

Константин Серов: «Мы уже готовим региональных производителей к условиям ВТО»

В новых экономических условиях, которые уже образовались с учетом вступления страны в ВТО, все большее значение для малых и средних предприятий приобретает их способность создавать инновационные продукты и услуги, а также иметь все необходимые условия для конкуренции на глобальных рынках. Многие из возникающих здесь проблем призван решить созданный в составе инфраструктуры поддержки предпринимательства «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» Самарской области. О том, как наши малые предприятия смогут повысить свою конкурентоспособность, журнал «Мое Дело» беседует с директором Центра Константином Серовым



- Константин Леонтьевич, сегодня вступление страны в ВТО – свершившийся факт. Можно ли, судя по работе вашего Центра, говорить о готовности региональных компаний к работе в новых условиях?

- Экономическая реальность с момента вступления России в ВТО действительно становится другой. Главное, что, на мой взгляд, должны усвоить работающие здесь предприниматели, – конкурировать им уже в ближайшее время придется, что называется, по факту и ориентироваться на потребителя, который не готов оплачивать ни плохое качество, ни высокие издержки. Причем, потребитель этот уже не определяется отдельно взятым местным рынком. Это потребитель, живущий в глобальном мире. Вот этого понимания пока не хватает многих нашим бизнесменам. С вступлением в ВТО навсегда уходит в прошлое время административного ресурса для отдельно взятого бизнеса, а также неоправданных дополнительных издержек.

И это не голословные рассуждения. Вот простой пример. В августе через наш Центр за счет бюджета Самарской области была организована миссия крупнейшей германской организации, которая оценивает качество подготовки компаний для их работы на мировом рынке. К слову, такие исследования в Европе стоят очень дорого – порядка €1 млн для каждой компании. Нам же фактически сделали подарок, проведя экспертизу нескольких малых и средних предприятий по цене чуть более €10 тыс. И вот какие выводы сделали независимые эксперты. Результат их работы, думаю, вполне может быть применим ко всему региональному да и российскому бизнесу в целом. Как утверждают наши германские партнеры, одним из наиболее значимых конкурентных преимуществ исследуемых компаний становится низкая оплата труда, снижающая себестоимость конечного продукта. Не самое, лучшее, кстати, конкурентное преимущество, учитывая, что оно не стимулирует дальнейшее развитие. Как подтверждение этому – выявленный

экспертами негативный фактор: крайне низкая степень выработки продукции на одного работника предприятия. И это при том, что качество конечного продукта за счет квалификации работников, а также благодаря приобретенным, в том числе за счет областных программ развития предпринимательства, технологическим линиям, вполне позволяет многим нашим компаниям работать на мировых рынках.

Откуда же берется такой негативный фактор как «низкая доля выработки»? Все становится более или менее ясным, когда мы познакомимся с еще одним выводом немецких экспертов. В большинстве наших предприятий непосредственным производством конечного продукта занято чуть более 30% работников. А остальные – это управляющая структура. Кроме того, как выяснили эксперты, практически ни одна компания малого и среднего бизнеса из числа тех, где проходили исследования, не рассматривает возможность конкуренции на внешних рынках. Мало кто задумывается о том, как он будет расширять собственные рынки сбыта за счет выхода своей продукции в другие регионы России, а также в другие страны, увеличивая свой экспортный потенциал. И это при таком управленческом аппарате!

- И каков же общий вывод экспертов? Что нужно делать, чтобы изменить ситуацию и приспособиться к условиям ВТО?

- А вывод прост. Необходимо в кратчайшие сроки оптимизировать производство. Уменьшить издержки, в том числе за счет или сокращения, или переобучения персонала, а также всерьез задуматься над увеличением своих экспортных возможностей. Это инновации, внедрение системы стандартов качества и бережливого производства. Это и обучение своих сотрудников, в том числе иностранным языкам, способам делового общения. В общем, все то, что предлагает наш Центр поддержки инноваций и кластерных инициатив – причем, бесплатно. Но главное, о чем нужно помнить:

в условиях ВТО можно рассчитывать на получение прибыли исключительно за счет потребителя. Только потребитель может принести предприятию реальные деньги. Поэтому теперь предприятиям нужно уметь нравиться конкретному потребителю.

- Если говорить о работе Центра за последний год, то какие услуги оказались наиболее востребованными региональным бизнесом?

- Для начала напомню о том, чем вообще наш Центр может помочь предпринимателю. Это услуги по обучению персонала, внедрению системы качества, сертификации, созданию моделей и прототипов будущей продукции, а также организации бережливого производства и ряду других. Из общего перечня услуг, которые мы оказываем в настоящее время, наибольшим спросом у бизнес-сообщества пользовались в последние два года проекты, связанные с 3D-проектированием. Это неслучайно. Подобранный подход позволяет сократить время разработки продукта с одного года всего до нескольких месяцев. Но если необходимо оборудование малое предприятие станет закупать в одиночку, то это обойдется ему в десятки миллионов рублей. А с помощью нашего Центра оно может создать будущую модель своего продукта бесплатно, лишь своевременно оформив заявку. Эта же линия позволяет быстро решать вопросы, связанные с дизайном будущей продукции, а также с ее прототипированием.

- Сколько компаний обращается к вам за подобной услугой?

- В прошлом году для проведения таких работ к нам обратилось около 20 организаций, а в этом – примерно 30. Как правило, это компании, занимающиеся производством, чаще всего, автокомпонентов и желающие вписаться в новую систему отбора поставщиков, которая сейчас появилась на АвтоВАЗе. Большим спросом в последнее время пользовалась и такая наша услуга как внедрение систем менеджмента качества. >

- Есть ли ощутимые результаты у отдельных компаний, которым обращение в Центр помогло стать более конкурентоспособными?

- Да, такие примеры есть. Могу привести некоторые из них. Малое производственное предприятие ООО НПО «Актис-Гео» специализируется на разработках и изготовлении устьевого и скважинного геофизического оборудования. Постоянными клиентами предприятия являются ОАО «Когалымнефтегеофизика», ОАО «Газпромнефть Ноябрьскнефтегазгеофизика», ООО «Геофизсервис», ООО «ТНГ-Коми ГИС» и другие. Для увеличения номенклатуры производимой продукции компания разработала комплект запорной аппаратуры для нефтедобывающей промышленности. В Российской Федерации такие изделия производятся в малом количестве и для того, чтобы занять свою нишу на рынке, необходимо в максимально короткие сроки получить серийный образец. При изготовлении поворотной плашки необходимо получить заготовку методом литья. Изготовление литевой оснастки достаточно дорого, тем более, что еще нет образца для макетных испытаний.

Обратившись в наш Центр, ООО «Актис-Гео» ставило перед сотрудниками учреждения следующую задачу: получить гипсовую литевую форму для литья по выплавляемым моделям. Получив эскизы литевой формы, наши сотрудники с помощью специализированного программного обеспечения и трехмерного гипсового принтера получили гипсовый прототип литевой формы. И теперь, используя полученную форму и технологию литья по выплавляемым моделям, предприятие освоило выпуск нового изделия в короткие сроки и без значительных материальных затрат. А имея доработанный образец изделия, ООО «Актис-Гео» заключает договоры на поставку продукта. Создаются новые рабочие места и увеличиваются налоговые отчисления в бюджеты всех уровней.

Могу привести еще один пример: ООО «Вал Рейсинг 63». Основным видом деятельности этого предприятия является производство самоблокирующихся дифференциалов на автомобили ВАЗ, УАЗ, ГАЗ, Daewoo, Chevrolet, Opel. Также фирма занимается изготовлением специальных автокомплектующих и оказанием услуг по механической обработке. Предприятие обратилось в наш Центр с просьбой помочь решить следующие задачи: сократить производственную логистику деталей и высвободить цеховое пространство под новое оборудование с минимальными затратами на его перемещение. Мы в итоге разработали трехмерную модель цеха, по которой был выбран наиболее подходящий вариант перестановки оборудования. А путем оптимизации логистической модели были сокращены затраты на логистику более чем на 15%.

Еще один удачно, на наш взгляд, реализованный проект: ЗАО «Ресурс Контракт» занимается производством металлопроката и располагает технически оснащенными складами. Компания также выполняет стандартные услуги по обработке металла, производит резку рядового проката и труб. Это предприятие обратилось к нам за решением задачи, связанной с оптимизацией внутренней логистики. В результате проведенных работ была получена точная трехмерная модель производства, по которой была построена логистическая модель производственного цеха.

Внедрение предложенных изменений в логистике может снизить суммарные затраты предприятия на 230 тыс. Р в год, а нагрузку на персонал – на 820 чел./часов в год. Снижение нагрузки на рабочий персонал означает, что высвобожденное время можно использовать для уменьшения сроков производства продукции и повышения качества. Кроме того, мы помогли этому предприятию решить еще одну проблему. У предприятия снизились объемы заказов от крупных потребителей из-за невыполнения требований

к системе менеджмента качества, в частности – отсутствие сертификата соответствия системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001.

В результате на основе консультаций специалистов центра предприятие разработало и внедрило систему менеджмента качества, после чего в 2011 г. органом по сертификации «Русский Регистр» был проведен сертификационный аудит и принято решение о выдаче сертификата соответствия SMK ЗАО «РесурсКонтракт» требованиям ИСО 9001-2008. Сертификация системы менеджмента позволила предприятию продолжить поставки на ОАО «АВТОВАЗ», поскольку сертифицированная система менеджмента качества является сейчас обязательным требованием для поставщиков автозавода. Вот, на мой, взгляд, яркие примеры того, как за счет помощи организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства можно эффективно повышать свои конкурентные преимущества и развивать бизнес в условиях ВТО.

- Сейчас в Самарской области реализуется проект создания IT-парка «Жигулевская долина». Будет ли ваш Центр оказывать содействие предприятиям малого и среднего бизнеса, ставшим резидентами этого технопарка?

- Мы не так давно подписали с руководством «Жигулевской долины» договор, по которому наш Центр будет иметь представительство и оказывать работающим там малым и средним предприятиям весь имеющийся у нас спектр услуг. Кроме того, уже в скором времени мы получим новые измерительные машины, одна из которых начнет работать в «Жигулевской долине». Появится возможность проводить измерения конструктивно сложных деталей и описывать их в соответствии с современными требованиями предприятий. Это принципиально новое направление в нашей работе, которое, уверен, окажется востребованным предпринимательским сообществом губернии ■



- Доступ к информации, связанной с кластерным управлением, с коммерциализацией инноваций, с развитием и модернизацией производства.
- Совершенствование управленческих технологий на основе внедрения систем менеджмента, бережливого производства, ключевых показателей эффективности.
- Доступ к высокотехнологичному оборудованию и программному обеспечению в области промышленного дизайна, прототипирования, трансфера технологий, точных измерений.
- Возможность подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала в области систем управления, внедрения инноваций, промышленного дизайна.

Самара, ул. Куйбышева, 145, оф. 247
8 (846) 205 89 18

info@innocentr-samara.ru
innocentr-samara.ru