

УДК 339.52

В.Г. Норин,*канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и таможенного дела
Хабаровской государственной академии экономики и права***В.М. Юзыхович,***магистрант кафедры мировой экономики и таможенного дела
Хабаровской государственной академии экономики и права*ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА ФОРМИРОВАНИЕ
КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Russia's entering the WTO has led to the fact that small and medium business of European and Asia-Pacific countries have been actively spread on the Russian market and, in some industries (light and food industry, pharmaceuticals), have created a serious competition to domestic producers. Russian entrepreneurs initially are obviously in a disadvantageous situation because of high interest rates on loans and rent, and most importantly because of the lag in the development of small and medium business in innovative and industrial spheres. This fact requires changes in the competitive strategy of the enterprises of small and medium business in the Russian Federation.

Keywords: *small and medium business, world trade organization, competitive strategy, competitive advantages, innovative entrepreneurship, risk.*

За последние десятилетия усиление конкуренции отмечено фактически во всем мире. Ещё не так давно она отсутствовала во многих странах и отраслях. Рынки были защищены, и доминирующие позиции на них были чётко определены. И даже там, где существовало соперничество, оно не было столь ожесточённым. Значение конкурентоспособности, позволяющей фирме выжить в конкурентной борьбе, резко возросло в последнее время. Все компании в условиях жёсткой конку-

рентной борьбы и быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в компании, но и выработать долгосрочную стратегию, которая позволила бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Конкурентное преимущество является как базисом, на котором строится успешный бизнес, так и главным критерием отбора проектов успешными инвесторами. Конкурентное преимущество – это выгода

применения некоторой уникальной, создающей потребительскую ценность стратегии, основанной на уникальной комбинации внутрифирменных ресурсов и способностей, которые не могут быть скопированы конкурентами.

В России значительно увеличилось количество предприятий малого и среднего бизнеса. Преимуществами таких предприятий является гибкость, мобильность, а также возможность быстрой адаптации к изменениям условий рыночной экономики. Стабильное развитие этого вида бизнеса создаёт конкуренцию, и для получения максимального дохода необходимо выбрать правильные конкурентные стратегии предприятий малого и среднего бизнеса. Это позволит предприятиям значительно повысить конкурентоспособность. Представители малого и среднего бизнеса являются важным сектором рыночной экономики, определяющим темпы развития страны и её валовой доход [3]. Малый и средний бизнес, удовлетворяя локальный и узкогрупповой или даже индивидуальный спрос, тем самым связывают экономику на всем пространстве.

Малый и средний бизнес активно содействуют продвижению новых продуктов и технологий, в массовом порядке создавая на их основе новые услуги. Это ускоряет процесс диффузии нововведений. Процесс вступления России во Всемирную торговую организацию, по существу, начался только со второго полугодия 2013 г. и по ряду соглашений продлится 5 – 7 лет, так что время у предпри-

ятий малого и среднего бизнеса для подготовки к работе в новых условиях еще есть. Но представители малого и среднего бизнеса европейских государств уже активно выходят на российский рынок и в некоторых отраслях (лёгкая и пищевая промышленность, фармацевтика), создают серьёзную конкуренцию отечественным производителям. При этом российские предприниматели изначально находятся в заведомо невыгодной ситуации из-за высоких процентных ставок по кредитам и арендной плате, а главное – по причине отставания в развитии малого и среднего бизнеса в инновационной и производственной сферах. Вместе с тем членство России в ВТО позволяет использовать эффективный механизм разрешения споров и конфликтных ситуаций, действующий в этой организации. У российских государственных органов появились легитимные основания для противодействия установлению торговых барьеров против конкурентоспособного российского экспорта, проведения регулярных консультаций о доступе российских товаров, услуг и инвестиций на рынки стран-партнёров, модернизации договорно-правовой базы [1]. Вступив в ВТО, Россия имеет возможность полноправно участвовать в новых переговорах по развитию правовых основ международной торговли. Исходя из собственных национальных интересов, наша страна сможет оказывать реальное влияние на выработку будущих многосторонних соглашений, регулирующих мировую тор-

говлю, и сопряжённые с ней сферы международного экономического взаимодействия. В регионах с развитой инфраструктурой, с высокой инвестиционной привлекательностью, с наличием конкурентоспособных производителей товаров и услуг, экономика может выиграть от присоединения России к ВТО вследствие увеличения объёма производимой продукции из-за открывшихся международных рынков сбыта. В то же время в регионах с недостаточно развитой инфраструктурой, с отсутствием конкурентоспособных производителей товаров и услуг присоединение России к ВТО потребует дополнительных усилий региональных властей по стимулированию развития предпринимательства и повышению региональной конкурентоспособности. Федеральные и региональные органы власти продолжают осуществлять программы поддержки малого предпринимательства без учёта различий в стадии развития, специфики возникающих у разных групп предпринимателей проблем и ограничений. Для этого, однако, необходимо принципиальное изменение подхода к государственной поддержке малого бизнеса и ограничение рентоориентированного поведения чиновников, заинтересованных в низкой степени конкретности вмешательства государства, отсутствии эффективной системы мониторинга и общественного контроля за ним [1]. Следует отметить, что снижение ввозных таможенных пошлин в течение переходного периода в условиях ВТО не повлияет на

доходную составляющую консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, так как таможенные пошлины, платежи и сборы уплачиваются в доход федерального бюджета.

Основное преимущество для региональных бюджетов от присоединения Российской Федерации к ВТО может быть получено в связи с возрастанием объёма налоговых поступлений от предприятий, производящих конкурентоспособную экспортно-ориентированную продукцию, при условии увеличения объёмов продаж товаров и услуг указанных предприятий и организаций.

Вместе с тем снижение тарифных ставок при вступлении России в ВТО удешевит импорт и тем самым может обострить конкуренцию на внутреннем рынке. Наиболее существенные негативные бюджетные последствия возможны в регионах с бюджетообразующими и градообразующими отраслями [1]. Таким образом, присоединение к ВТО даёт России дополнительные возможности для противодействия дискриминации отечественных производителей на внешних рынках.

Вместе с тем следует отметить, что в ближайшие годы государственному аппарату и отечественному бизнесу предстоит серьёзно переосмыслить некоторые представления, сложившиеся в течение последних лет, преодолеть синдром «вольницы» в регулировании внешнеэкономических связей. Требуется также научиться эффективно и грамотно действовать в рамках норм, содержащихся в правовых

документах ТС и ВТО, а в дальнейшем – адаптировать методы макроэкономического и отраслевого регулирования к принципам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [2].

Интересы национальной безопасности требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров. Тем более нельзя допустить захвата иностранным капиталом ключевых позиций в стратегически важных сегментах российского рынка.

В настоящее время в России доля инновационных предприятий в общем числе субъектов малого и среднего предпринимательства не превышает 6 %, а производственных – 10 %, в экономиках развитых стран эти показатели в несколько раз больше и в среднем составляют 25 – 30 %.

В современных экономических условиях главенствующую роль приобретают инновационный вектор развития, а также коренная модернизация технологий и производств, что требует и от предпринимателей, и от инвесторов серьезных финансовых вложений. О степени риска в инновационной деятельности свидетельствует тот факт, что если уровень выживаемости среди всех субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) составляет в среднем 50 %, то из каждых десяти инновационных малых и средних предприятий успеха добиваются, лишь одно – два [4]. Чтобы повысить конкурентоспособность МСП в условиях открытых рынков ВТО, необходимо стимулировать долгосрочное венчурное финансирование, повышать привлекательность частных

инвестиций в развитие инновационной деятельности малых и средних предприятий, снижать характерную для малого и среднего бизнеса высокую степень риска, связанную со значительной зависимостью от инициативы и способностей руководителя, финансовой и коммерческой неустойчивости, низкого уровня финансовых резервов, ограниченности основных фондов, сравнительно небольшого объема хозяйственной деятельности и т.д. [1].

Полностью избежать риска в инновационном предпринимательстве малого и среднего бизнеса, тем более в условиях вступления в ВТО, невозможно, поскольку очень трудно предвидеть, какое нововведение будет иметь успех на рынке, а какое – не будет востребовано. Однако риски можно снизить, если тщательно анализировать инновационные проекты, привлекая для этого опытных специалистов и экспертов, грамотно формировать и реализовывать конкурентную стратегию. Выбор конкурентной стратегии является ключевой задачей менеджмента предприятий малого и среднего бизнеса. Из-за очень короткого периода деятельности представители малого бизнеса в России ещё не успели приобрести необходимый опыт по выбору конкурентной стратегии, но уже делают первые шаги в этом направлении и начинают их реализовывать на практике.

В связи с большой конкуренцией на рынке, формирование конкурентной стратегии предприятия является очень важной задачей. Разработка конкурентной страте-

гии состоит в том, чтобы определить основные подходы к выработке основных принципов и создания оптимальной стратегии предприятия малого бизнеса, которое функционирует в постоянно меняющихся условиях рыночной. Исходя из цели, возникают следующие задачи:

- определить потенциальные альтернативы, возможные для данного объекта малого бизнеса;

- выявить и установить основные ориентиры в деятельности предприятия;

- провести полный и глубокий анализ внутренних и внешних факторов;

- выбрать возможные варианты конкурентных стратегий для субъекта малого бизнеса.

Необходимо помнить, что стратегии конкурентной борьбы разрабатываются как преимущества над конкурентами на длительный период 3 – 5 лет. Поэтому при выборе нужно принимать не минутные желания, а те позиции, которые будут давать результат на протяжении всего периода. Для этого необходимо провести конкурентный анализ, состоящий из определения основных конкурентных сил отрасли и обозначения основных вариантов стратегии поведения в конкурентной среде. Таким образом, вступление России в ВТО требует от предприятий МСП кардинального изменения взглядов на их деятельность, формирования новых конкурентных стратегий с учётом продолжающегося мирового экономического кризиса и обострившейся в связи с этим конкурентной борьбы.

Литература

1. Малое и среднее предпринимательство Хабаровского края в условиях ВТО : состояние и перспективы : монография / кол. авт.; под общ. ред. Т. С. Бойко. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2013. – 200 с.

2. Оболенский, В. Россия в Таможенном союзе и ВТО : новое в торговой политике / В. Оболенский // МЭМО. 2011. С. 22 – 30.

3. URL : [http : // ipinform.ru/razvitie-biznesa/strategii/konkurentnye-strategii-predpriyatij-malogo-biznesa.html](http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/strategii/konkurentnye-strategii-predpriyatij-malogo-biznesa.html) (дата обращения : 24.05.2014).

4. URL : [http : // rossiyanavsegda.ru/read/1431/](http://rossiyanavsegda.ru/read/1431/) (дата обращения : 24.05.2014).