

УДК 336.6

**УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕНОВОЙ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ  
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

© 2013 г.

*А.С. Кокин, И.М. Осколков*

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

oskolkoff.ilya@yandex.ru

*Поступила в редакцию 11.07.2012*

Представлено исследование проблемы управления конкурентоспособностью продукции инвестиционного проекта в условиях глобализации мировой экономики. Решение данной проблемы необходимо для совершенствования методологии разработки бюджета инвестиционного проекта, которое ориентировано на глобализацию мирового хозяйства. С целью решения данной проблемы разработана и представлена методика определения валютного индекса инвестиционного проекта.

*Ключевые слова:* валютный индекс инвестиционного проекта, международная ценовая конкурентоспособность продукции инвестиционного проекта.

Проанализировав информацию по ряду инвестиционных проектов, реализованных и реализуемых в России [1, 2, 3], по нашему мнению, логично сделать следующий вывод. Ключевыми факторами принятия инвестиционных решений по проекту в условиях российской экономики выступают:

1. Маркетинговые исследования, причём исследуются как внутренние, так и внешние рынки, проводятся международные сравнения. Тем не менее количественная оценка международной ценовой конкурентоспособности продукции, производимой в результате реализации проекта (результаты расчёта подобных показателей), в маркетинговых исследованиях анализируемых нами проектов не представлена.

2. Бюджет инвестиционного проекта, который включает прогнозные формы финансовой отчётности и структуру финансирования проекта.

3. Показатели эффективности проекта (экономической, социальной).

4. Воздействие на проект факторов неопределённости, анализ проектных рисков.

Причём данные факторы влияют на принятие инвестиционных решений по проекту при стратегическом, тактическом и оперативном управлении проектом.

Выявление этих факторов является обоснованием нашего утверждения о том, что в процессе разработки и исполнения бюджета инвестиционного проекта необходимо учитывать состояние внешней среды, отслеживать положение проекта в конкурентной обстановке как внутри страны, так и на международном уровне. Это положение проекта должно оцениваться с помощью определённых показателей, в частно-

сти показателей его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. А также, используя данные показатели, надо учитывать риск и неопределённость в процессе принятия управленческих решений по проекту.

В диссертации [4] проведено исследование конкурентоспособности инвестиционного проекта. Между тем понятие «конкурентоспособность» не уточнено. Зато разработан интегральный показатель оценки конкурентоспособности инвестиционного проекта. Но данная модель [4] определения конкурентоспособности не учитывает международные сравнения и, именно, ценовую конкурентоспособность. То есть в ней не рассматриваются валютные курсы, конвертируемость и тому подобное [4].

Естественно, существуют диссертации, направленные на изучение именно международной конкурентоспособности страны, региона, компании, товара. Так, в работе [5] доказана прямая связь между конкурентоспособностью страны, компании и товара. Показано, что конкурентоспособность автомобильных компаний США повышается в результате создания стратегических альянсов, слияний и поглощений. Показано, что в обеспечении международной конкурентоспособности большое значение имеет инновационная и маркетинговая политика. Кроме того, доказывается, что термин «конкурентоспособность компании» плохо разработан в плане теории, нет единой методики агрегированного его расчёта [5].

Известно, что на международную конкурентоспособность сильное влияние оказывает валютный курс. Так, в работе [6] показано, что наиболее разработанным подходом к исследо-

ванию конкурентоспособности является подход Майкла Портера. В данном подходе отражено, что сильному влиянию со стороны динамики валютного курса подвержены все промежуточные индикаторы конкурентоспособности. Конкурентоспособность страны сильно зависит от курсовой политики. Между тем в диссертации [6] нет подхода к международному сравнению цен, то есть международной ценовой конкуренции. Нет конкретных методов использования для этой цели реального и эффективного валютных курсов. Не затрагиваются проблемы конвертации стоимостных показателей и тому подобное [6].

Естественно, существуют исследования в области международной ценовой конкурентоспособности компаний. В работе [7] построена модель управления ценовой конкурентоспособностью предприятий, экспортирующих лом чёрных металлов. Данная модель основывается на учёте факторов, влияющих на уровень базисных цен, надбавок к ним и затрат компании-экспортёра. Однако в этой модели стоимостные показатели (цены, затраты) измеряются в долларах США. Вопросам конвертации валют внимание не уделяется [7].

В работе [8] доказывается влияние валютного курса на ценовую конкурентоспособность отечественной продукции. В этой работе построена модель экономического роста, ориентированная не на импортозамещение, а на производство с увеличением доли добавленной стоимости. На реализацию данной модели существенное влияние оказывают монетарные факторы. Особенно выделено влияние на ценовую конкуренцию курса национальной валюты [8].

Существенное влияние валютного курса на ценовую конкурентоспособность доказывается и в других работах. Так, в работе [9] выявлены ценовые и неценовые факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции машиностроения. Среди них выделен реальный эффективный обменный курс. Его рост приводит к снижению ценовой конкурентоспособности продукции в сравнении с зарубежными аналогами, к росту импорта на внутреннем рынке страны. В работе [9] акцент сделан на конкурентоспособность продукции по издержкам (оплата труда). А вот проблеме учёта реального эффективного обменного курса при сравнении стоимостных показателей в разных странах внимание не уделялось [9].

Между тем в работе [10] представлены основные аспекты понятия конкурентоспособности. Так, носители конкурентоспособности должны иметь количественную оценку, в противном случае определение её уровня будет затруднительным, субъективным. Единое, об-

щепринятое, универсальное понятие конкурентоспособности отсутствует. Основные параметры конкурентоспособности – это многослойность, относительность и конкретность. Конкурентоспособность определяется в результате сопоставления предприятий и их продукции. Причём данный сравнительный анализ должен удовлетворять требованиям полноты и корректности [10].

Также в работе [10] сказано, что бывает конкурентоспособность продукции, предприятия, отрасли, региона, страны. Нас интересует базовый объект конкурентоспособности – товар, что объясняется следующими причинами:

1. Это базовый элемент конкурентоспособности. Страна с конкурентоспособной экономикой должна иметь конкурентоспособные предприятия, которые выпускают конкурентоспособную продукцию.

2. В рамках инвестиционного проекта не всегда создаётся новое предприятие.

3. Денежные поступления от реализации проекта, определяющие его эффективность, выгодность вложения капитала, формируются за счёт реализации произведённой или улучшенной в результате реализации проекта продукции.

4. Большинство реальных инвестиционных проектов направлены на создание или модернизацию основных фондов, нематериальных активов, а они, в свою очередь, выступают основными элементами конкурентоспособности компании.

5. Конкурентоспособность продукции, как указано в [11], является краткосрочным показателем (месяц, неделя, день), а конкурентоспособность предприятия – долгосрочным показателем. В нашем исследовании разработки ведутся в рамках бюджетирования, оперативного управления, поэтому целесообразен выбор именно конкурентоспособности продукции.

Кроме того, в работе [10] указано, что основными составляющими конкурентоспособности продукции выступают её цена и качество. Нам представляется целесообразным в данном исследовании взять ориентир на цену товара, и вот почему.

Во-первых, на современных товарных рынках, в частности подпадающих под регулирование положениями Всемирной торговой организации (ВТО), цена выступает наиболее важным аспектом конкурентоспособности продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Например, часто преимуществом вступления страны в ВТО называют появление на внутреннем рынке дешёвых импортных товаров. Ведь в рамках ВТО регулируются таможенные пошлины и тарифы, субсидирование производителей, которые, в свою очередь, существенно влияют на цену продукции [12].

Во-вторых, конкурентоспособность продукции, естественно, зависит от спроса на неё. Конкурентоспособные товары имеют высокий спрос. В то же время известно, что основным фактором спроса выступает цена товара. Существующие в экономической теории модели строят функцию спроса в зависимости от цены, определяют эластичность спроса по цене [13].

В-третьих, как сказано выше, конкурентоспособность должна обладать свойствами конкретности, относительности. Надо иметь возможность сравнивать её показатели между собой по аналогичным товарам. В свою очередь, качество продукции – это достаточно сложная и многозначная категория. Оно определяется с различных точек зрения (философской, экономической и так далее). Цена – более конкретная категория [11, 14].

В-четвёртых, несмотря на вариативность понятия «качество», существуют показатели его оценки. С целью оценки показателей качества разработано целое направление в науке, которое называется квалиметрией. Но большая часть этих показателей, например, таких как относительные и комплексные показатели качества продукции, показатели транспортабельности, ряд показателей технологичности, стандартизации и унификации, измеряются в натуральных или в условно-натуральных единицах. Из-за этого их сравнение с зарубежными конкурентами не вызывает проблем, связанных с влиянием валютного курса на значения этих показателей. А у показателей, выраженных в стоимостных единицах, к которым относится цена, такая проблема существует [11, 14].

В-пятых, надо сказать, что некоторые показатели качества продукции всё-таки используют в своей структуре стоимостные единицы измерения. Например, интегральный показатель качества продукции рассчитывается как отношение суммарного полезного эффекта от эксплуатации продукции (в натуральных единицах измерения) к затратам на производство и эксплуатацию продукции (в стоимостных единицах измерения). Но сам показатель имеет единицу измерения – эффект / рубли. Или показатель удельной себестоимости, рассчитываемый как отношение общей себестоимости изделия (в стоимостных единицах) к определяющему параметру изделия (в натуральных единицах – мощность, вес и так далее). То есть в этих показателях главным образом используется величина затрат по продукции, которая выступает составным элементом и одним из факторов формирования цены. Другими словами, себестоимость учитывается при определении ценовой конкурентоспособности продукции [11, 14].

В-шестых, сравнение параметров продукции, производимой в результате реализации проекта, целесообразно осуществлять с обобщёнными (средними) параметрами зарубежных товаров-конкурентов. Определить такое среднее значение какого-нибудь показателя качества товара очень трудно, а среднюю цену на аналогичный товар за рубежом можно найти значительно легче.

В-седьмых, многие показатели качества трудно описать количественно или соотнести друг с другом. То есть показателям качества часто присущ субъективизм, отсутствующий в отношении показателя «цена продукции».

В-восьмых, как известно, ввиду относительно низкого уровня доходов населения, для многих российских потребителей наиболее существенным фактором при выборе товара выступает уровень его цены у разных продавцов.

Согласно исследованию [10], методы оценки конкурентоспособности продукции делятся на дифференциальные (основанные на использовании единичных показателей), комплексные (базируются на групповых и интегральных показателях), смешанные (основываются как на единичных, так и на групповых, интегральных показателях и дают наиболее полную оценку конкурентоспособности продукции). Из этого же исследования [10] видно, что большинство показателей конкурентоспособности продукции оценивают её качество.

Конечно, в современной экономической науке ведутся разработки в области международной ценовой конкурентоспособности продукции. Так, в работе [15, с. 11, 33–36] создана модель оперативной корректировки прогноза (OFC), предназначенная для прогноза мировых цен нефти сорта «Юралс». Её суть состоит в текущей корректировке прогноза ценовой конкурентоспособности на мировом нефтяном рынке. Эта модель создана для повышения ценовой конкурентоспособности экспортёров нефти. Конечно, чтобы сравнить цены разных экспортёров, ценовую конкурентоспособность их товаров, надо конвертировать цены в одну валюту. Между тем в рассматриваемой модели [15, с. 11, 33–36] нет механизма такой конвертации (в какую валюту конвертировать, какой курс выбрать, за какой период и так далее). Понятно, что создание данной модели преследовало другую цель, указанную выше, а вопросы соотношения валют, их покупательной способности в её рамках не затрагивались.

Выше уже говорилось, что понятие «конкурентоспособность» нечётко определено в современной экономической науке. С учётом этой ситуации и исследования подходов различных

авторов к данной экономической категории, которое представлено выше, логично уточнить термин «международная ценовая конкурентоспособность продукции инвестиционного проекта».

*Международная ценовая конкурентоспособность продукции инвестиционного проекта* – это уровень привлекательности цен на продукцию инвестиционного проекта по сравнению с ценами на зарубежные товары-конкуренты.

В этой ситуации логично проводить сравнение цен, индексов цен на отечественные товары и зарубежные. Но встаёт проблема валютного курса, ведь цены в разных странах измеряются в различных валютах.

Учитывая вышесказанное, можно предложить термин «валютный индекс инвестиционного проекта». В основе этого понятия лежит разработанная нами методика, являющаяся модификацией методик определения реального и эффективного валютных курсов.

*Валютный индекс инвестиционного проекта* – это показатель, оценивающий международную ценовую конкурентоспособность продукции инвестиционного проекта.

Другими словами, этот показатель характеризует ценовую конкурентоспособность продукции, выпускаемой в результате реализации отечественного инвестиционного проекта, по сравнению с зарубежными товарами-конкурентами.

Разработанная нами формула (1) используется для определения значения валютного индекса инвестиционного проекта и выглядит следующим образом:

$$CI_{инп} = P_{инп} \sum_{i=1}^7 \left( \frac{D_i}{ER_{i/RUB} P_{инп i}} \right), \quad (1)$$

где  $CI_{инп}$  – валютный индекс инвестиционного проекта;  $P_{инп}$  – цена на продукцию инвестиционного проекта;  $D_i$  – весовой коэффициент  $i$ -той валюты в модели валютного индекса проекта;  $ER_{i/RUB}$  – номинальный обменный курс  $i$ -той валюты по отношению к российскому рублю;  $P_{инп i}$  – цена анализируемой продукции на внутреннем рынке  $i$ -той страны в национальной,  $i$ -той валюте этой страны.

В формулу (1) включены валюты стран, входящих в Группу восьми, или Большую восьмёрку (G8). На долю этих стран приходится почти половина (45.56%) мирового валового внутреннего продукта [16]. Естественно, российский рубль принимаем за национальную валюту, поэтому остаётся семь стран: Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция и Япония. В связи с этим в нашу модель включены такие иностранные валюты, как: фунт стерлингов, евро, канадский доллар, доллар США, иена.

В том случае если рассматривается реализация иностранного инвестиционного проекта, в дополнение к показателю (1) имеет смысл рассчитать частный валютный индекс иностранного инвестиционного проекта. По нашему мнению, формула (2) для его расчёта должна быть такой:

$$PCI_{инп} = P_{инп} \sum_{i=1}^N \left( \frac{D_{инп i}}{ER_{i/RUB} P_{инп i}} \right), \quad (2)$$

где  $PCI_{инп}$  – частный валютный индекс иностранного инвестиционного проекта;  $N$  – количество альтернативных иностранных инвестиционных проектов;  $P_{инп}$  – цена на продукцию инвестиционного проекта;  $D_{инп i}$  – весовой коэффициент альтернативного,  $i$ -того иностранного проекта;  $ER_{i/RUB}$  – номинальный обменный курс национальной валюты страны, в которой реализуется альтернативный проект, к российскому рублю;  $P_{инп i}$  – цена продукции альтернативного,  $i$ -того иностранного проекта.

То есть по значению показателя (2) иностранный инвестор может сориентироваться в отношении того, продолжать ли участвовать в реализации данного проекта, или «переместить» свой капитал в проекты, производящие аналогичную продукцию в других странах.

Для оценки риска валютного индекса инвестиционного проекта предлагаем использовать следующие показатели.

Среднее (ожидаемое) значение валютного индекса инвестиционного проекта рассчитывается по формуле:

$$\overline{CI}_{инп} = \sum_{i=1}^N CI_{инп i} P_i, \quad (3)$$

где  $CI_{инп i}$  –  $i$ -тое значение валютного индекса проекта;  $P_i$  – вероятность, присвоенная  $i$ -тому значению валютного индекса проекта;  $N$  – количество значений валютного индекса проекта.

Дисперсию валютного индекса проекта можно определить по формуле:

$$\sigma_{CI_{инп}}^2 = (CI_{инп 1} - \overline{CI}_{инп})^2 P_1 + (CI_{инп 2} - \overline{CI}_{инп})^2 P_2 + \dots + (CI_{инп i} - \overline{CI}_{инп})^2 P_i. \quad (4)$$

Понятно, что мерой риска валютного индекса проекта является стандартное отклонение, которое рассчитывается по следующей формуле:

$$\sigma_{CI_{инп}} = \sqrt{\sigma_{CI_{инп}}^2}. \quad (5)$$

Используя показатели (3) и (4), можно рассчитать стандартное отклонение валютного индекса инвестиционного проекта (5). Наряду с ним при оценке риска важно знать рискованность составляющих его компонентов. Если смысл расчёта валютного индекса проекта – определение уровня международной ценовой конкурентоспособности продукции этого про-

екта, то есть сравнение цен, то представляется целесообразным сравнение риска изменчивости цен на продукцию проекта с риском изменчивости цен на основных зарубежных товарных рынках.

Известно, что применительно к финансовым инструментам используют понятия собственного (не рыночного) риска и систематического (рыночного) риска. Данные риски подразумевают соотношение риска конкретной ценной бумаги и риска фондового индекса, то есть изменчивости рынка ценных бумаг в целом [17, с. 213–217]. Важным параметром при оценке этих рисков выступает «бета»-коэффициент, отражающий чувствительность доходности определенной ценной бумаги к доходности на рыночный индекс. Другими словами, отношение риска определенной ценной бумаги к риску эталонного, рыночного портфеля, то есть известного рыночного индекса [17, с. 212]. Формула определения «бета»-коэффициента выглядит следующим образом [17, с. 212]:

$$\beta_{i1} = \sigma_{i1} / \sigma_1^2, \quad (6)$$

где  $\sigma_{i1}$  – ковариация между доходностью  $i$ -той ценной бумаги и доходностью на рыночный индекс;  $\sigma_1^2$  – дисперсия доходности на рыночный индекс.

Для целей решения исследуемой нами проблемы предлагаем модифицировать «бета»-коэффициент.

Вместо  $i$ -той ценной бумаги рассмотрим продукцию нашего инвестиционного проекта. По ценной бумаге исследуют изменчивость её доходности. Кроме этого, «бета»-коэффициент (6) отражает соотношение изменчивости доходностей финансовых инструментов. Поэтому в нашем случае логично рассматривать не просто цену на продукцию проекта, а темп прироста этой цены. Можно сказать, относительную величину, аналогичную доходности актива. Назовём эту величину «ценовая доходность продукции проекта». Предлагаем рассчитывать её по следующей формуле:

$$r_{\text{рпип}} = ((P_{\text{рпип к}} - P_{\text{рпип н}}) / P_{\text{рпип н}}) 100\%, \quad (7)$$

где  $P_{\text{рпип к}}$  и  $P_{\text{рпип н}}$  – цена продукции инвестиционного проекта, соответственно, на конец и на начало рассматриваемого периода.

Показатель (7) представляет собой изменение цены продукции инвестиционного проекта за соответствующий период.

Используя логику и преобразования существующего инструментария, получим формулу (8) для расчёта показателя, который предлагаем назвать «коэффициент риска валютного индекса инвестиционного проекта». Предлагаемая

нами формула (8) для его расчёта выглядит следующим образом:

$$KP_{\text{Сипп}} = \frac{\sigma_{\text{рпипп}}^2 \gamma}{\sigma_7^2}, \quad (8)$$

где  $KP_{\text{Сипп}}$  – коэффициент риска валютного индекса инвестиционного проекта;  $\sigma_{\text{рпипп}}^2 \gamma$  – ковариации ценовой доходности продукции нашего (отечественного) проекта с совокупным значением ценовой доходности продукции на зарубежных рынках;  $\sigma_7^2$  – дисперсия совокупного значения ценовой доходности продукции на зарубежных рынках.

Для интерпретации значений показателя (8) логично сравнение его величины с единицей.

Если  $KP_{\text{Сипп}} = 1$ , то изменчивость цен на продукцию нашего (отечественного) проекта совпадает с изменчивостью цен на аналогичную продукцию на основных зарубежных товарных рынках. То есть ценовая конкурентоспособность продукции отечественного проекта будет соответствовать мировому уровню.

Если  $KP_{\text{Сипп}} > 1$ , то ценовая конкурентоспособность продукции отечественного проекта подвержена большому риску. То есть изменение значений цены продукции проекта с большей вероятностью приведёт к изменению уровня её конкурентоспособности по сравнению с аналогичной продукцией на зарубежных товарных рынках. Другими словами, вероятное изменение конкурентоспособности продукции проекта будет вызвано, главным образом, колебаниями значения цены продукции этого отечественного проекта.

Если  $KP_{\text{Сипп}} < 1$ , то, опять же, международная ценовая конкурентоспособность продукции отечественного проекта подвержена большому риску. Только главным фактором её изменчивости будут колебания цен на аналогичную продукцию на основных зарубежных рынках.

Кроме коэффициента риска валютного индекса проекта (8), логично предложить рассчитывать коэффициент вариации валютного индекса проекта:

$$V_{\text{Сипп}} = (\sigma_{\text{Сипп}} / \overline{CI_{\text{ипп}}}) 100\%, \quad (9)$$

где  $\sigma_{\text{Сипп}}$  – стандартное отклонение валютного индекса инвестиционного проекта, которое рассчитывается по формуле (5);  $\overline{CI_{\text{ипп}}}$  – среднее (ожидаемое) значение валютного индекса инвестиционного проекта, которое рассчитывается по формуле (3).

Понятно, что чем выше значение показателя (9), тем выше риск изменения международной ценовой конкурентоспособности продукции проекта, выше её изменчивость в ту и другую сторону около среднего значения.

Таким образом, в данной статье представлены разработки, призванные совершенствовать методологию определения международной ценовой конкурентоспособности продукции инвестиционного проекта. Интеграция данной методики определения валютного индекса инвестиционного проекта в деятельность по составлению и исполнению бюджета инвестиционного проекта позволяет ориентировать методологию разработки бюджета инвестиционного проекта на глобализацию мировой экономики и членство России в ВТО.

#### Список литературы

1. Инвестиционные возможности России. База данных инвестиционных проектов российских предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ivt.ru>, свободный.
2. ПОИСК ИНВЕТОРА – база данных инвестиционных проектов Ярославской области, требующих вложения инвестиций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yaaregion.ru>, свободный.
3. Международный выставочный центр «Крокус Экспо». Форма инвестиционного паспорта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.buildingseason.ru>, свободный.
4. Шабасов А.А. Методы оценки конкурентоспособности инвестиционных проектов: на примере строительного рынка Санкт-Петербурга. Дисс. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2003.
5. Загребельная Н.С. Международная конкурентоспособность автомобилестроительных компаний США. Дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2009.
6. Орлов В.В. Роль валютного курса в повышении международной конкурентоспособности национальной экономики. Дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2010.
7. Цуканов Д.Ю. Методы управления ценовой конкурентоспособностью предприятий в условиях интернационализации; Дисс. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2008.
8. Маловичко В.А. Особенности ценовой конкуренции на российском рынке; Дисс. ... канд. экон. наук. Саратов, 2003.
9. Епифанская Е.Ю. Анализ влияния ценовых и неценовых факторов на оценки конкурентоспособности продукции: на примере отраслей машиностроения, производящих машины и оборудование для других отраслей. Дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2007.
10. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 192 с.
11. Мишин В.М. Управление качеством: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100), 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 463 с.
12. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: Пособие. Минск: Белпринт, 2009. 144 с.
13. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2003. XXXVI, 972 с.
14. Ребрин Ю.И. Управление качеством: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 174 с.
15. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова М., 2011. 48 с.
16. Большая восьмёрка. Материал из Википедии — свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>, свободный.
17. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2003. XII, 1028 с.

#### MANAGEMENT OF THE INTERNATIONAL PRICE COMPETITIVENESS OF THE PRODUCT OF AN INVESTMENT PROJECT

*A.S. Kokin, I.M. Oskolkov*

This article focuses on the problem of managing the competitiveness of the product of an investment project in the globalized world economy. Solving this problem is key to the improvement of the design methodology of the investment project budget in the context of globalization of the world economy. In order to solve this problem, we have developed a technique for determining the currency index of an investment project.

*Keywords:* currency index of the investment project, international price competitiveness of the product of an investment project.