

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПРОДУКТА СПЕЦИАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА МЕЗОУРОВНЕ



**Сокуренько Валерия Андреевна,**

кандидат экономических наук, ассистент кафедры международного маркетинга и торговли, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса; 690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41  
Valeria2003@list.ru

В статье представлен оригинальный подход к обеспечению конкурентоспособности на мезоуровне на основе кластерного подхода. Устанавливается, что на конкурентоспособность продукции предприятий специального транспортного машиностроения как интегрированного продукта оказывают влияние не только характеристики «основного продукта», но и характеристики «дополнительных продуктов», возникающих в процессе реализации. Одним из альтернативных подходов к обеспечению конкурентоспособности на мезоуровне является кластерный подход.

Для обеспечения конкурентоспособности таких элементов интегрированного продукта предприятий специального транспортного машиностроения как «Услуги гарантийного ремонта» и «Дополнительные платные услуги» разработана система бизнес-кооперации предприятий за счет формирования Единого центра сервисного обслуживания. Представленная форма является межрегиональным отраслевым кластером, что позволяет охватывать производителей, находящихся в разных географических точках, а также обеспечивать послепродажное обслуживание техники вне зависимости от ее местонахождения.

**Ключевые слова:** специальное транспортное машиностроение; интегрированный продукт; бизнес-кооперация; конкурентоспособность; кластерный подход.

В последние годы на российском рынке продукции специального транспортного машиностроения (в частности, погрузочно-разгрузочная, дорожно-строительная и коммунальная техника) наметилась тенденция роста доли рынка, которую занимает импортная продукция. По данным маркетингового агентства *Index Box*, в 2014 году рыночная доля импортной дорожно-строительной техники составляла 26,5%, в то время как в 2015 и 2016 гг. она уже составила 33,4 и 41,2% соответственно [1].

Несмотря на активную протекционистскую политику со стороны государства в данном направлении (введение импортных пошлин, утилизационного сбора) и постоянное повышение стоимости импортной продукции в силу снижения курса национальной валюты, увеличения транспортных издер-

жек, интерес к иностранной спецтехнике со стороны конечного потребителя по-прежнему достаточно высок. Так, по данным Совета Торгово-промышленной палаты РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России, в 2020 году доля производителей дорожно-строительной техники на внутреннем рынке Российской Федерации составила менее 15% от общего объема потребления\*.

Сложившаяся ситуация свидетельствует о необходимости повышения потребительской привлекательности отечественной продукции предприятий специального транспортного машиностроения, что и обуславливает актуальность данного исследования.

*Целью представленной работы* является разработка мер по обеспечению конкурентоспособности продукции российских

предприятий специального транспортного машиностроения на мезоуровне.

На сегодняшний день существует огромное количество теорий обеспечения конкурентоспособности продукции. Как показала мировая практика наиболее успешных экономических систем, одной из самых эффективных форм формирования конкурентоспособности в условиях ключевой роли информации в экономических процессах является *кластерный механизм*.

В общепринятом смысле под кластером подразумевается группа территориально локализованных взаимосвязанных компаний-производителей, поставщиков оборудования, услуг, вузов, научно-исследовательских центров и т.д., которые дополняют друг друга в процессе достижения экономического эффекта. В результате

\* Источник. Совет по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России Торгово-промышленной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: [https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/kpr/news/369599/?COMMITTEE\\_CODE=kpr&ARTICLE\\_ID=369599&](https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/kpr/news/369599/?COMMITTEE_CODE=kpr&ARTICLE_ID=369599&).