могут поддерживать и развивать свою конкурентоспособность как на основе оптимизации издержек, так и на основе стратегий дифференциации. В районах мегаполисов или на территориях с высо-

Региональные конкурентные системы и стратегии развития предприятий

	Отрасли добывающей промышленности и отрасли низкого передела	Отрасли, ориентированные на потребителя	Отрасли высокого передела
<p>Сырьевые регионы:</p> <ul style="list-style-type: none"> — существенный природно-ресурсный потенциал; — относительно небольшая плотность населения (умеренные трудовые ресурсы с высоким уровнем оплаты труда); — слаборазвитая общая инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> — оптимизация затрат с возможным привлечением региональных предприятий; — повышение степени передела (вертикальная интеграция вперед) 	<ul style="list-style-type: none"> — освоение рынков вне региона – создание сбытовых консорциумов; — активное или пассивное привлечение внешних инвестиций и профильных инвесторов 	<ul style="list-style-type: none"> — привлечение первоначально венчурных инвестиций, затем – зарубежных и профильных; — получение заказов и сотрудничество с предприятиями первой группы
<p>Густонаселенные регионы:</p> <ul style="list-style-type: none"> — сосредоточение большого количества крупных и средних городов; — квалифицированные трудовые ресурсы; — емкий потребительский рынок; — развитая общая и специальная инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> — оптимизация затрат с возможным привлечением региональных предприятий; — повышение степени передела (вертикальная интеграция вперед); — экологизация 	<ul style="list-style-type: none"> — повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке; — активная ассортиментная политика, брэндинг; — создание инновационных консорциумов 	<ul style="list-style-type: none"> — частичная конверсия на потребительскую продукцию и сотрудничество с предприятиями-производителями; — привлечение стратегических инвесторов; — создание консорциальных инновационных структур
<p>Южные регионы:</p> <ul style="list-style-type: none"> — природно-ресурсный потенциал сельскохозяйственного направления, высокая доля сельского хозяйства в региональном продукте; — значительные трудовые ресурсы; — емкий потребительский рынок; — развитая общая инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> — оптимизация затрат с возможным привлечением региональных предприятий; — повышение степени передела (вертикальная интеграция вперед) 	<ul style="list-style-type: none"> — повышение конкурентоспособности (акцент на пищевую промышленность); — освоение рынков вне региона; — создание консорциальных структур по сбыту и продвижению 	<ul style="list-style-type: none"> — частичная конверсия на потребительскую продукцию; — сотрудничество с предприятиями-производителями, ориентация на сельскохозяйственную специфику региона; — привлечение при необходимости венчурных или стратегических инвесторов
<p>Индустриальные регионы:</p> <ul style="list-style-type: none"> — существенное преобладание городского населения; — квалифицированные трудовые ресурсы; — среднеразвитая общая и специальная инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> — оптимизация затрат; — повышение степени передела (вертикальная интеграция вперед) — формирование технологического регионального заказа 	<ul style="list-style-type: none"> — освоение рынка, активная ассортиментная политика – создание инновационных консорциумов; — обновление оборудования за счет импорта; активизация региональных конкурентных преимуществ, взаимодействие с другими отраслями 	<ul style="list-style-type: none"> — частичная конверсия на потребительскую продукцию и сотрудничество с предприятиями-производителями; — привлечение стратегических инвесторов, в том числе государства; — формирование конкурентных интеграционных механизмов, создание консорциальных, например, инновационных и сбытовых структур

 – оптимальное расположение предприятия

 – подоптимальное расположение предприятия

кой плотностью населения, где условия расположения таких предприятий благоприятны и концентрация таких предприятий высока, необходимо претворять в жизнь различные типы дифференциации: по качеству, дизайну, имиджу, сервису, осуществлять стратегии пакетирования (связанные продажи нескольких продуктов) и развития новых рынков, например, в географическом отношении.

На иных территориях, где рынок менее емкий, хотя отличается высоким уровнем или потребительского (малочисленное, но обеспеченное население регионов сырьевой специализации), или трудового (менее обеспеченное, но более многочисленное население индустриальных регионов) потенциалов, предприятия потребительских отраслей могут иметь изначальное преимущество в издержках по сравнению с представителями иных регионов (например, из-за транспортной составляющей). В таких условиях предприятиям необходимо, с одной стороны, закрепляться на внутреннем региональном рынке, с другой – создавать основу для экспансии. В первом случае возможно придерживаться как стратегий внутреннего развития (за счет собственных инвестиций в создание новых продуктов и модернизацию уже существующих в направлении дифференциации предложения и совершенствования производства и сбыта), так и стратегий внешнего роста (через создание интегрированных бизнес-структур разной степени координации и жесткости, направленных на оптимизацию производственной снабженческо-сбытовой деятельности, разработку новой продукции). В случае развития за пределы региона возможно создание консорциальных структур продвижения и сбыта с аналогичными предприятиями региона, поддерживаемых региональными органами власти и специализированными учреждениями, например, торгово-промышленными палатами.

Обрабатывающая промышленность размещается на территориях, которые имеют свободные площадки и транспортную инфраструктуру, дешевую и квалифицированную рабочую силу, источники пресной воды. Расположение предприятий тяжелой промышленности требует длительного времени и значительных капиталовложений. Предприятия обрабатывающей промышленности концентрируются в крупных городах или в непосредственной близости от них. Поскольку в настоящее время решения о расположении

производства принимаются бизнесменами, то одной из предпосылок для развития промышленности является также благоприятный инвестиционный климат: известны случаи, когда регионы с умеренным ресурсным потенциалом, но сильными и стабильными институтами привлекают большое количество новых инициатив. В целом необходимо отметить, что в рыночной экономике не выделяется единая, однозначная модель расположения отдельных типов производств, хотя их устойчивая территориальная концентрация является предметом исследования как теоретических, так и прикладных экономических дисциплин.

Отрасли высокого передела промышленного назначения в большинстве случаев сталкиваются с ограничениями по эффективности, если работают только на региональном рынке. Оптимальность их расположения связана с наличием трудового, инновационного и финансового потенциала региона. Для этой группы предприятий характерны традиционная узкая специализация и консервативность технологической цепочки по отношению к поставщикам и потребителям. Для большинства лидеров характерен избыточный размер и универсальная структура производства, не соответствующая условиям международной конкуренции, наиболее чувствительной для этой группы отраслей. Многие предприятия в ходе экономической трансформации прошли реструктуризацию, связанную с приходом нового собственника, разукрупнением и освоением новых рынков (товарной диверсификацией). При оптимальном расположении этой группы отраслей перспективными являются стратегии развития ассортимента, ориентированного на конечного потребителя и потребности других предприятий региона, и формирования консорциальных инновационных и маркетинговых структур. При неподоптимальном расположении необходимо развивать ассортимент продукции, также ориентированный на основную региональную отрасль – добывающие отрасли или отрасли, связанные с сельским хозяйством. Практически для всех предприятий, кроме предприятий сырьевых отраслей и отраслей промышленности низкого передела, важнейшей проблемой является привлечение инвестиционных ресурсов, причем предпочтение должно отдаваться стратегическим (профильным) инвесторам.

Данная матрица при необходимости может быть детализирована с учетом особенностей реализации отдельных функций предприятиями каждой из отраслей, входящими в укрупненные

группы. Многие современные предприятия являются географически распределенными и, следовательно, используют преимущества межрегионального и международного разделения труда, таким образом им приходится принимать стратегические решения о выгодном размещении отдельных производственных и функциональных подразделений. Построение соответствующих алгоритмов принятия решений, в том числе в форме стратегических матриц, является перспективным направлением исследований.

Список литературы и примечания

1. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83–90.
2. Киреев А.П. Международная экономика: Учебное пособие: В 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Международные отношения, 2006. – 416 с.
3. Размещение производства в рыночной среде. Из трудов Б.Н. Зимина / Сост. А.П. Горкин, Ю.Г. Липец. – М.: Альфа-М, 2003. – 176 с.
4. Bennett R.J., Smith C. Competitive conditions, competitive advantage, and the location of the SMEs // Journal of Small Business and Enterprise Development. – 2002. – Vol. 9, No. 1. – P. 73–86.
5. Haigh R. Selecting a US plant location: the management decision process in foreign companies // Columbia Journal World Business. – 1990. – Vol. 25, No. 3. – P. 22–31.
6. Harrison A. Accomodating the new economy: the SANE space environmental model // Journal of Corporate Real Estate. – 2002. – Vol. 3, No 4. – P. 248–65.
7. Jungthirapanich C., Benjamin C.O. A knowledge-based decision support system for locating a manufacturing facility // IEE Transactions. – 1995. – Vol. 27, No. 6. – P. 89–99.
8. Karakaya F., Canel C. Underlying dimensions of business location decisions // Industrial Management & Data Systems. – 1998. – No 7. – P. 321–329
9. MacCarthy B.L., Atthirawong B. Factors affecting location decisions in international operations – a Delhpi study // International Journal of Operations & Production Management. – 2003. – Vol. 23, No 7. – P. 794–818.
10. Mazzarol T.A., Choo S. Study of the factors influencing the operating location decisions of small firms // Property Management. – 2003. – Vol. 21, No 2. – P. 190–208.
11. SHP, Perth Metropolitan Industrial Property Survey / Stanton, Hillier, Parker. – Perth, Curtian University of Technology, 1999.
12. Tong H.M. Plant location decisions of foreign manufacturing investors. UMI Research Press, Ann Arbor, Michigan, 1999.

REGIONAL COMPETITIVE SYSTEMS IN STRATEGIC ANALYSIS PERSPECTIVE

Yu.V. Trifonov, M.L. Gorbunova

This paper is focused on the regional aspects of systemic competitive advantage. There is a synthesis of approaches concerning territorial connotation of competitiveness for strategic analysis purposes. A business strategic position matrix based on the matching of industries and territories for Russian economic conditions is proposed.