

Одним из привлекательных решений для децентрализованного производства энергии является использование модульных установок в контейнерном исполнении. Основные преимущества генераторных агрегатов в контейнерном исполнении заключаются в отсутствии затрат на строительство здания ТЭЦ, простоте транспортировки, монтажа, а также пуска в эксплуатацию [1].

## *Библиографический список*

1. Клименко В.Н., Мазур А.И., Сабашук П.П. Когенерационные системы с тепловыми двигателями: справ. пособие. В 3 ч. / под ред. А.И. Мазура; Ин-т прикладных исследований в энергетике. Киев: ИПЦ АЛКОН НАН Украины, 2008.

2. Осипов В. А. Выпускник ЛТА. Начальник отдела сбыта концерна BRUKS // Собственная информация BruksGroup. URL.: [http://www.Lestrade.ru/annonce/show/101/Nekotoryeproblemy\\_energoobespecheniya\\_lesnoy\\_otrasli](http://www.Lestrade.ru/annonce/show/101/Nekotoryeproblemy_energoobespecheniya_lesnoy_otrasli) (дата обращения 25.01.2011)

**Ф.П. Зотов**

УГЛТУ, Екатеринбург, РФ

*fzotov@inbox.ru*

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ (COMPETITIVENESS MAINTENANCE OF PRODUCTS OF THE FOREST INDUSTRY IN FOREIGN MARKETS)**

*Практическое применение современных управленческих концепций представлено как обеспечение конкурентоспособности лесопромышленной продукции. В качестве аргумента приведены мероприятия мировых отраслевых лидеров.*

*The practical application of the modern management concepts as the competitiveness maintenance of products of the forest industry is presented. As the argument the activity of the international industry leaders is given.*

Обеспечение конкурентоспособности продукции остается одной из главных задач расширения позиций российских предприятий ЛПК на внешних рынках.

Результаты конъюнктурных опросов руководителей предприятий промышленности, проводимых Институтом экономики переходного периода (ИЭПП), свидетельствуют о том, что конкурентоспособность российской промышленной продукции на рынках других стран пока остается низкой [1].

Общеизвестно, что конкурентоспособность поставляемого продукта определяется несколькими компонентами, важнейшими из которых являются:

- спрос;
- соотношение цены и качества;
- деловая репутация предприятия;
- состояние конкурентной среды [2].

Здесь следует отметить, что в российских предпринимательских структурах, включая лесопромышленные компании, потенциал конкурентоспособности связывают с наращиванием объемов производства. В основном объем производства увеличивается за счет вовлечения в производство незагруженных мощностей.

Руководители российских предприятий, где, как правило, отсутствует инновационная активность, продолжают искать причины, сдерживающие повышение конкурентоспособности их продукции (таблица).

Оценка причин, сдерживающих повышение конкурентоспособности  
продукции российских промышленных предприятий [3]

Факторы	Частота упоминаний, %
Недостаток инвестиций в основной капитал	86
Изношенность и отсутствие необходимого оборудования	75
Высокий уровень налогообложения	73
Неплатежеспособность потребителей продукции	61
Высокий процент коммерческого кредита	57
Высокая конкуренция со стороны: зарубежных предприятий / отечественных предприятий	41/38

При этом на большинстве наших предприятий редко когда отмечают высокие производственные издержки, сопровождающие реализацию промышленной политики.

К числу дополнительных факторов, ограничивающих успешное продвижение российских товаров на внешние рынки, также традиционно относят:

- недостаток знаний и опыта работы в области законодательства о техническом регулировании;
- дискриминации в отношении российских экспортеров (картельные соглашения и пр.).

В этой связи интерес представляет обеспечение «борьбы за лидерство», которую проводят компании – мировые промышленные лидеры – для того, чтобы осуществить очередной рывок в этой борьбе. К числу мероприятий такого обеспечения относят мероприятия по неуклонному:

- обновлению номенклатуры продукции,
- повышению производительности труда,
- повышению гибкости производства,
- снижению всех видов затрат.

Ключевым направлением всегда выступает регулярный вывод на рынок качественно новых продуктов. В упомянутом перечне редко присутствуют направления работы, связанные, например, с заменой изношенных основных фондов или обновлением парка оборудования.

Безусловно, для воспитания приверженности руководителей наших предприятий «лидерским намерениям» потребуется практическое применение современных управленческих концепций. Все управленческие концепции (стандарты ISO 9001, бережливое производство, система шесть сигм и др.) нацеливают руководство предприятия на все те же лидерские направления работы, а именно:

- на тщательное изучение изменяющихся рыночных потребностей и достижение новых потребительских свойств в поставляемой на рынок продукции;
- неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции;
- постоянное обновление номенклатуры выпускаемой продукции.

Представляется, что настойчивость в подборе и освоении нужных методик и инструментов из богатого инструментария, накопленного управленческой практикой применения этих концепций, и будет именно тем обеспечением конкурентоспособности продукции российских предприятий ЛПК, которое успешно продвинет ее на зарубежные рынки.

## *Библиографический список*

1. Гайдар Е.Т. Кризисная экономика современной России. Тенденции и перспективы. М.: Проспект, 2010.
2. Окрепилов В.В. Эволюция качества. СПб.: Наука, 2008.
3. Важенин С.Г. Становление конкурентного поведения региона. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2004.

***В.М. Кириченко, А.В. Пиджаков, С.В. Шаранудинова***  
*УГЛТУ, Екатеринбург, РФ*

## **РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ООО «ФОРТИС М» НА НОВУЮ СЕРИЮ МЕБЕЛИ ЭКОНОМ-КЛАССА (DEVELOPMENT OF THE BUSINESS PLAN OF JSC FORTIS M ON A NEW SERIES OF FURNITURE OF THE ECONOMY CLASS)**

*Разработан бизнес-план для предприятия ООО «Фортис М» на новый вид продукции, а именно на новую серию производимой мебели эконом-класса. На сегодняшний день ООО «Фортис М» занимает одно из лидирующих положений в своей отрасли на территории г. Асбест.*

*In this work the author developed the business plan for the JSC Fortis M enterprise on a new type of production, namely on a new series of made furniture of an economy class. Today JSC Fortis M occupies one of leading positions in the branch on the territory of Asbestos.*

Это произошло в первую очередь благодаря персоналу – высококвалифицированным и опытным специалистам. Каждого ключевого сотрудника генеральный директор перед приемом на работу интервьюировал лично, и на протяжении всей деятельности компании не жалеет средств на обучение и сплочение коллектива. Но руководитель, способный сплотить коллектив и показать отличные результаты, часто не умеет продать свою идею. Его веры в собственное начинание хватает, чтобы привлечь первых инвесторов и ключевых сотрудников, но мало, чтобы убедить присоединиться других – тех, кто настаивает на более тщательной проверке перед принятием решения. Для многих начинаний, нуждающихся в финансовой поддержке, очень непросто представить идеи и личные качества предполагаемых участников в формате, необходимом для инвестора или кредитора.

Таким образом, одна из самых серьезных проблем, с которой сталкиваются предприниматели, заключается в подготовке и собственно написании бизнес-плана, но он категорически обязателен для любого бизнеса.

На сегодняшний день руководителем предприятия поставлена задача завоевания большей доли рынка путем создания линейки продуктов для семейного питания. Целью