

В некоторых странах (Франция, Ирландия и др.) отказались от этой системы. Причина — проблема ответственности потребителей при задержке реализации проектов, полученных на тендерах, или вообще при отказе его реализации.

Налоговые кредиты представляют собой чисто американскую схему, по которой государство разрешает производителю энергии на основе ВИЭ списать расходы на другой инвестиционный проект (или производство) все расходы на проект по ВИЭ, снижая, таким образом, размер налога на прибыль по работающему проекту. Этот метод стимулирования, используемый в США, не вписывается как в российскую налоговую систему, так и в системы многих других государств.

При выборе схемы поддержки ВИЭ остаются два принципиальных вопроса: сколько добавлять и к чему. При ответе на первый из них необходимо исходить из анализа результатов сравнения показателей затрат на производство электроэнергии по традиционной схеме и с использованием ВИЭ.

На основании этого сравнения можно делать вывод об обоснованности тех мер поддержки и их уровня, которые предлагаются в проекте законодательного решения.

При ответе на второй вопрос о выборе объекта стимулирования можно придерживаться двух сценариев: поддержка использования ВИЭ в рамках инвестиционного цикла при строительстве объектов ВИЭ или по завершении инвестиционного цикла при производстве электроэнергии посредством ВИЭ. В последнем случае речь идет уже о произведенной и проданной на рынок электроэнергии. Таким образом, обеспечивается помощь за полученный конечный результат.

Список литературы

1. Фортон В.Е., Попель О.С. Энергетика в современном мире: науч. изд. — Долгопрудный: Издат. дом «Интеллект», 2011. — 168 с.
2. Водяников В.Т. Экономические основы развития сельской энергетики: монография. — М.: ФГБОУ ВПО МГАУ, 2012. — 184 с.

УДК 339.63:339.137(470)

Л.Д. Черевко, канд. экон. наук

Российский государственный аграрный университет — МСХА имени К.А. Тимирязева

Н.Н. Бекренева, канд. экон. наук

Н.М. Гурьянова, канд. экон. наук

Пензенская государственная сельскохозяйственная академия

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

В настоящее время в международной экономике и международной торговле происходит несколько сложных процессов: глобализации, специализации и регионализации товарного производства и рынка услуг. Все больше намечается тенденция концентрации производства услуг в развитых странах и перенос товарного производства в страны, где это производство наиболее оптимально с точки зрения требований законодательства этих стран, стоимости рабочей силы и других благоприятных для товарного производства факторов. Как итог — происходит глобализация правил мировой торговли и международной системы разделения труда.

Открытость отечественной экономики для экспорта и импорта современной продукции и технологий, постепенное решение инвестиционного процесса приводят к осознанию необходимости обеспечения конкурентоспособности организации как важнейшего фактора его долгосрочного выживания и поступательного развития.

Создание цивилизованного рынка, глобализация международных экономических отношений и новый этап экономического развития России резко актуализировали проблему конкурентоспособности. Становление новых экономических отношений, а также вступление России в ВТО настоятельно требуют поиска и применения новых методов и подходов к управлению отдельными хозяйствующими субъектами.

Всемирная торговая организация (ВТО) была образована в 1995 г. как устанавливающая правила торговли между странами и определяющая их поведение на мировых рынках. Сегодня около 95 % мировой торговли приходится на страны, входящие в состав ВТО. 22 августа 2012 г. вступил в силу протокол о присоединении Российской Федерации к ВТО.

Всемирная торговая организация регулирует все меры внутренней поддержки производителей сельскохозяйственной продукции на основе главного параметра: приводит ли их применение к получению

конкурентных преимуществ на рынках продовольствия. При этом некоторые из применяемых в России инструментов поддержки сельского хозяйства ограничены к использованию в странах-членах ВТО.

Одним из условий вступления России в ВТО стало сокращение с 2013 г. господдержки села с 9 млрд долл. (2013 г.) до 4,4 млрд долл. (2018 г.). Формально обязательства России как члена ВТО распространяются только на Федерацию, однако каждый субъект обязан будет выполнять законодательство данной организации и обязательно столкнется с определенными трудностями и ограничениями. Это также коснется и Пензенского региона.

Конкурентоспособность является интегральным показателем, характеризующим положение организации на рынке [1]. Отечественным товаропроизводителям в последнее время приходится конкурировать с зарубежными компаниями на внешнем и на внутреннем российском рынках.

Руководители большинства организаций в настоящее время недостаточно внимания уделяют вопросам повышения конкурентоспособности и не готовы к активному ведению конкурентной борьбы [2]. Низкая конкурентоспособность региональных производителей требует создания механизма воздействия на формирование и реализацию конкурентных преимуществ субъекта хозяйствования, что приводит к необходимости глубокого теоретического и методологического анализа сущности категории «конкурентоспособность», условий и факторов ее возникновения.

Роль и значение конкурентоспособности организации в экономическом развитии региона определяют актуальность и перспективность тем исследования, необходимость разработки эффективной системы управления конкурентоспособностью [3].

Для отечественной экономики проблемы, связанные с развитием конкуренции, выходят на первый план и требуют всестороннего научного анализа. Отсюда возникает необходимость постоянного изучения новых явлений и процессов в этой области [4–6].

Малый бизнес пока не осознал всех возможных последствий, а также рисков и угроз, которые принесет для него присоединение России к ВТО и открытие внутренних рынков для более конкурентоспособных международных организаций. Не конкурентоспособные российские товаропроизводители должны будут реструктурировать и модернизировать свое производство или уйти с рынка. Иностранным компаниям присоединение России к ВТО, напротив, позволит увеличить рынок сбыта в стране. На российский рынок придут международные корпорации и усилят конкуренцию во всех отраслях экономики, что приведет к значительному увеличению маркетинговых расходов на поддержание рыночных позиций. В связи с этим наметит-

ся значительное падение рентабельности бизнеса отечественных организаций и снижение их конкурентоспособности. Это в особенности относится к пищевой, легкой, электронной, химической, фармацевтической, авто- и авиастроительной промышленности, секторам финансовых услуг, страхования, розничной торговли, малому и среднему бизнесу. Причина этому довольно прозаичная — изношенность основных фондов [7], нехватка квалифицированных кадров, низкая техническая оснащенность производства. В каждой сфере бизнеса следует ожидать разных перемен [8–11].

Именно поэтому отечественному малому бизнесу незамедлительно нужно подготовиться к приходу на внутренние рынки международных производителей и усилить свой бизнес, используя существующие возможности, инструменты, механизмы [4] и инфраструктуру [5, 10], чтобы составить достойную конкуренцию международному бизнесу и сохранить контроль над национальной экономикой, а федеральным и региональным властям следует в рамках правил ВТО искать возможности поддержки стратегических отраслей российской экономики, в частности, малого бизнеса.

В качестве примера можно рассмотреть, каким образом современный малый бизнес может реализовать имеющийся потенциал для поддержания своей конкурентоспособности в условиях ВТО [8]. В качестве объекта исследования выбрана организация ООО «РИФ 98», которая планирует провести процесс диверсификации с целью расширения товарного ассортимента (макаронных изделий быстрого приготовления) в качестве поддержания своей конкурентоспособности [9]. Производство макаронных изделий быстрого приготовления можно отнести к новым технологиям. Для проникновения на планируемый рынок и занятию своей рыночной ниши необходимо придерживаться маркетинговой стратегии прочного внедрения на рынок [10]. В рамках данной стратегии предполагается установление относительно низкой цены в надежде на привлечение наибольшего числа потенциальных покупателей и завоевание большей доли рынка. Снижение издержек по сравнению с другими конкурентами предполагается за счет экономии затрат на перевозке продукции от производителя к потребителю, а также за счет того, что организация имеет следующее преимущество — основной вид сырья, а это зерно, которое производится в организации.

Для налаживания производства организации в первый год потребуются материальных затрат в сумме 7136,61 тыс. р., во второй — 8497,17 тыс. р., в третий — 8920,69 тыс. р. При производстве макаронных изделий работа будет организована в две смены, потребность в работниках основного производства занятых непосредственно выпуском продукции составит 4 чел., организация сможет полу-

чить уже в первом квартале 166,78 тыс. р. чистой прибыли. В третьем году чистая прибыль составит 4017,82 тыс. р. Индекс доходности затрат будет равным 1,34, что больше 1, а индекс доходности инвестиций — 20,72, что также больше 1, следовательно, реализация проекта в перспективе будет эффективна. Простой срок окупаемости составляет два квартала. Чистый дисконтированный доход составит 7026,56 тыс. р.

Таким образом, организация нового бизнеса позволит существующим организациям получить дополнительные финансовые ресурсы, которые позволят более маневренно вести им свой бизнес в новых изменившихся рыночных условиях. Реализация дополнительных возможностей с целью повышения конкурентоспособности российских товаропроизводителей будет возможна только при обеспечении полноценного существования государственной программы. Размер господдержки определяется условиями ВТО. Выбор инструментов поддержки следует осуществлять индивидуально с учетом производственно-экономических условий конкретных предприятий и проектов. При повышении эффективности предприятий растет доходность, а при повышении доходности организация будет иметь возможность развивать материально-техническую базу и становится конкурентоспособной.

Список литературы

1. Никифорова Е.Н., Гурьянова Н.М. Категория «качество продукции» в системе взаимосвязанных факторов // Региональная экономика: теория и практика. — 2011. — № 45. — С. 47–50.
2. Гурьянова Н. Уровень самообеспеченности населения Пензенской области продовольствием // Международный сельскохозяйственный журнал. — 2013. — № 3. — С. 28–31.
3. Ворожейкина Т.М. Особенности конкуренции в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2012. — № 2. — С. 39–42.
4. Ворожейкина Т.М. Влияние состояния регионального продовольственного рынка на организацию взаимоотношений его участников // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2008. — № 8. — С. 70–72.
5. Ворожейкина Т.М. Основные направления развития отношений участников продовольственного рынка России // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. — 2004. — № 2. — С. 115–122.
6. Зельднер А. Социализация общественных отношений и государственно-частное партнерство // Проблемы теории и практики управления. — 2012. — № 7–8. — С. 22–28.
7. Невская Н.А. Реиндустриализация как целевой ориентир индикативного планирования // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 4–1. — С. 104–107.
8. Осипов В.С. Институциональное поле взаимодействующих хозяйствующих субъектов // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 12–4. — С. 405–409.
9. Осипов В.С. Затраты и полезность versus стоимость и ценность (к проблеме единства экономической науки) // Вопросы экономики и права. — 2013. — № 58. — С. 85–89.
10. Осипов В. Введение в теорию конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов // Вестник Института экономики РАН. — 2013. — № 6. — С. 181–190.
11. Халтурин Р.А. Инвестиционная привлекательность производственной инфраструктуры // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 4–2. — С. 148–151.

УДК 633.1

Ахмед Омар Юсеф Азаби

Российский государственный аграрный университет — МСХА имени К.А. Тимирязева

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ЛИВИИ

В Ливии посевные площади под зерновыми культурами занимают 380 тыс. га, или около 18 % пахотных земель, они всегда были непостоянны. Еще большим колебаниям из-за разных факторов (экономические, политические и особенно природно-климатические) подвержены урожайность и валовые сборы зерна. По сравнению с соседними странами Ливия занимает отстающие позиции по урожайности зерновых культур.

В стране были попытки увеличить производство зерна за счет расширения площади посевов, но ограниченные пахотные земли не позволяют расширить посевные площади под зерновые куль-

туры в основных зернопроизводящих и других зонах Ливии.

Агроклиматические условия на большей части пашни страны неблагоприятны для возделывания зерновых культур.

В Ливии возделываются четыре вида зерновых культур (пшеница, ячмень, кукуруза и просо), однако основную долю в посевах и производстве занимают две — пшеница и ячмень. В 2001–2002 гг. их площадь в совокупности составила чуть более 97 %, а общий валовой сбор — около 95 %.

Состояние зернового хозяйства характеризуется размерами посевных площадей, валовыми сбо-