

Сулимин В.В., к.э.н., почетный работник ВПО РФ,

Уральский государственный экономический университет,

Кузнецов В.В., Холоднюк М.В., Голомолзин Д.В. Уральский государственный
экономический университет, магистранты

СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛЕНИИ И СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассматриваются фундаментальные основы системы управления конкурентоспособностью предприятий малого и среднего бизнеса. Отражен зарубежный опыт создания конкурентоспособности фирмы, предложены его алгоритмы.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, системы управления конкурентоспособностью предприятия, активная и пассивно-активная часть конкурентоспособности фирмы, структура управления.

Abstract: The article discusses the fundamental basis of the system of management of competitiveness of the enterprises of small and medium-sized businesses. Reflected international experience of creation of competitiveness of the company proposed algorithms.

Keywords: competitiveness of enterprises, competitiveness management systems, active and passive-active part of the company's competitiveness, governance structure.

На современном этапе развития экономики России защита конкуренции приобретает особую значимость, так как следствием разрушения конкуренции является замедление темпов экономического роста.

Быстро меняющиеся условия экономики, накопленный опыт антимонопольного регулирования, вхождение России в систему глобальных экономических "связей", а также экономические санкции США и ЕЭС, (выдвинули качественно новые задачи перед российской государственной экономической политикой в целом и перед конкурентной политикой, в частности.

26 октября 2006 г. вступил в силу Федеральный Закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», который был призван отразить современную российскую государственную политику в области конкуренции и изменить систему антимонопольного права. Поправки, внесенные в данный Закон, фактически объединили в себе два названных выше антимонопольных закона и таким образом установили единые нормы по защите конкуренции на товарных рынках и рынках финансовых услуг [1. С. 55].

В дальнейшем в целях совершенствования антимонопольного регулирования и развития конкуренции и на основании Плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики», утвержденного распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2579-р в Федеральном Законе «О защите конкуренции» было внесено несколько изменений.

В Законе установлены особенности отбора финансовых организаций при проведении органами исполнительной власти торгов на оказание следующих финансовых услуг:

- привлечение денежных средств юридических лиц во вклады;
- услуги на рынке ценных бумаг;
- услуги по договору лизинга;
- страхование имущества и др.

С 2013 года по 2014 год происходят и будут происходить глобальные изменения в законодательстве Российской Федерации, которые затронут практически все сферы бухгалтерского, налогового учета, корпоративного права и перевернут предпринимательское сообщество. Так, например, значительны изменения в Федеральном законе от 26.07.2006 №

135-ФЗ «О защите конкуренции» [1. С. 66], в котором появились новые правовые институты, такие как «предупреждение» и «предостережение», что свидетельствует о формировании законодателем мер, направленных, в первую очередь, на профилактику нарушений антимонопольного законодательства.

Необходимо отметить, что в рамках проекта поправок к закону «О защите конкуренции», далеко не все нововведения, так называемого неофициального «четвертого антимонопольного пакета» находят поддержку у участников рынка. Это в

основном связано с положением, по которому Федеральная антимонопольная служба (ФАС) хочет добиться права устанавливать правила недискриминационного доступа для компаний с долей рынка более 70 процентов. Еще 2 августа 2013 года ФАС опубликовала свои предложения по законопроекту № 199585-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» для оценки регулирующего воздействия. Сейчас эта процедура обязательна для всех законодательных инициатив федерального уровня. В пункте «9б» своих предложений ФАС фактически просит дать ей право разрабатывать для компаний с долей рынка более 70% обязательные правила недискриминационного доступа, аналогичные таковым для госмонополий [20. С. 5].

По мнению профессионального экспертного сообщества, данная инициатива противоречит принятой Правительством РФ «дорожной карте» по развитию конкуренции. А на отдельных рынках, к примеру, апатитового концентрата, такие правила ФАС оказываются и вовсе направлены на поддержку монополиста, и могут привести к катастрофическим последствиям. Под критерий ФАС попадают, к примеру, структуры Газпрома, поставляющие большую часть серы на российский рынок, производитель хлористого калия - ОАО «Уралкалий», а также ОАО «Апатит» (входит в группу «ФосАгро»). Последний поставляет на российский рынок более 75% апатитового концентрата - сырья для производства минеральных удобрений. При этом около 60% производимого апатитового концентрата потребляется внутри группы «ФосАгро». И есть лишь 3 российских потребителя апатитового концентрата, независимых от ОАО «ФосАгро»: ОАО «Минудобрения (г. Россошь), ОАО «Завод минеральных удобрений Кирово-Чепецкого химического комбината» и ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» [16, С. 82].

В РСПП также не в восторге от последних инициатив. О компаниях, в отношении которых ФАС предлагает ввести правила, в Союзе говорят, что «в целях устранения или ограничения конкуренции вероятность того, что такие организации могут прибегнуть к недобросовестным действиям путем привлечения I антимонопольных органов крайне высока. Предлагаемая норма может создавать дискриминационные условия ведения предпринимательской деятельности для различных хозяйствующих субъектов в т. ч. конкурентов». По мнению Союза, практика разработки таких правил недискриминационного доступа, показала свою несостоятельность.

Настойчивость ФАС в данном вопросе удивительней тем, что уже несколько раз данные инициативы были отклонены Правительством. Но ФАС вносит их снова. Как считают в РСПП, предлагаемая ФАС инициатива: по «правилам недискриминационного доступа» противоречит Гражданскому Кодексу. А в «Деловой России» отмечают, что многочисленные замечания и возражения бизнес-сообщества оставлены без внимания. При этом в организации добавляют, что радикальное и частое изменение антимонопольного законодательства необоснованно и опасно для стабильности гражданского оборота и национальных программ инвестирования [14. С. 5].

Таким образом, считается, что предприятие не может оказывать влияние на внешнюю среду. На наш взгляд, данное утверждение ошибочно. Функционирование предприятия происходит в жестких условиях действительности, оно обязано реагировать на внешние угрозы, а, следовательно, разрабатывать ответные противодействия для обеспечения собственных интересов. Предприятия, не способные реагировать на внешние угрозы, обречены на банкротство. На наш взгляд, основу подобного реагирования должна создавать внутренняя среда предприятия. Только устойчивые предприятия с эффективной системой внутреннего управления способны оказывать влияние на внешнюю среду, управляя ею.

Сегодня, стоимость конкурентоспособности становится все более значимым фактором для организаций и компаний во всем мире, и это заставляет их пересматривать свои производственные сети, тогда как правительства признают экономическую важность стабильной производственной базы. Так, в обрабатывающей промышленности Бразилия сейчас является одной из самых дешевых стран с точки зрения расходов на производство, а Великобритания - страна с самыми низкими затратами в Западной Европе. Мексика теперь имеет более низкие производственные издержки, чем Китай, в то время как расходы в большинстве стран Восточной Европы в основном находятся на одном уровне с США - то есть осуществлять там производственную деятельность не дешевле, чем в развитой Америке.

Для оценки и измерения стоимости производства Boston Consulting Group разработала индекс конкурентоспособности BCG Cost-Competitiveness Index, который отслеживает изменения в издержках производства за последние десять лет в 25 крупнейших в мире странах-экспортерах. Индекс учитывает четыре прямых

экономических фактора конкурентоспособности производства: заработную плату, рост производительности труда, затраты на энергию и обмен валют [9, С. 42].

В число 10 стран с самыми низкими производственными затратами, согласно индексу, входят разные страны со всего мира. Шесть из них находятся в Азии, в то время как некоторые другие - в Северной Америке и Восточной Европе. Ряд других стран пережили экстремальное падение конкурентоспособности производства: в Австралии структура затрат, например, на 25-30% выше, чем в США [10. С. 12].

Пять стран традиционно считаются государствами с низкой стоимостью производственной базы: Китай, Бразилия, Чешская Республика, Польша и Россия. Но эти их преимущества были существенно подорваны с 2004 года; Это обусловлено сочетанием резкого повышения уровня заработной платы, отставанием темпов роста производительности труда, неблагоприятными изменениями валютных курсов и резким повышением цен на энергоносители.

В то же время некоторые страны поддерживали свои постоянные производственные затраты по отношению к США с 2004 по 2014 год и значительно улучшили показатели стоимости производства. К ним относятся Индонезия и Индия, в развитых странах - Великобритания [10. С. 22].

И хотя трудовые и энергетические затраты являются не единственными факторами, которые влияют на принятие решений о том, где размещать производство, эти изменения определяют значительный сдвиг в экономике глобального производства. Эти изменения должны заставить компании пересмотреть свои стратегии сорсинга, а также принятие решений, где строить будущие производства. Многие предпочитают вести работу в конкурентоспособных странах, а потом доставлять продукцию к местам потребления товара.

На деятельность промышленных предприятий оказывают влияние рейтинг, имидж государства и система двухсторонних отношений. Исходя из этого, государство оказывает как непосредственное влияние на промышленные предприятия через законодательные и исполнительные органы, так и опосредованное влияние, которое заключается в показателях государственного рейтинга на международном уровне. В случае взаимодействия промышленного предприятия с международными структурами,

они оказывают на промышленное предприятие непосредственное влияние через систему нормативного регулирования деятельности.

Таким образом, к конкурентной среде на промышленных предприятиях должна быть разработана система управления конкурентоспособностью предприятия. При этом, необходимо иметь в виду, что управление пассивно-активной частью конкурентоспособности должно базироваться на механизмах управления ее активной частью и быть согласованными с ними. Механизмы управления активной и пассивно-активной конкурентоспособностью предприятия будут представлены далее.

В условиях острой фазы кризиса и последовавшего за ней периода неустойчивого роста экономики России при рассмотрении конкурентной среды фирмы обязаны рассматривать все факторы влияния на их деятельность и оценивать возможность влияния на них. Факторы влияния на предприятие условно можно выделить в факторы внешней и внутренней среды. Считается, что предприятие не может оказывать влияния на внешнюю среду. На наш взгляд, данное утверждение ошибочно. Функционирование фирмы происходит в жестких условиях действительности, оно обязано реагировать на внешние угрозы, а, следовательно, разрабатывать ответные противодействия для обеспечения собственных интересов. Фирмы, не способные реагировать на внешние угрозы, обречены на банкротство. На наш взгляд, основу подобного реагирования должна создавать внутренняя среда фирмы. Только устойчивые предприятия с эффективной системой внутреннего управления способны оказывать влияние на внешнюю среду, управляя ею.

Внешнюю среду, оказывающую влияние на деятельность фирмы, составляют государство, регион, отрасль, общество. Пассивно-активная конкурентоспособность предприятия (ПАК), представляет собой совокупность конкурентных преимуществ государства, региона, отрасли и общества, формирующуюся посредством опосредованного влияния фирмы на данные элементы и сводящуюся к разработке механизмов влияния на государство, регион, отрасль, общество и международное сообщество. А влияние внутренней среды на деятельность фирмы характеризуется, как активное, вследствие прямого ее воздействия на фирму.

На деятельность любой фирмы существенное влияние оказывают особенности и проблемы отрасли, в которой ему приходится функционировать. Особенности фирмы

можно разделить на: технологические особенности; особенности учета затрат; особенности процесса калькулирования и особенности процесса Планирования.

Проблемы предприятий следует рассматривать с двух позиций: традиционные и вызванные кризисом. К первой группе относятся: недобросовестная конкуренция со стороны нелегальных производителей, неэффективная защита прав собственности, технологическая отсталость от мирового уровня, неэффективность системы управления, отсутствие надлежащей системы маркетинга, отсутствие резервов Производственных мощностей. К проблемам, вызванным влиянием кризиса, относятся: сложность оформления кредита, высокие ставки по кредитам, сложности со сбытом продукции, сложность привлечения Иностраннных инвестиций.

С учетом выявленных проблем разработанная организационная модель влияния конкурентоспособностью, которая может применяться на различных фирмах, имеющих четко выраженные отраслевые особенности и проблемы [2. 44].

Учет особенностей и проблем фирмы осуществляйся:

1. На этапе анализа деятельности предприятия путем выделения специфических отраслевых показателей для анализа;
2. На этапе управления АК и ПАК посредством предложения наиболее эффективных механизмов управления конкурентоспособностью фирмы;
3. На этапе оценки механизмов управления АК и ПАК посредством выделения специфических отраслевых показателей для оценки.

Вне зависимости от особенностей деятельности фирмы управление конкурентоспособностью начинается с принятия принципиального решения руководством предприятия о необходимости управления конкурентоспособностью [2. С. 11].

Следующим этапом является формирование рабочих групп. Особое внимание при подборе персонала следует обращать на организационную структуру фирмы, доступ к информации у сотрудников, степень профессиональных навыков, наличие специальных знаний и личностные характеристики. Для оптимизации процесса анализа конкурентоспособности фирмы его необходимо проводить в три этапа (рис.1).



Рисунок 1 - Этапы анализа конкурентоспособности фирмы

На организационном этапе определяются задачи анализа и состав рабочих групп, призванных решать данные задачи, происходит сбор информации. Основополагающий этап анализа (связь 2 на рис. 1) предусматривает непосредственное проведение анализа конкурентоспособности фирмы. Обобщающий этап (связь 3 на рис. 1) предполагает систематизацию полученных результатов основополагающего этапа в отчеты рабочих групп и их представление для дальнейшего рассмотрения руководству фирмы. В случае если на обобщающем этапе была выявлена недостаточность анализа для формирования вывода о конкурентоспособности предприятия, рабочая группа вынуждена провести повторный или дополнительный анализ, иными словами вернуться на основополагающий этап (связь 3 на рис. 1). Если после повторного (дополнительного) анализа руководство предприятия не утвердит отчет рабочей группы, то оно может на рабочую группу, которая проведет анализ заново, начиная с организационного этапа (СВЯЗЬ 4 на рис.2). Новая рабочая группа выполняет анализ в той же последовательности: основополагающий этап (связь 5 на рис.2) и обобщающий этап 1 (связь 6 на рис.2)

В случае если на обобщающем этапе недостаточность анализа конкурентоспособности была связана с некомпетентностью рабочих групп, неверным выбором метода анализа или недостатком информации щ руководство фирмы может издать приказ о назначении новой рабочей группы (связь 3.1. на рис. 1). Новая рабочая

группа, исходя из указанных обязанностей, приступает к выполнению анализа в той же последовательности (связь 4.1. и 5.1. на рис. 1).

Проведение анализа конкурентоспособности фирмы должно, в первую очередь, способствовать выяснению сложившейся ситуации для дальнейшей разработки его миссии и стратегии развития. Имеющиеся методики анализа конкурентоспособности предприятия предполагают проведение анализа внешней и внутренней среды без привязки к функциональной структуре предприятия, что на наш взгляд не отвечает потребностям большинства фирмы, так как не позволяет решать их системные проблемы и не способствует получению всесторонней информации о конкурентоспособности предприятия и не учитывает сформированный ранее новый подход к конкурентной среде предприятия.

На наш взгляд, решению данной задачи будет способствовать выделение наиболее значимых бизнес-процессов фирмы. Традиционно все бизнес-процессы принято разделять на бизнес-процессы верхнего и нижнего уровня. На наш взгляд, анализ бизнес-процессов нижнего уровня не имеет принципиального значения. Автором, для повышения эффективности анализа конкурентоспособности фирмы, предложено все бизнес-процессы верхнего уровня разделить на три укрупненных бизнес-процесса в разрезе видов деятельности: управленческая деятельность, производственная деятельность и коммерческая деятельность.

Анализ модуля «Управленческая деятельность» предусматривает выделение двух уровней: организационного и корпоративного.

Анализ организационного уровня предназначен для определения внешних факторов деятельности: наличие природных ресурсов и состояние природной среды конкретного региона, которые организация должна учитывать в своей хозяйственной деятельности; цели развития общества и региона, приоритетные отрасли экономики, сила различных лоббистических групп, возможности и направления развития политической системы, темпы экономического роста, бюджет страны и его выполнение, доступность ресурсов, объем производства и торговли, уровень и распределение доходов, уровень безработицы, инфляция; факторы научно-технического прогресса в области производства, материалов и продуктов; половозрастной состав населения,

уровень и темпы рождаемости и смертности; уровень образования населения, трудовая этика, уровень социальной стабильности [7. С. 55].

Анализ корпоративного уровня предназначен для анализа организационной структуры, персонала, инноваций и рисков. Эффективность организационной структуры необходимо оценивать по количеству дублируемых функций, количеству времени, затрачиваемого на принятие решения. Результирующим показателем анализа деятельности персонала является производительность труда. При проведении анализа инноваций оценивается: интенсивность осуществления инноваций - степень инновационности, которая равна числу инноваций, осуществляемых за определенный период времени; скорость осуществления инноваций - скорость, с которой вводятся инновации, после того, как они впервые были осуществлены в каком-то другом месте.

Производственная деятельность охватывает непосредственно процесс производства и сопровождающие его бизнес-процессы (процесс снабжения, процесс управления затратами на производство продукции). Коммерческая деятельность предполагает объединение функций предприятия по реализации продукции и расчету финансового результата. Подобное разделение бизнес-процессов учитывает элементы внутренней среды, сформулированного подхода к конкурентной среде, что позволяет:

- Значительно упростить процесс анализа конкурентоспособности фирмы, вследствие четкого разграничения функций при его проведении и в дальнейшем будет способствовать разработке стратегий развития фирмы на различных уровнях.

- Выявить наиболее существенные проблемы фирмы на различных уровнях управления, и, как следствие, установить персоналифицированную ответственность должностных лиц за результаты деятельности фирмы.

Немаловажное значение при выборе исполнителей анализа по укрупненным бизнес-процессам в разрезе видов деятельности имеет структура управления фирмы. При централизованно-функциональной структуре управления возложить обязанности координации анализа по направлениям деятельности целесообразно на соответствующих вице-президентов. При линейно-штабной - на соответствующие штабы. При функциональной - на начальников профильных подразделений, а при линейной - на заместителя директора [12. С. 16].

После выявления должностных лиц руководитель фирмы должен издать соответствующий приказ. В соответствии со своими обязанностями каждая из сформированных рабочих групп (команд) приступает к сбору информации.

Исходной информацией для проведения анализа конкурентоспособности фирмы являются финансовые (бухгалтерские) и иные данные.

Представлен алгоритм анализа конкурентоспособности фирмы с учетом поставленных задач и установленного способа их достижения (выделение существенных бизнес-процессов верхнего уровня. На первый взгляд, анализ конкурентоспособности необходимо начинать с управленческой деятельности и производственной деятельности в части, обеспеченности ресурсами, выполнения производственных программ для выявления факторов, влияющих на финансовый результат деятельности фирмы. Однако все процессы внутри фирмы должны способствовать достижению поставленных целей - повышению конкурентоспособности фирмы.

Решению поставленных целей способствуют:

1. Оптимальный процесс производства, позволяющий оптимизировать затраты на производство продукции путем применения передовых технологий, инноваций в производстве - модуль «производственная деятельность».

2. Эффективная система управления, которая оказывает содействие в создании дополнительной ценности выпускаемой продукции для покупателей, смирению негативных факторов, оказывающих влияние на деятельность фирмы и позволяет оценить необходимые ресурсы для дальнейшей деятельности фирмы модуль «управленческая деятельность» [12. С. 15]. Таким образом, и модуль «управленческая деятельность» и модуль «производственная деятельность» являются подчиненными модулю «коммерческая деятельность» и взаимоподчиненными друг другу.

Следовательно, анализ конкурентоспособности фирмы необходимо начинать с анализа модуля «коммерческая деятельность».

Согласно данному алгоритму анализ конкурентоспособности фирмы может проводиться двумя способами: последовательно и параллельно. При первом (варианте) рабочая группа в полном составе проводит последовательный анализ модулей, начиная с коммерческой деятельности и заканчивая управленческой деятельностью. При

параллельном анализе рабочая группа разбивается на подгруппы: первая подгруппа анализирует модуль «производственная деятельность», вторая - модуль «управленческая деятельность», при этом анализ модуля «коммерческая деятельность» проводится рабочей группой в полном составе.

На выбор способа проведения анализа оказывают влияние следующие факторы: организационная структура; размер фирмы; квалификация рабочей группы и др. Следует указать, что ответственность при применении как последовательного, так и параллельного способа по модулям несет установленное лицо в соответствии с функциональной структурой фирмы. В этом заключается принципиальное отличие данного алгоритма анализа конкурентоспособности от существующих методик. Также отличительными особенностями данного алгоритма является указание источников информации при проведении анализа и сроков его выполнения. По результатам анализа каждого из модулей деятельности фирмы предусматривается проведение обобщения информации с целью дальнейшей систематизации результатов анализа.

Исходя из вышесказанного, к преимуществам данного алгоритма анализа конкурентоспособности фирмы можно отнести:

1. определенных бизнес-процессов верхнего уровня, что значительно упрощает проведение анализа и позволяет сосредоточить внимание на анализе действительно важных факторов деятельности фирмы.
2. Раскрытие исполнителей и источников исходной информации для проведения анализа различных модулей деятельности фирмы.
3. Установление конкретных сроков осуществления анализа.
4. Выявление конечного результата анализа по каждому модулю деятельности фирмы.
5. Возможность детализации модулей анализа до уровня объектов анализа.
6. Установление четкой последовательности анализа модулей деятельности фирмы и взаимосвязи между ними.
7. Учет особенностей и проблем фирмы посредством выделения объектов анализа.

В модуле «Коммерческая деятельность» объектами анализа выступают финансовое состояние фирмы и состояние рынка. Условия кризиса диктуют необходимость

комплексной оценки состояния фирмы, которая может быть получена посредством проведения анализа, разработанного Г. Уваровой и В. Анташовым [17. С. 38]. Суть данного анализа сводится к представлению деятельности предприятия в виде модели «вход-выход». На «входе» закладываются восемь традиционных показателей, получаемых из бухгалтерской отчетности, на «выходе» получают 224 показателя, дающих качественную характеристику результатов деятельности и помогающих понять, какой ценой достигнуты данные результаты. Данный анализ предполагает выполнение трех последовательных этапов:

1. На основании динамики изменения количественных результатов производственно-хозяйственной деятельности и затраченных ресурсов делаются выводы о сбалансированности развития фирмы и об использовании ресурсов.

2. Построение матриц. Обычно составляют четыре матрицы: абсолютных значений за два смежных года, относительных и индексных показателей.

3. Оценка эффективности использования ресурсов. Для этого используются обобщающие блочные и интегрированные оценки эффективности и интенсивности, которые рассчитываются на базе индексной матрица как среднеарифметическое значение из входящих в данный блок показателей. Они оценивают тесноту связи между затратами и результатами.

С учетом мирового опыта управления предприятиями для оценки угрозы неплатежеспособности используют эмпирический критерий Альтмана [6.С.33]. Этот критерий представляет собой функцию от пяти финансовых коэффициентов, рассчитываемых по форме №1 «Бухгалтерский баланс» и форме №2 «Отчет о прибылях и убытках». Показатель Альтмана рассчитывается при помощи коэффициентов K_1 (соотношения оборотных и суммарных активов), K_2 (показателя рентабельности активов), K_3 (показателя доходности активов), K_4 (соотношения собственного и заемного капиталов), K_5 (коэффициента оборачиваемости активов). Считается, что, если показатель больше 2.90, то можно утверждать, что угрозы неплатежеспособности не существует.

На сегодняшний день самыми конкурентоспособными являются нефтегазовые продукты, а также металл и химия. При этом у России прослеживается негативная тенденция по развитию производства потребительских товаров и сельскохозяйственных

предприятий, большая часть потребляемой в России пищевой продукции иностранного производства. Нам необходимо развивать небольшие производства в рамках актуальной на сегодняшний день потребности в импортозамещении, активнее развивать экспорт, предпринимать реальные меры поддержки для формирования устойчивого бизнес-климата. Государство должно выступить в роли заказчика у бизнес-сообщества и использовать все возможные меры поддержки для организации новых производственных предприятий именно в неразвитых или стагнирующих отраслях. Только эта инициатива улучшит наши позиции в рейтинге и позволит экспортировать все больше и больше российских товаров в другие страны.

Шанс упрочить позиции среди ведущих экспортеров планеты у России есть, но с учетом уже введенных и предполагаемых санкций в 2014 году он не слишком велик. Действительно, конкурентоспособность затрат приобретает все большее значение и чем ниже эти затраты, тем больше инвесторов можно привлечь, ведь они заинтересованы в более дешевом производстве: [18. С. 11].

Но с другой стороны, понижение затрат может прямо отразиться на качестве продукции и в этом случае. будет обратная ситуация, потому что недорогие, но плохого качества товары инвесторам и потребителям мало интересны. Кроме того, многие инвесторы принимают решения относительно инвестиций в то или иное производство не только на основании показателя производственных затрат, но и на основании конкурентных характеристик продукции, стоимости ее транспортировки, возможности применения новых технологий и их качества, ситуации в самой стране и ее законодательстве (особенно с административными барьерами).

В то же время ключевым регионом для экспорта являются страны Евросоюза. В связи с недавним введением санкций относительно России переориентация экспорта на другие страны едва ли возможна в короткие сроки. Плюс основная часть экспортной инфраструктуры заточена на поставки в Европу. Развитие азиатского экспорта - важный шаг, но его реализация требует существенного расширения инфраструктуры Восточной Сибири и Дальнего Востока [20.С. 27].

При этом для России сложно уменьшить свои производственные затраты, поскольку в стране существует постоянная тенденция к их росту. Сейчас этот показатель достаточно высок во многих отраслях промышленности, и, тем более, российские

компания привыкли всеми возможными способами завышать (документально) затраты производства, чтобы снизить налог на прибыль. В частности, на фоне происходящего в РФ, применяемых санкций и ослабления рубля, такой показатель как валютные курсы вообще не удастся определенное время использовать для понижения затрат. При всем этом в большинстве отраслей требуется внедрение новых и современных технологий и инноваций, а это никак не сократит затраты. Чтобы действительно упрочить свое положение среди стран - экспортеров, России нужно повышать конкурентоспособность своих товаров.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (в ред. от 02.11.2013) «О защите конкуренции».
2. Сулимин В.В. Малые формы хозяйствования: вопросы теории и практики. Екатеринбург. Уральское издательство, 2012.
3. Благинин В.А. Технология моделирования понятия "конкурентоспособность" и его структура // Сб. мат. конф. «Конкурентоспособность территорий». 2014. С. 141-145.
4. Интервью с Василием Леонтьевым // и чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона и У. Баннета; Пер. с англ. Московская школа управления «Сколково». М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 490 с.
5. Криворотов В.В., Калина А.В., Матвеева Т.В., Байраншин А.Ю. Повышение конкурентоспособности современных российских территориально-производственных комплексов. Монография. Екатеринбург: УрФУ, 2013. 262 с.
6. Королева А.В. Конкурентоспособность по затратам в обмен на инвестиции // Эксперт. 2014. №5.
7. Кузнецова Е.Ю., Чоповда Е.А. Концептуальные основы использования ключевых компетенций в обеспечении конкурентоспособности предприятий // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2010. №5. С.22-34.
8. Лаврикова Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 232 с.

9. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005. 496 с.
10. У. Портер, Майкл Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
11. Рикардо Д. Сочинения. М.: Соцэкгиз, 1961. 434 с.
12. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: пер. с англ. М.: Прогресс, 1986.
13. Романова О.А., Оглоблин А.А., Лаврикова Ю.Г. Концепция создания высокотехнологического кластера «Титановая долина». Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах народов. Петрозаводск: «Петроком», 1991. 319
15. Татаркин А.И., Лаврикова Ю.Г. Кластерная политика региона // Промышленная политика в Российской Федерации. 2008. №8. С. 11-19.
16. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник/ М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. 504 с.
17. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. №5. С.15-23.
18. Шумпетер Й. Теория Экономического развития. М. Прогресс, 1982. С.455
19. Caves R.E. Trade and economic Structure. Models and Methods. L, 1956.
20. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. [Электронный ресурс]. Режим Доступа: <http://www.marketing.spb.ru> .