

**Экономика Калининградской области
в условиях европейской экономической интеграции**



ЭКОНОМИКА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ



**Калининград
2003**

**КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОЕКТ СГБМ
«ЕВРОФАКУЛЬТЕТ – КАЛИНИНГРАДСКАЯ ИНИЦИАТИВА»**

**ЭКОНОМИКА
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Сборник научных трудов

**Под редакцией канд. экон. наук,
доцента А.М. Чуйкина**

**Издательство
Калининградского государственного университета
2003**

УДК 339.924:332.135

ББК 65.9

Э 40

Редакционная коллегия:

А.М. Чуйкин (ответственный редактор), канд. экон. наук,
доцент, декан экономического факультета,
зав. каф. маркетинга и коммерции КГУ;

Ю. Блех, профессор, директор Института экономики предприятия
Геттингенского университета, (Германия);

В.В. Ивченко, д-р экон. наук, профессор, зав. каф. экономики
народного хозяйства экономического факультета КГУ;

С.В. Бусуркин (ответственный секретарь),
ассистент кафедры маркетинга и коммерции КГУ

Э 40 Экономика Калининградской области в условиях европейской экономической интеграции: Сб. науч. тр. / Под ред. канд. экон. наук, доц. А.М. Чуйкина. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003. – 182 с.

ISBN 5-88874-429-8.

В сборнике представлены статьи, посвященные изучению актуальных проблем стратегического развития эксклавного региона. Анализируется отечественный и зарубежный опыт программ стратегического развития региона, исследуются инфраструктурные аспекты регионального развития, обновление производственного аппарата региональных функциональных комплексов, рассматривается развитие предприятий Калининградского региона.

Авторы статей – преподаватели и аспиранты экономического факультета КГУ, стажировавшиеся в университетах Германии, Швеции, Дании, Норвегии в рамках проекта «Еврофакультет – Калининградская инициатива». Естественно, в представленных публикациях нашел отражение и зарубежный опыт.

Адресован широкому кругу специалистов, занимающихся проблемами экономической интеграции Калининградской области и Европейского союза.

УДК 339.924:332.135

ББК 65.9

ISBN 5-88874-429-8

© Коллектив авторов, 2003

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Чуйкин А.М.</i> Роль проекта «Еврофакультет» в реализации стратегии развития экономического факультета	5
---	---

Современные проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона России

<i>Ивченко В.В., Деменок В.В., Фимушкин Д.А.</i> Современный аспект развития малого бизнеса в региональных и муниципальных стратегиях	9
<i>Ивченко В.В., Ватралик А.В.</i> Типовая модель региональной программы обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах	16
<i>Карась К.М.</i> О совершенствовании ценообразования в водном хозяйстве города Калининграда	27
<i>Шушканова Е.Г.</i> Роль анализа устойчивости предприятия при разработке стратегии его развития	32
<i>Каратаева П.М.</i> Научно-практический анализ потребительского рынка Калининградской области	39
<i>Торба А.В.</i> Президентская программа подготовки управленческих кадров как инструмент поддержки предпринимательства в Калининградской области	46
<i>Ивченко В.В., Соболевский С.Н.</i> О влиянии вузовского научно-технического потенциала на развитие региона	53
<i>Киселев А.В.</i> Методические основы исследования системы стратегического маркетингового планирования	58
<i>Чмыхов Д.Г.</i> Общие и частные подходы к налогообложению электронной коммерции	70
<i>Шарошина Н.В.</i> Аспекты формирования региональной инвестиционной стратегии	77

Развитие инфраструктуры и отраслевых комплексов эксклавного региона

<i>Арбузов М.А.</i> Инфраструктурный комплекс рынка эксклавного региона: опыт анализа	82
<i>Коробов Е.Е.</i> Институциональные аспекты государственного регулирования инвестиционной сферы региона	89
<i>Фитисова Л.А.</i> Предпосылки формирования транспортных коридоров в Калининградской области	96
<i>Минкова Е.С.</i> Перспективы автотранспортной составляющей в системе транспортного комплекса Калининградской области	102
<i>Бусуркин С.В.</i> Производственный аппарат агропромышленного комплекса: состав и взаимосвязь элементов	107
<i>Гареев Т.Р.</i> Методический подход к перспективной оценке рынка коммерческой недвижимости на основе сценариев	120

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

<i>Чуйкин А.М., Цольтер Уве-Берндт.</i> Консалтинговая поддержка международной кооперации предприятий Калининградской области	135
<i>Сергеева А.Л.</i> Государственное финансирование студентов высших учебных заведений в Европе	143
<i>Цепелева О.П.</i> Некоторые аспекты управления кредиторской задолженностью на промышленных предприятиях	150
<i>Сергеев Л.И., Задорожный В.А.</i> Опыт сглаживания пространственной поляризации в федеративных государствах: разграничение полномочий и предметов ведения	155
<i>Найденова А.Г.</i> Теоретические аспекты управления экономическими системами	167
<i>Шихотаров И.С.</i> Проектное финансирование как основа долгосрочных инвестиций и структурной перестройки экономики	174

А.М. Чуйкин *

Роль проекта «Еврофакультет» в реализации стратегии развития экономического факультета

Стратегия развития факультета включает **три блока**:

- целевой;
- блок конкретных мероприятий по достижению целей;
- ресурсный.

Целевой блок может быть представлен в виде матрицы, по строкам которой выделяются основные *уровни подготовки* специалистов, а по столбцам – основные *сферы деятельности*.

В настоящее время на факультете реализуется *одноуровневая пятилетняя программа* подготовки экономистов и менеджеров, имеющих квалификацию «специалист». Однако во многих зарубежных университетах и ведущих образовательных центрах России уже начался переход к *двухуровневой системе* высшего образования, включающей первый уровень – четырехлетнюю программу подготовки бакалавров, и второй уровень – двухлетнюю программу подготовки магистров. Ясно, что и для экономического факультета КГУ необходима подготовка к переходу в будущем к двухуровневой системе. Однако на современном этапе действующая система требований к специалистам с высшим образованием искусственно ограничивает потребность в выпускниках-бакалаврах. В то же

* Чуйкин Анатолий Михайлович, канд. экон. наук, доцент, декан экономического факультета, зав. кафедрой маркетинга и коммерции КГУ, координатор экономического подпроекта проекта «Еврофакультет».

время выпускники магистратуры пока не имеют формальных преимуществ по сравнению с выпускниками пятилетней образовательной программы (специалистами).

Сферы деятельности представлены двумя составляющими. Первая составляющая объединяет специальности, по которым в настоящее время уже ведётся подготовка. Это прежде всего специальность «Менеджмент организации», которая для факультета является базовой. По данной специальности в настоящее время имеется две специализации, уникальные в нашем регионе: стратегический менеджмент и инвестиционный менеджмент. Создана хорошая методическая база в виде учебных пособий, методических рекомендаций, руководства по прохождению практик, написанию дипломных работ. Данная специальность прошла государственную аттестацию.

Специальность «Финансы и кредит» в настоящее время самая популярная среди абитуриентов. И это обусловлено не только данью моде, но и значимостью финансовых проблем в современной экономике. Однако для данной специальности необходима разработка большого объема методических материалов и подготовка к государственной аттестации. Перспективна для факультета и университета в целом и специальность «Маркетинг». Это связано с высоким существующим и особенно перспективным спросом на специалистов в данной области. В настоящее время на предприятиях активно идут процессы реструктуризации и реинжиниринга, происходят существенные изменения организационной структуры предприятия, формируются отделы, занимающиеся перспективным и оперативным маркетингом. Спрос на специалистов в области маркетинга сохранится и в будущем, поскольку на зарубежных предприятиях специалисты в данной области составляют значительную долю в общей численности управленческого персонала.

Вторая составляющая представлена специальностями, которые могут быть открыты. Это прежде всего «Государственное и муниципальное управление». Подготовка специалистов в данной области отвечала бы потребностям как университета,

так и региона в целом. Данная матрица представляет собой систему целей и подцелей различных уровней, на достижение которых должна быть направлена деятельность факультета.

Второй блок стратегии – это система конкретных мероприятий, направленных на достижение целей стратегии. Он также может быть представлен в матричном виде, где по строкам могут быть выделены формы организации деятельности, а по столбцам – основные виды действий. К основным формам организации действий относятся:

- 1) текущая деятельность факультета;
- 2) деятельность по реализации проектов.

Проекты могут быть объединены в две группы в зависимости от их характера:

- внутрироссийские;
- международные.

В числе международных проектов особую роль играет проект «Еврофакультет». Эта роль обусловлена его целями, масштабом, привлеченными ресурсами, включенностью в реализацию практически всего факультета.

Основные виды деятельности в рамках проекта включают:

- 1) совершенствование содержания учебных планов и программ;
- 2) признание дипломов: внутри России – это аттестация и аккредитация, за рубежом – различные формы признания дипломов КГУ;
- 3) интернационализация, охватывающая как учебный процесс, так и исследовательскую деятельность;
- 4) исследования. Данный блок в рамках университетского образования является, пожалуй, базовым, поскольку только на основе серьезных научных исследований возможно полноценное университетское образование.

Третий блок стратегии – ресурсный. В ходе реализации предыдущих международных проектов, в частности, проекта ТАСИС, была существенно укреплена материальная база факультета: приобретены компьютерный класс, другая техника, большое количество современной научной литературы. Пре-

подаватели факультета получили возможность посетить ведущие российские и образовательные центры партнеров по факультету, получить рекомендации ведущих экспертов, ознакомиться с современным образованием. Большими возможностями в данном направлении располагает проект «Еврофакультет». Однако здесь решаются принципиально иные задачи, связанные с модернизацией не отдельных курсов, а всех учебных планов факультета в соответствии с международными образовательными стандартами. Поэтому задача заключается не в приобретении отдельных видов оборудования, а создании материальных и информационных предпосылок для перехода от обучения к образованию, обеспечивающего высокую компетентность выпускников факультета, их конкурентоспособность на российском и международном рынке труда.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА РОССИИ

В.В. Ивченко^{}, В.В. Деменок^{**}, Д.А. Фимушкин^{***}*

Современный аспект развития малого бизнеса в региональных и муниципальных стратегиях

Переход России к рыночным отношениям стал мощным побудительным мотивом развития в стране малого предпринимательства (малого бизнеса). Его формирование совпало с затяжным и глубоким экономическим кризисом, что сказалось на развитии малых предприятий, процесс создания которых носил неравномерный характер. Поэтому, несмотря на достаточно длительный срок их становления, масштабы этой сферы предпринимательства в экономике страны ещё относительно невелики: около 11 % от ВВП и 10 % от общей численности занятых по стране.

В то же время опыт развитых стран свидетельствует, что малое предпринимательство играет значительную роль в макроэкономических показателях развития. Так, к настоящему времени наибольшее число малых и средних предприятий зарегистрировано в США – 20 млн., около 7 млн. – в Японии,

^{*} Ивченко Владислав Васильевич, д-р экон. наук, профессор, акад. РАТ, зав. кафедрой экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ, директор Балтийского центра стратегических исследований и инноваций.

^{**} Деменок Виктория Владиславовна, соискатель кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

^{***} Фимушкин Дмитрий Александрович, соискатель кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

свыше 4 млн. – в Италии, около 3 млн. – в Великобритании, более 2 млн. – в ФРГ и Франции соответственно.

В общетеоретическом плане термин «малое предпринимательство» можно трактовать как систему экономических отношений в структуре общественного производства по отношению к специфической – инновационной и высокорискованной деятельности малых предприятий.

Опыт западных стран показывает, что роль и эффективность малого бизнеса, его преимущества проявляются по ряду направлений: способность быстрого создания новых рабочих мест, небольшая капиталоемкость и производительность труда, высокая приспособляемость к изменениям рынка и пр. Особо надо отметить высокую способность малых предприятий к инновационной деятельности, что может активно содействовать созданию в регионах и муниципальных объединениях высококонкурентных инновационных экономик.

Не рассматривая подробно все потенциальные преимущества малого бизнеса, все же целесообразно кратко остановиться на его экономических функциях применительно к окраинным приморским регионам России. Среди них в первую очередь следует назвать:

- развитие приморского типа хозяйственной деятельности;
- устойчивую занятость населения;
- развитие внешнеэкономической приграничной деятельности;
- организацию широкой инновационной работы;
- обеспечение деятельности крупных и средних предприятий портово-промышленных комплексов.

Исследуя процесс становления малого предпринимательства в России, и в том числе по Калининградской области, за 1991 – 2003 годы, можно условно выделить четыре этапа его развития.

1-й этап – 1991 – 1994 гг. Ему присущ быстрый рост малых предприятий во всех сферах хозяйственной жизни страны. Он характеризуется активной деятельностью по принятию новых российских законов в сфере экономики и первоначальным

накоплением капитала. В это время преобладают традиционные формы управления предприятиями. Инфраструктура обеспечения деятельности малого предпринимательства ещё не сформировалась.

2-й этап 1994 – 1998 гг. Данный период характеризуется завершением процесса первоначального накопления капитала, совпадает с этапом приватизации и формированием конкурентной рыночной среды малого предпринимательства. Создается рыночная инфраструктура и совершенствуется система управления малых предприятий. На предприятиях получают развитие функции маркетинга, финансового менеджмента и управления качеством продукции. К сожалению, этот этап завершается глубоким экономическим кризисом, поразившим страну. Малое предпринимательство попадает в полосу депрессии.

3-й этап – 1998 – 2000 гг. В эти годы идет трудный процесс восстановления и структурной перестройки малого предпринимательства, подорванного финансовым кризисом. Наблюдается стремление повышения качества управленческих кадров. Однако рост численности малых предприятий идет крайне медленно. Нарастает конкуренция на рынках деятельности предприятий малого бизнеса.

4-й этап – 2001 – 2003 гг. В 2001 году происходит некоторое сокращение числа малых предприятий по сравнению с предыдущим годом. Резко возрастает конкуренция в среде малых и средних предприятий и как следствие – развивается функция стратегического менеджмента, призванная обеспечивать выработку конкурентных преимуществ и стратегий в рыночных условиях. Активизируется работа по инновационной направленности малых предприятий как средства развития в условиях жесткой конкуренции. В этой связи усиливается их работа по переходу на европейский стандарт управления качеством продукции ИСО – 9000.

Анализ свидетельствует, что динамика малого предпринимательства в России после 1998 года остается крайне слабой. Это обусловлено целым комплексом проблем внешнего и

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

внутреннего характера, проявившихся в малом бизнесе. Среди них в первую очередь следует назвать: слабо стимулирующую систему налогообложения, несовершенство законодательства, неразвитую финансово-кредитную систему, низкий уровень развития инфраструктуры рынка, высокое конкурентное давление на малые предприятия со стороны крупных корпоративных объединений и др. Среди внутренних факторов торможения следует назвать и такой мало изученный фактор, как спад психологического ожидания населения возможности самостоятельно и эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность. Главная причина – резкое снижение доходов, которые получали малые предприятия до 1998 года.

Таким образом, российское малое предпринимательство, обладая огромным неиспользованным потенциалом, ещё значительно отстает от малого бизнеса развитых стран мира. Так, если в странах ЕС на 1000 жителей приходится 30 малых предприятий, то в России только 6.

Опыт прошедшего десятилетия экономических реформ в России приводит к убеждению, что успех подъема малого бизнеса во многом будет зависеть от мощной и последовательной государственной поддержки. Сейчас достаточно четко можно сформулировать эти направления.

1. Обеспечение доступа малых предприятий к кредитно-финансовым ресурсам банков.
2. Содействие инновационной направленности деятельности малых предприятий.
3. Сбалансированное развитие инфраструктуры малого предпринимательства.
4. Создание стабильной нормативно-правовой базы малого предпринимательства.
5. Разработка нормативно-методической базы системно-стратегического развития малого предпринимательства в сочетании с региональными и муниципальными стратегиями развития.

Следует отметить, что последнее направление выдвигается на одно из первых мест.

Анализ его практики за последние годы свидетельствует, что разработка различных стратегий и программ развития малого предпринимательства в подавляющем числе случаев происходит автономно от разработки программ стратегического развития регионов и муниципальных образований. В последних крайне недостаточно отводится места поддержке малого бизнеса.

Данный вывод подтверждается анализом проектов федеральных целевых программ развития Калининградской области за 1994 – 2001 гг.

Наименование проектов программ	Период действия	Число программных мероприятий	Оценка наличия вопросов МП в программах
Федеральная целевая программа социально-экономического развития Калининградской области (1994, проект)	1996 – 2000	128	Отсутствуют
Федеральная целевая программа развития ОЭЗ в Калининградской области (1998, утверждена Правительством РФ)	1998 – 2005	106	Краткая декларация поддержки МП
Федеральная целевая программ развития Калининградской области (2001, утверждена Правительством РФ)	2001 – 2010	149	Краткая декларация поддержки и ограниченное количество программных мероприятий по МП

Фактически в этих программах отсутствуют мероприятия, обеспечивающие в необходимых объемах поддержку развития малого бизнеса в регионе.

В то же время в программно-стратегическом документе развития муниципального образования «Стратегии социально-экономического развития Калининграда в 2000 –

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

2002 гг.», разработанном мэрией Калининграда, более четко сформулированы направления и мероприятия поддержки деловой активности малого предпринимательства. Но и они носят, как показал анализ, больше декларативный, чем практический, характер.

Несогласованность стратегий развития ставит вопрос о системном рассмотрении малого предпринимательства в аспекте его взаимодействия с федеральными, региональными и муниципальными уровнями управления. В этой связи предлагается информационно-логическая модель развития малого предпринимательства в регионе (или муниципальном образовании).

Практика прошедших двенадцати лет показала, что главным аспектом в успехе развития малого предпринимательства региона должен стать интегративный подход всех уровней властей, гармонично встраивающих стратегию его развития в региональные и муниципальные стратегии. Из этих позиций исходит логика построения данной модели. Из рисунка видно, что комплексный процесс развития малого предпринимательства теоретически может быть описан в виде некоторой автономной экономической подсистемы. В ней просматриваются цели, вход и выход, механизм обратных связей, внешние ограничения, взаимодействие с внешней средой. Основные её блоки (1 и 2) формируются и функционируют под опосредованным и прямым воздействием таких факторов, как: государственная экономическая политика, региональные и муниципальные стратегии и программы развития региональных и местных рынков. Немаловажное значение для успешного формирования малого бизнеса приобретает ускоренное развитие конкуренции и его инновационная составляющая. Последние два аспекта тесно взаимосвязаны и во многом определяют темпы и масштабы развития этой сферы хозяйствования.

Таким образом, с теоретических позиций малое предпринимательство следует рассматривать как неотъемлемый органический элемент большой открытой хозяйственной системы, каковой является экономика региона.

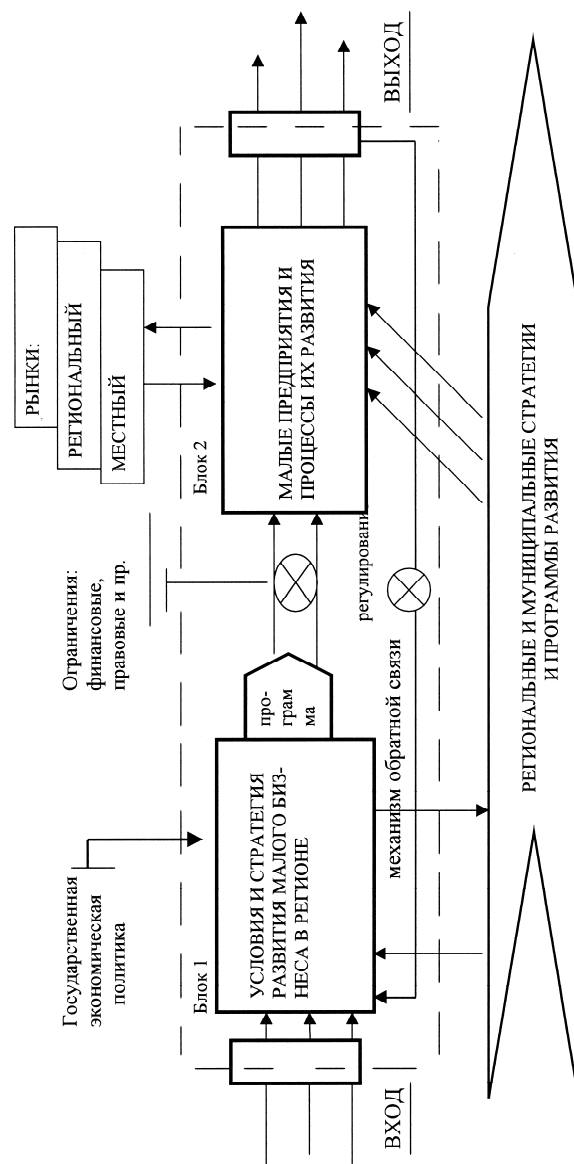


Рис. Информационно-логическая модель развития малого предпринимательства в регионе (муниципальном образовании)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ивченко В.В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России: монография. Калининград: Изд-во КГУ, 2003.
2. *Ивченко В.В., Деменов В.В.* Программно-целевые методы в менеджменте регионального развития малого предпринимательства // Социально-экономическое развитие Калининградского региона: Сб. науч. тр. / БГА. Калининград, 2002. Вып. 52.
3. *Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л.* Малое предпринимательство: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002.

В.В. Ивченко^{}, А.В. Ватралик^{**}*

**Типовая модель региональной программы
обеспечения повышения конкурентоспособности
торговых организаций в приграничных регионах**

Разработка региональных целевых программ (РЦП) проводится во многих регионах России. Как показывает опыт, подготовка РЦП на региональном уровне позволяет гибко подходить к их содержанию, полнее учитывать социально-экономические особенности и проблемы каждого региона.

Вместе с тем, как свидетельствует практика, администрация регионов и разработчики РЦП сталкиваются с научно-методическими и практическими проблемами в процессе их создания и реализации, многие из них типичны для разных регионов и сфер деятельности. Как показывает анализ, из всего многообразия задач, один из главных вопросов, который требует научно-методического обеспечения, является

^{*} Ивченко Владислав Васильевич, д-р экон. наук, профессор, акад. РАТ, зав. кафедрой экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ, директор Балтийского центра стратегических исследований и инноваций.

^{**} Ватралик Алексей Владимирович, аспирант, ассистент кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

разработка типовых программ для групп однородных регионов.

Применение технологии типовых блочных программных построений при создании РЦП для однородных групп регионов позволяет сократить продолжительность их разработки при одновременном повышении качества программ. Несмотря на то, что отдельные регионы имеют специфические особенности в своем социально-экономическом и геополитическом положении, их можно классифицировать по определенным критериям в однородные группы регионов, которым присущи сходные характеристики развития. Например, для приграничных регионов характерно: ускоренное развитие внешней торговли; углубление межрегиональных связей; возрастание роли транспортного комплекса; увеличение доли импортных товаров в структуре потребления; возрастание значения информационного обеспечения деятельности организаций и предприятий; усиление миграционных процессов и т.д.

Принципиальная методика построения типовой модели региональной целевой программы состоит из трех последовательных этапов.

1. Постановка и формулировка проблемы создания типовой модели региональной целевой программы.

2. Структуризация проблемы и разработка комплексов типовых программных мероприятий. Структуризация выполняется в виде «дерева целей», состоящего из нескольких уровней. При трех уровнях выделяются: главная цель программы (решаемая проблема), направления программы (подцели), программные мероприятия (задачи). По каждому из направлений на третьем уровне составляются перечни типовых программных мероприятий, которые присущи данной группе однородных регионов.

3. Построение типовой сетевой модели программы. На данном этапе используются принципы и приемы метода ПЕРТ, которые позволяют логически связать типовые программные мероприятия в единую типовую сетевую модель

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

программы. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что разработка сетевых моделей экономических программ служит весьма эффективным инструментом, дающим возможность значительно увеличить результативность их проектирования и реализации.

В соответствии с данными методами программно-целевого управления и сетевого планирования была разработана укрупненная типовая модель региональной программы обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах.

Структуризация проблемы выполнена в виде «дерева целей», которое состоит из трех уровней.

На первом уровне была сформулирована главная цель программы: Обеспечить повышение конкурентоспособности торговых организаций региона.

На втором уровне в процессе информационно-логического анализа были выделены четыре основных направлений создания программы.

1. Организационное обеспечение.

Исходным этапом разработки программы является формирование ее организационного обеспечения. Целеполагающей основой для создания всех комплексов программных мероприятий служит разработка концепции обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций приграничного региона.

Важной задачей организационного обеспечения, имеющей методическое и практическое значение, является разработка рекомендаций по рациональному размещению структур в сфере торговли, в первую очередь оптово-посреднических организаций, торгово-транспортных распределительных центров и оптовых продовольственных рынков. Обеспечение условий для повышения конкурентоспособности торговых организаций возможно за счет принятия региональных и местных нормативных документов, стимулирующих их развитие, создания системы сертификации торговых организаций. Для координации деятельности участ-

ников сферы торговли целесообразно создать региональную ассоциацию торговых организаций.

2. Формирование инфраструктуры оптовой торговли.

Приграничное положение, а также, как показал опыт Калининградской области, режим ОЭЗ способствуют значительному росту внешнеторгового оборота и возрастанию объемов потребления товаров во внутренней торговле. Поэтому существенное значение приобретают такие задачи, как: организация оптовой торговли, способной оказывать услуги по формированию и хранению оптовых партий импортируемых (экспортируемых) товаров и их доставке до потребителей; развитие сети оптовых продовольственных рынков и т.д. Поэтому одним из главных направлений программы является формирование инфраструктуры оптовой торговли.

Потребности товарных рынков региона должны удовлетворяться следующими основными типами оптовых организаций:

- оптовыми структурами регионального масштаба (оптовые организации первого уровня) – автономные оптовые структуры, обеспечивающие потребителей всего региона крупнооптовыми поставками различных товаров и формирующие каналы товародвижения для отечественных производителей и зарубежных поставщиков;
- оптовыми структурами локального масштаба (оптовые организации второго уровня) – как независимые оптовые структуры, так и зависимые. Закупая товары у оптовых структур первого уровня или непосредственно у товаропроизводителей, они доводят их до организаций розничной торговли и иных потребителей на местном уровне.

Формирование оптовой торговой системы на принципах двухуровневого подхода обеспечит необходимое разнообразие составляющих ее структур:

- организации, осуществляющие полный комплекс закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности на товар к оптовому звену;

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

- посреднические оптовые структуры, не использующие в своей деятельности перехода права собственности на товар (брокеры, торговые агенты, комиссионеры);

- структуры, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота товаров (выставки, ярмарки, оптовые рынки).

3. Создание торгово-транспортных распределительных центров и таможенных и консигнационных складов.

Приграничное положение региона приводит к тому, что в структуре потребления большую долю занимают импортируемые товары, причем многие из них поступают из стран дальнего зарубежья. В этой ситуации особое значение приобретает оптимизация транспортного процесса товародвижения с целью сокращения доли транспортных издержек в конечной стоимости товаров.

Серьезным недостатком рынка транспортно-экспедиционных услуг является процесс его дезинтеграции. В зарубежных странах, напротив, идет процесс интеграции транспортно-складского бизнеса в крупные логистические компании и товарораспределительные центры, позволяющие рационализировать процесс товародвижения, обеспечить экономию на общесистемных затратах и получить максимальный экономический эффект в сфере производства, распределения и потребления товаров и услуг. Поэтому требуется создание условий для организации эффективной системы товародвижения, основанной на терминальной технологии перевозочного процесса, направленной на сокращение транспортных издержек, сроков доставки, уменьшение потерь и порчи грузов.

Основу этой системы составляют торгово-транспортные распределительные центры и таможенные и консигнационные склады. Торгово-транспортные распределительные центры, построенные на принципах логистики, создаются на базе группы организаций оптовой и розничной торговли, обслужи-

вающих их автохозяйств, складских предприятий (терминалов), таможенных и консигнационных складов, информационно-коммуникационных, финансовых и инвестиционных организаций.

4. Создание региональной системы информационного обеспечения торговли.

В условиях многочисленных внешнеторговых и межрегиональных контактов, которые развиваются в регионе под влиянием приграничного положения, одно из слабых мест в практике торговой деятельности – отсутствие оперативной и подробной статистической и аналитической информации о состоянии и современных тенденциях развития товарных рынков – как отечественных, так и зарубежных.

Торговые организации не имеют полноценной возможности сопоставить результаты своей хозяйственной деятельности с показателями других организаций (в том числе зарубежными), со среднеотраслевыми показателями. В результате у руководителей торговых организаций возрастает неопределенность при принятии управленческих решений, разработке прогнозов и стратегий развития. Поэтому создание региональной общедоступной и эффективной информационно-аналитической системы о товарных рынках и обращении товаров относится к числу важных направлений.

Ключевое место в такой системе занимает региональный информационно-маркетинговый центр, а также другие государственные и частные организации, обеспечивающие наблюдение за рынками товаров, ведение баз данных по торговле, анализ тенденций в сфере торгового предпринимательства, подготовку отчетов по запросам торговых организаций и органов государственной власти.

На третьем уровне «дерева целей» по каждому из рассмотренных направлений были разработаны комплексы типовых программных мероприятий, присущие приграничным регионам страны (табл. 1).

**Перечень программных мероприятий
по обеспечению повышения конкурентоспособности
торговых организаций в приграничных регионах**

№ п/п	Программные мероприятия
1. Организационное обеспечение	
1	Разработка концепции обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций (ТО) приграничного региона
2	Разработка рекомендаций по размещению оптово-посреднических организаций (ОПО)
3	Разработка рекомендаций по размещению торгово-транспортных распределительных центров (ТТРЦ)
4	Разработка рекомендаций по размещению оптовых продовольственных рынков (ОПР)
5	Разработка регионального и местного законодательства, стимулирующего развитие ТО
6	Разработка системы сертификации ТО
7	Создание региональной ассоциации ТО
2. Формирование инфраструктуры оптовой торговли	
8	Разработка проектов ОПО
9	Формирование сети ОПО
10	Разработка проектов ОПР
11	Формирование сети ОПР
12	Формирование двухуровневой структуры оптовых организаций
3. Создание торгово-транспортных распределительных центров и таможенных и консигнационных складов	
13	Разработка проектов ТТРЦ
14	Формирование сети ТТРЦ
15	Разработка ТЭО и выбор проектов таможенных и консигнационных складов (ТКС)
16	Разработка схемы размещения ТКС
17	Формирование сети ТКС
4. Создание региональной системы информационного обеспечения торговли (РСИОТ)	
18	Разработка проекта РСИОТ
19	Создание РСИОТ
20	Создание регионального информационно-маркетингового центра (РИМЦ)

Третий этап исследования включает построение типовой сетевой модели программы на основе перечисленных комплексов типовых программных мероприятий. На рисунке изображен сетевой график программы в укрупненном виде, насчитывающий 22 события. В ходе практической разработки программы для конкретного региона данной группы она должна быть детализирована в рабочую модель программы с конкретными мероприятиями, отражающими специфические особенности отдельных регионов. При этом количество событий модели может составить примерно 200 – 300.

Далее определяется предполагаемая продолжительность программных мероприятий на базе метода экспертных оценок. Это позволяет рассчитать основные параметры сетевой модели, в частности раннее и позднее время наступления событий, длительность реализации региональной программы по «критическому пути», резерв времени по отдельным работам и т.д. В табл. 2 приведен список работ сетевой модели региональной программы обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах и их ориентировочная продолжительность.

Завершающим этапом создания типовой региональной программы обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах является определение необходимого объема ресурсов и исполнителей для реализации программных мероприятий.

В процессе реализации программы рассчитанные показатели должны периодически пересматриваться на основе поступающей информации и при необходимости корректироваться. Это позволит своевременно принимать эффективные решения по сокращению общей длительности работ и затрат на их выполнение.

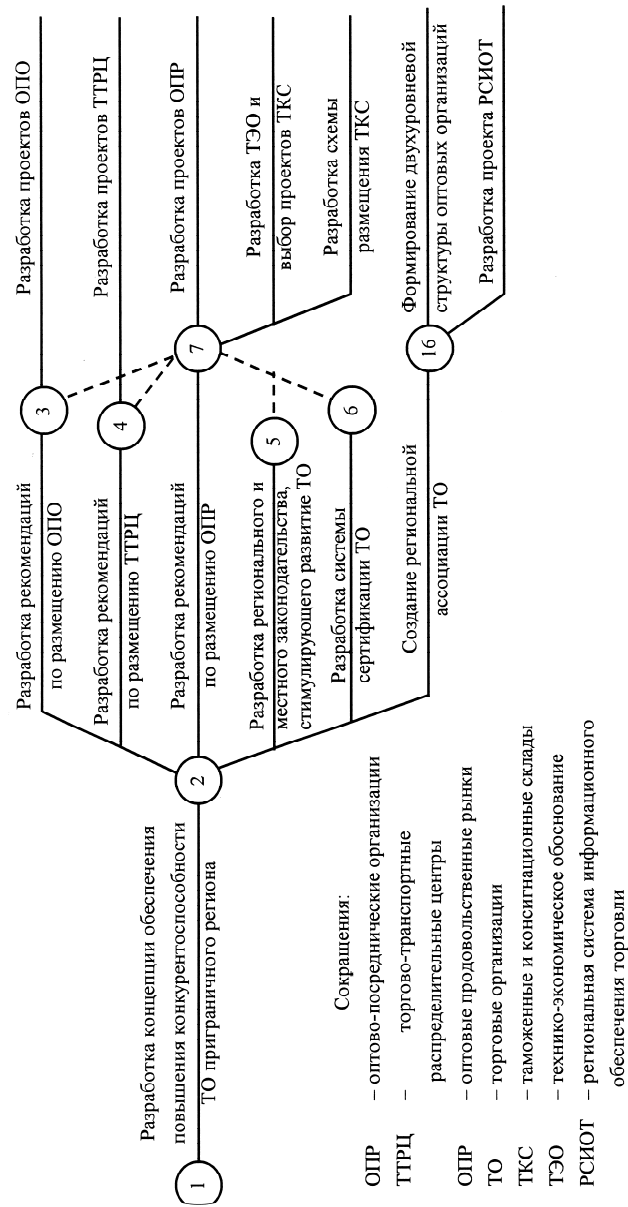


Рис. Сетевая модель укрупненной региональной программы обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах

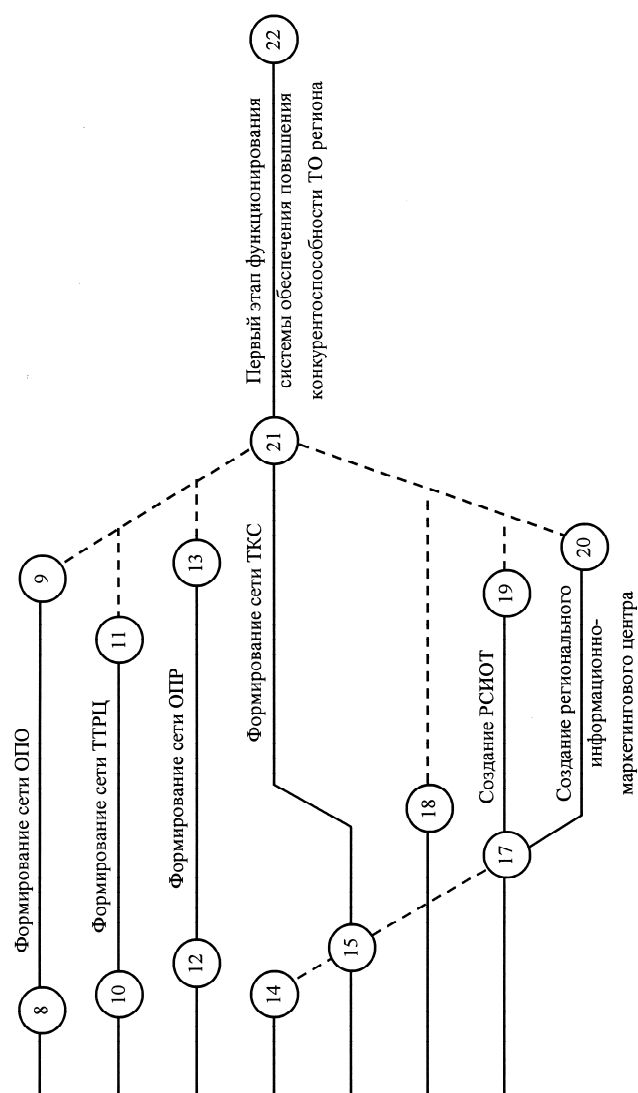


Рис. (продолжение). Сетевая модель укрупненной региональной программы обеспечения повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах

**Список работ сетевой модели региональной
программы обеспечения повышения конкурентоспособности
торговых организаций в приграничных регионах**

Коды работ		Наименование работ	Ориентировочная продолжительность работ, мес
<i>i</i>	<i>j</i>		
1	2	Разработка концепции обеспечения повышения конкурентоспособности ТО приграничного региона	0,5
2	3	Разработка рекомендаций по размещению ОПО	1,0
2	4	Разработка рекомендаций по размещению ТТРЦ	1,0
2	5	Разработка регионального и местного законодательства, стимулирующего развитие ТО	1,0
2	6	Разработка системы сертификации ТО	1,5
2	7	Разработка рекомендаций по размещению ОПР	1,0
2	16	Создание региональной ассоциации ТО	0,5
3	8	Разработка проектов ОПО	1,0
4	10	Разработка проектов ТТРЦ	1,0
7	12	Разработка проектов ОПР	1,0
7	14	Разработка ТЭО и выбор проектов ТКС	2,0
7	15	Разработка схемы размещения ТКС	1,0
8	9	Формирование сети ОПО	3,0
10	11	Формирование сети ТТРЦ	9,0
12	13	Формирование сети ОПР	9,0
15	21	Формирование сети ТКС	6,0
16	17	Разработка проекта РСИОТ	1,0
16	18	Формирование двухуровневой структуры оптовых организаций	2,0
17	19	Создание РСИОТ	3,0
17	20	Создание РИМЦ	1,5
21	22	Первый этап функционирования системы обеспечения повышения конкурентоспособности ТО региона	2,0

К.М. Карась^{*}

**О совершенствовании ценообразования
в водном хозяйстве г. Калининграда**

Услуги по хозяйственно-питьевому водоснабжению и водоотведению – основная продукция водного хозяйства города. Данный вид услуг относится к сфере действия так называемых локальных естественных монополий, цены на продукцию которых жестко регулируются нормами федерального, регионального и местного законодательств.

В Калининградской области вопросы проведения единой политики в сфере ценообразования в жилищно-коммунальном хозяйстве отнесены к компетенции Областной межведомственной тарифно-ценовой комиссии по вопросам предоставления жилищно-коммунальных услуг, утвержденной Постановлением администрации Калининградской области №282 от 11 июня 2002 г. В ее задачи также входят разработка нормативно-методической базы для осуществления политики регулирования тарифов, содействие созданию благоприятных экономических условий для привлечения инвестиций в ЖКХ, мониторинг и анализ существующих цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Однако решения указанной комиссии носят рекомендательный характер и в этом залог ее неэффективности, так как невозможно реально содействовать созданию благоприятных условий для инвестиций в ЖКХ одними лишь рекомендациями.

Конкретный же размер оплаты услуг водоснабжения и водоотведения на территории городов определяется специальными межведомственными комиссиями. В Калининграде – это городская межведомственная комиссия по разработке цен (тарифов) на жилищно-коммунальные услуги, решения которой

^{*} Карась Константин Михайлович, аспирант кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

утверждаются постановлением мэра города. Кроме разработки нормативов потребления и цен (тарифов) на жилищно-коммунальные услуги, комиссия, утвержденная Постановлением мэра г. Калининграда №1988 от 7 июля 2000 г., определяет сферы регулирования и формирует список организаций, в отношении которых осуществляется регулирование и контроль, проверяет и контролирует хозяйственную деятельность регулируемых муниципальных и немunicipальных (в части регулируемой деятельности) предприятий (в том числе предприятия водопроводно-канализационного хозяйства «Водоканал»), разрабатывает и готовит к утверждению мэром проекты договоров между регулируемыми предприятиями и их потребителями.

В общем виде процедура разработки и утверждения тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения представлена на схеме (рис.).

Как видим, принятие решений в области утверждения тарифов – процесс весьма длительный: в соответствии с нормами местного законодательства он может занимать от двух до четырех месяцев, а в действительности – гораздо больше. Например, новые тарифы на услуги МУП «Водоканал», которые действуют с 1 июня 2003 г., были утверждены Постановлением мэра от 15 мая 2003 г. Решение городской межведомственной комиссии по разработке цен (тарифов) на жилищно-коммунальные услуги было принято 24 января 2003 г. Перед этим проводилась экспертиза МУП «Водоканал». Таким образом, с момента начала процедуры пересмотра тарифов до их утверждения прошло более полугода.

Составляя экспертные заключения о размере тарифов, структурные подразделения мэрии руководствуются действующим Положением о тарифной политике на коммунальные услуги МУП «Водоканал» по водоснабжению и водоотведению на 2000 – 2003 гг. Этим положением утверждена методика расчета «экономически обоснованных тарифов» (ЭОТ), суть которой, как показывает анализ, состоит в хорошо знакомом со времен плановой экономики нормативно-затратном подходе. Однако экономическое обоснование тарифов, как нам кажется, – это не процесс нормирования затрат и прибыли на

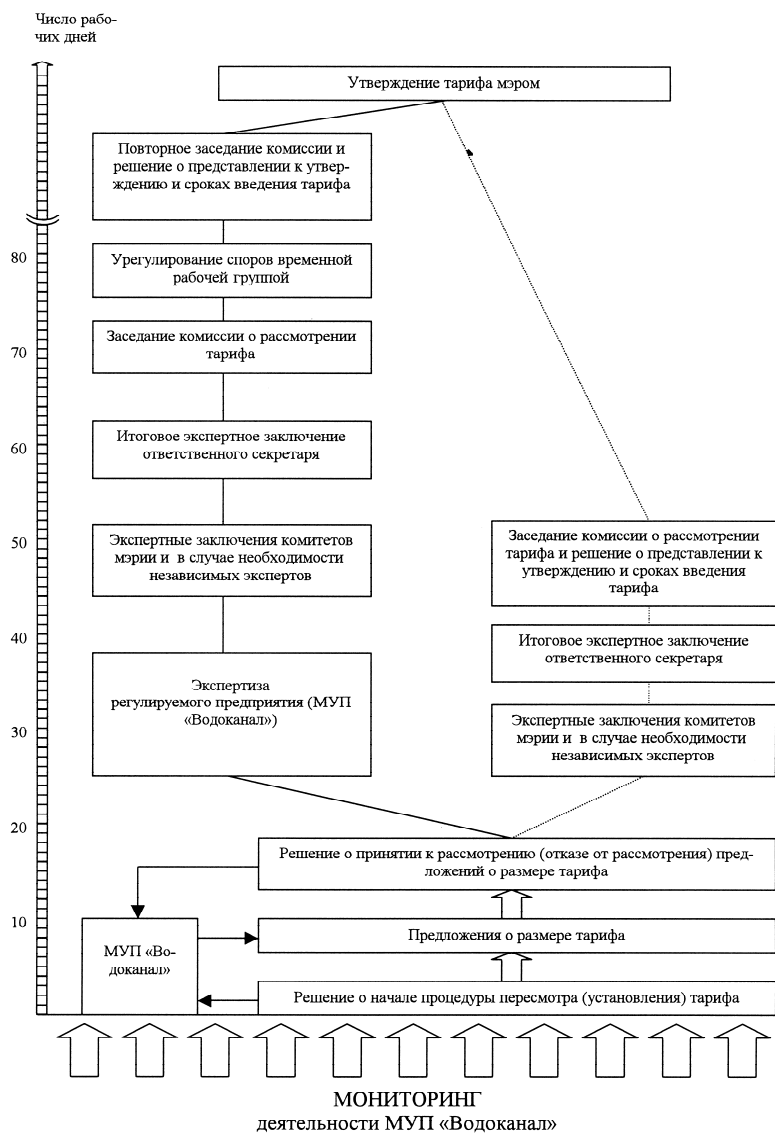


Рис. Схема процесса принятия решений об изменении (установлении) тарифа на услуги водоснабжения и водоотведения

«расширенное воспроизводство». Тарифы, рассчитываемые и устанавливаемые естественным монополистам, не могут быть определены как *экономически обоснованные* до тех пор, пока не будет построена модель аналога наилучшей эффективности данного производства. А в случае нормирования ни о какой эффективности не может идти и речи.

Поэтому процесс установления тарифов сейчас – это не процесс ценообразования в принципе. Это процесс поиска компромисса между экономикой и чем-то другим. В этой связи нелепым выглядит проведение дополнительной экспертизы МУП «Водоканал» на стадии, когда комиссией уже принято решение о пересмотре тарифов¹.

Описанная ситуация характерна не только для Калининграда, но и почти для всех городов области и Российской Федерации. Это не удивительно, ведь методика расчета тарифов одна и та же и утверждена Госстроем РФ.

Проиллюстрируем недостатки нормативно-затратного метода на фактическом примере. Увеличение удельной себестоимости услуг по водоснабжению в 2002 г. по сравнению с 2001 г. составило 23 % при почти не изменившемся размере экономически обоснованного тарифа (табл.). Это означает, что норма рентабельности, заложенная в экономически обоснованный тариф, в 2002 г. уменьшилась с 25 до 1,8 %. Существуют ли объективные экономические причины столь резкого уменьшения плановой рентабельности? Если мы примем во внимание, что за 12 лет (с 1991 г.), вследствие нецелевого использования амортизационных отчислений, уровень износа водохозяйственных основных средств вырос с 30 до 60 %, то ответ будет отрицательным, поскольку нам станет ясна необходимость расширенного воспроизводства основных средств, а значит, необходимость обеспечения достаточного размера прибыли.

¹ Кстати, одной из функций отдела экономического анализа и тарифов Комитета ЖКХ мэрии является проведение *ежемесячного* анализа муниципальных предприятий жилищно-коммунальной отрасли, т.е. это структурное подразделение уже в момент подачи предложений по изменению тарифов должно давать свое заключение о так называемой «экономической обоснованности» данного шага.

**Тарифы и уровень возмещения затрат на услуги водоснабжения
и водоотведения в целом по Калининградской области**

Показатель	Водоснабжение			Водоотведение		
	2001	2002	Динамика, % к преды- дущему году	2001	2002	Динамика, % к преды- дущему году
Стоимость услуг на 1 м ³ , в руб.:						
• по себестоимости	3,08	3,80	123,38	1,11	1,38	124,32
• утвержденный экономически обос- нованный тариф	3,85	3,87	100,52	1,36	1,47	108,09
• тариф для населения	2,37	2,60	109,70	0,79	0,99	125,32
• тариф для предприятий и организа- ций	8,17	6,29	76,99	5,37	2,40	44,69
Уровень возмещения населением затрат за предоставленные услуги, %:						
• установленный	61,44	67,20	109,38	58,34	67,30	115,36
• фактический	33,67	45,40	134,84	35,95	44,80	124,62
Отпущено воды (пропущено сточных вод) населению, млн. м ³	59,39	54,80	92,27	56,69	53,36	94,13

Снижение плановой рентабельности в данном случае можно объяснить лишь остаточным принципом бюджетного финансирования ЖКХ. Поскольку муниципальный бюджет фактически должен компенсировать выпадающие доходы «Водоканала» (уровень фактического возмещения затрат населением менее 50 %), то в условиях снижения доходов самого бюджета в 2002 г. (из-за изменений в налоговом законодательстве) наиболее простой способ – сыграть на плановой рентабельности. Таким образом, «концепция экономически обоснованного тарифа» в ее нынешнем виде вызывает большие сомнения.

Следует подчеркнуть, что тарифы определяют объем будущих доходов, компенсирующих весь спектр затрат на организацию определенного производства. Сами же затраты зависят от **эффективности производства и управления**. Поэтому экономическое обоснование тарифа состоит не в подсчете уже сложившихся расходов и использовании нормативов, далеких от реальности, а в оценке данного производства с точки зрения эффективности. Судя по доступным нам нормативным документам, властями города так вопрос еще не ставится.

Е.Г. Шушканова^{*}

Роль анализа устойчивости предприятия при разработке стратегии его развития

Стратегия коммерческого предприятия должна быть направлена на укрепление деловой активности. Оценка деловой активности сводится в конечном счете к определению эффективности управления капиталом, находящимся в распоряжении предприятия, или к анализу финансовой устойчивости.

Формулирование стратегии начинается с анализа сильных и слабых сторон, угроз и возможностей компании (SWOT-

^{*} Шушканова Елена Геннадьевна, аспирантка кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

анализ). Особое внимание здесь должно уделяться финансовому состоянию предприятия, оценка которого позволяет увидеть резервы, направления для развития компании и совершенствования его финансово-экономической устойчивости.

Понятие устойчивости многофакторное и многоплановое. Так, в зависимости от влияющих на нее факторов, устойчивость предприятия подразделяют на внутреннюю и внешнюю, общую и финансовую. Внутренняя устойчивость – это такое общее финансовое состояние предприятия, когда обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. Для ее достижения необходимо активное реагирование на изменение внутренних и внешних факторов.

Внешняя устойчивость предприятия при наличии внутренней устойчивости обусловлена стабильностью внешней экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны. Общая устойчивость предприятия достигается такой организацией движения денежных потоков, которое обеспечивает постоянное повышение поступления денежных средств (доходов) над их расходом (затратами). Финансовая устойчивость является отражением стабильного повышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственной деятельности и может считаться главным компонентом общей устойчивости предприятия.

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов. Их можно классифицировать по месту возникновения – на внешние и внутренние, по важности результата – на основные и второстепенные, по структуре – на простые и сложные, по времени действия – на постоянные и временные.

Внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия. Внешние же от решений руководства и

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

коллектива не зависят. Компетенция и профессионализм менеджеров предприятия, их умение учитывать изменения внутренней и внешней среды, слаженность работы коллектива почти во всех случаях являются самым важным фактором финансовой устойчивости. Кроме того, к основным внутренним факторам относятся:

- состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг, выручка в неразрывной связи с затратами производства (их динамика), потенциальная возможность предприятия занять определенную долю рынка;
- оптимальный состав и структура активов (в том числе размер оплаченного уставного капитала), а также правильный выбор стратегии управления ими;
- состав и структура, состояние имущества финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими;
- средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов;
- резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта, а также отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования.

К внешним факторам относят влияние общих экономических и социальных условий хозяйствования. Таковы уровень техники и технологии в отрасли, платежеспособный спрос населения, экономическая политика правительства, ее стабильность и обоснованность, законодательно-правовая база хозяйствования.

Коэффициенты финансовой устойчивости удобны тем, что они позволяют определить влияние различных факторов на изменение финансового состояния предприятия, оценить его динамику.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов. Базой их расчета выступает стоимость имущества. Поэтому в целях анализа финансовой устойчивости более пристальное внимание должно быть обращено на пассивы предприятия.

Количественные и качественные индикаторы состояния финансов на предприятии – основа формирования его деловых

связей и финансовых отношений с контрагентами, они очерчивают способность нормального функционирования бизнеса в экономическом пространстве.

Управление финансами нацелено на принятие продуктивных решений в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В первую очередь к ним относятся решения по минимизации стоимости инвестированного капитала и оптимизации его структуры, выбору состава и объема ликвидных активов и источников их финансирования, привлечению инвестиций в краткосрочном и долгосрочном периодах. Динамика процесса управления финансами содержит постоянный поиск компромисса между доходностью и риском в изменчивых условиях жизнедеятельности бизнеса.

Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо прежде всего уметь реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо: владеть методикой оценки финансового состояния предприятия; использовать соответствующее информационное обеспечение; иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразно – использование процедур экспресс-анализа финансового состояния компании. Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния должна составлять бухгалтерская отчетность. Безусловно, в анализе может использоваться дополнительная информация, главным образом оперативного характера, однако она носит лишь вспомогательный характер.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность

своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного актива.

Коэффициент общей ликвидности (покрытия) отражает готовность предприятия погасить долги в случае одновременного предъявления требования о платежах со стороны всех кредиторов предприятия. Следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее. Это обусловлено ростом краткосрочных обязательств предприятия. Гибкая финансовая политика требует привлечения дополнительных финансовых средств (банков, других кредитных организаций) на пополнение оборотных средств.

Аналогичное значение у коэффициентов промежуточной ликвидности, который выражает отношение средств в расчетах (т.е. дебиторской задолженности, денежных средств предприятия, краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Значение коэффициента должно быть ниже нормативного (норма 0,2), однако в случае непредвиденных расходов или возникших эффективных капиталовложений предприятие может воспользоваться имеющимися денежными средствами, не рискуя прервать производственный процесс или же выполнение своих обязательств перед банками и другими предприятиями.

Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансируемых в его деятельность. Значение этого коэффициента на протяжении последних лет растет. Чем выше его значе-

ние, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Рост собственного капитала обусловлен увеличением прибыли, получаемой по итогам производственной и внепроизводственной деятельности.

Дополнением к этому показателю является коэффициент привлеченного (заемного) капитала (коэффициента финансовой зависимости).

Коэффициент общей ликвидности (покрытия) вычисляется как отношение оборотных активов предприятия (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства) к сумме краткосрочной задолженности. Коэффициент дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Положительным моментом является, если динамика этого коэффициента на предприятии имеет стабильную тенденцию роста. В результате роста инфляции происходит удорожание сырья и прочих запасов, растет дебиторская задолженность. Однако если предприятие не имеет задолженности перед бюджетными организациями, постоянно работает над уменьшением кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядными организациями, то краткосрочные обязательства предприятия снижаются. Плановая кредитная политика компании должна способствовать увеличению оборотных активов и, как следствие, увеличению прибыли. Коэффициент общей ликвидности указывает на платежеспособность предприятия.

Для поддержания платежеспособности предприятия дебиторская задолженность должна быть практически равна краткосрочным заемным средствам предприятия. Отношение этих двух величин указывает на то, что предприятию для поддержания его платежеспособности обязательно надо иметь излишек собственных средств, по величине больших, чем заемных. Тенденция роста коэффициента покрытия связана с инфляционными процессами, происходящими в стране; изменением курса валют на внутреннем рынке.

Результаты оценки финансового состояния, устойчивости и деловой активности предприятия помогают менеджерам в

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

определении приоритетов развития предприятия и создании эффективной стратегии, направленной на совершенствование экономической устойчивости предприятия.

При разработке стратегии должна преследоваться цель формирование такой модели функционирования предприятия, обладающей долгосрочным потенциалом динамического роста, способной обеспечить последовательное увеличение объема прибыли, эффективное воспроизводство и модернизацию производственных фондов, укрепление конкурентоспособности и устойчивости.

При выборе и оценке приоритетов развития следует руководствоваться следующей методологией:

- анализ и прогноз внутреннего и внешнего рынка готовой продукции;
- сравнительная оценка конкурентоспособности продукции (определение конкурентных преимуществ);
- анализ производственной и технологической структуры предприятия (в том числе с точки зрения возможности расширения объемов выпуска и ассортимента);
- оценка динамики уровня использования производственных мощностей и степени износа (морального и физического);
- основные направления расширения ассортимента и повышения качества;
- обоснование приоритетных направлений технологического развития;
- анализ уровня инвестиций, обоснование потребности в инвестициях и источники их формирования, рентабельность планируемых капиталовложений.

Таким образом, для того, чтобы данная система отвечала объективным требованиям и реальным условиям повышения коммерческой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий, рациональному использованию имеющихся ресурсов, выбор направлений и приоритетов развития необходимо предварить анализом финансово-экономического состояния предприятия.

Технико-экономические расчеты целесообразно дополнить системой оценки ранжированного влияния ряда существенных факторов: характеристика природных ресурсов и состояния экологии, обеспеченность и качество трудовых ресурсов, уровень развития и доступность объектов инфраструктуры, политическая стабильность и предсказуемость, макроэкономическая стабильность, законодательство, степень либерализации, уровень корпоративного менеджмента, качество банковской системы, доступность кредитования, уровень монополизации и т.п.

Если будут учтены также такие факторы как углубление интенсификации производства и повышение коммерческих усилий трудового коллектива, стимулирование процессов кооперации, интеграции и диверсификации, повышение совокупного спроса на основе роста доходов предприятия и населения, то полученное исследование будет представлять собой глубоко проработанную систему управленческих решений, определяющих перспективные направления развития организации, формы и способы ее деятельности в условиях окружающей среды, порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей и сохранения устойчивого положения коммерческого предприятия.

*П.М. Каратаева**

Научно-практический анализ потребительского рынка Калининградской области

В стратегии социально-экономического развития Калининградской области, разработанной администрацией области, большое внимание уделено реструктуризации экономики региона [1]. Предполагается модернизация традиционных и развитие новых для области отраслей экономики. На первом эта-

* Каратаева Полина Михайловна, аспирантка кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

пе данной структурной перестройки к наиболее перспективным отраслям и предприятиям региона были отнесены:

- отрасли непроизводственной сферы (торговля, сфера обслуживания, финансы, консалтинг, курортно-рекреационное хозяйство и др.);
- экспортно-ориентированные и импортозамещающие предприятия всех отраслей;
- предприятия, уже наладившие или потенциально способные наладить производственную кооперацию с зарубежными партнерами;
- производство товаров народного потребления [1, с. 41 – 42].

Для организации реструктуризации как никогда важен правильный прогноз, какие отрасли окажутся наиболее эффективными в будущем. В Стратегии социально-экономического развития Калининградской области отмечается, что обоснование федеральных и региональных программ, дотаций и субвенций и инициирования федеральных законодательных актов в отношении условий регионального развития – один из рычагов регулирования реструктуризации экономики региона. Одним из инструментов формирования прогнозов является методология прогнозирования рынка потребительских товаров.

Анализ потребительского рынка необходимо проводить на основе полного всестороннего его исследования. Проведя анализ существующих методик исследования и прогнозирования региональных потребительских рынков [2, 3, 4], можно выделить следующий подход, основанный на предложении товаров и спросе на них.

П е р в ы й э т а п : определение характеристик покупательского поведения:

- объемы и частота покупок;
- предпочтения в отношении выбора места покупки, традиционные места для совершения покупок;
- знание в отношении существующего разброса цен, размеры предпочтительных ценовых диапазонов;
- типы и особенности поведения потребителей в различных местах покупок;

- структура мотивации приобретения и ранжирование отдельных факторов, влияющих на выбор конкретного товара среди конкурирующих марок;
- реакция на рекламные акции и мероприятия;
- структура и рейтинг используемых в процессе принятия решения о покупке средств коммуникации, в том числе и средств массовой информации;
- учет региональных особенностей покупательского поведения.

В т о р о й э т а п : проведение группировки потребителей.

- описание покупательских групп по социально-демографическим и психологическим характеристикам;
- места, поводы, ситуации, способы потребления;
- основные мотивации в различных случаях потребления;
- степени удовлетворенности потребителей в различных случаях потребления;
- рейтинг марочных предпочтений потребителей;
- учет региональных особенностей при проведении группировки.

Т р е т и й э т а п : проведение анализа рыночных возможностей.

- измерение реальной емкости рынка;
- определение потенциала рынка;
- анализ конкурентной среды, распределение долей рынка;
- оценка реальных возможностей выхода на рынок;
- описание существующих работоспособных каналов товародвижения;
- анализ ассортимента, цен;
- анализ эффективности рекламы и PR;
- учет региональных особенностей при проведении анализа рыночных возможностей.

Ч е т в е р т ы й э т а п : формирование прогноза.

Для проведения исследования регионального потребительского рынка (с применением рассмотренных этапов) важно правильно организовать сбор и обработку исходных данных. В

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

настоящее время можно выделить следующие методы сбора информации [3].

1. Камеральные исследования.

Сбор информации осуществляется по доступным источникам вторичной информации:

- государственная статистика;
- данные, публикуемые производителями и торговыми организациями и объединениями;
- печатные и электронные СМИ;
- опубликованные отчеты исследовательских агентств;
- сообщения информационных агентств и др.

Полученные данные зачастую требуют дополнительной проверки на непротиворечивость и преднамеренное искажение данных. А также должны быть подвергнуты дополнительным экспертным оценкам, получаемым от специалистов, профессионально работающих на изучаемых сегментах регионального потребительского рынка. Такие оценки повышают валидность данных и могут быть получены различными опросными методами.

2. Качественные исследования.

К таким методам относятся:

- групповые дискуссии / фокус-группы;
- углубленные интервью.

3. Количественные исследования:

- индивидуальные интервью;
- телефонные интервью;
- тесты на дому;
- аудит марок и цен;
- контент-анализ печатных и электронных СМИ.

Данные количественных исследований обрабатываются в современных статистических программах, с использованием в различных комбинациях основных методов анализа: кластерного, факторного, многомерного шкалирования, корреляционного и дисперсионного.

В настоящее время анализ регионального потребительского рынка проводится по следующей методике [5, 6]:

- 1) анализ денежных доходов и расходов населения;
- 2) анализ розничной торговли;
- 3) анализ общественного питания;
- 4) анализ услуг населению.

Рассмотрим анализ потребительского рынка Калининградской области, проведенный по общепринятой методике:

Потребительский рынок Калининградской области в 2002 году характеризуется ростом денежных доходов населения, оборота розничной торговли, общественного питания и увеличением объема оказания услуг населению.

В январе-ноябре 2002 года денежные доходы населения составили 26246,1 млн. рублей и по сравнению с аналогичным периодом 2001 года увеличились на 18,3 %, денежные расходы – 27817,8 (прирост на 20,8 %). Превышение денежных расходов над доходами сложилось как за счет уменьшения остатка наличных денег у населения, так и за счет расходования на территории Калининградской области денежных средств, полученных в других регионах.

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в январе-ноябре 2002 года по сравнению с январем-ноябрем 2001 года уменьшились на 1,5 %. Реальные денежные доходы (доходы, скорректированные на индекс потребительских цен) к уровню января-ноября 2001 года составил 102,7 %.

Номинальные среднедушевые доходы в январе-ноябре 2002 года составили 2529,4 рубля в среднем за месяц и по сравнению с соответствующим периодом 2001 года увеличились на 18,7 % (в реальном выражении выросли на 3,1 %).

Основную часть денежных доходов в январе-ноябре 2002 года население расходовало на покупку товаров и плату услуг. По сравнению с соответствующим периодом 2001 года доля этой статьи расходов увеличилась на 9,0 % и составила 88,2 %. В Калининградской области фиксируется рост расходов населения на покупку продовольственных товаров, что объясняется и существующей инфляцией, и стремлением людей покупать продукты питания улучшенного качества.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

В то же время уменьшилась доля расходов населения на накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах (на 8,2 процентных пункта) и на приобретение валюты (на 3,0 процентных пункта).

В 3 квартале 2002 года на долю 10 % наиболее обеспеченного населения приходилось 26,8 % всех денежных доходов, а на долю 10 % наименее обеспеченного населения – 2,5 % (в 3 квартале 2001 года – 23,2 и 3,2 % соответственно). Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 3 квартале 2002 года составила 381,7 тыс. человек, или 40,5 % от общей численности населения области.

По следующим важнейшим продовольственным товарам, отслеживаемым Областным комитетом государственной статистики, в 2002 году произошло увеличение: крупа – в 13 раз, масло животное – на 15 %, алкогольные напитки и пиво – на 9,7 %. Произошло снижение продаж муки – на 57,6 %, рыбы – на 25,7 %.

В 2002 году оборот розничной торговли составил 15986,2 млн. рублей, что в товарной массе на 0,4 % больше, чем в 2001 году. Со второй половины 2002 года стабилизировался спрос населения на потребительские товары, что подтверждается ежемесячным ростом продажи товаров к соответствующему месяцу 2001 года.

В 2002 году оборот розничной торговли на 89,0 % формировался торгующими организациями, доля продажи товаров на рынках составила 11,0 % (в 2001 году – соответственно 88,0 и 12,0 %). В структуре оборота розничной торговли удельный вес продовольственных товаров в 2002 году составил 44,7 %, непродовольственных товаров – 55,3 % (в 2001 году соответственно 44,6 и 55,4 %).

В 2002 году продовольственные товары (включая алкогольные напитки) подорожали на 6,7 % (за 2001 год – на 21,4 %). В целом за 2002 год продовольственные товары без алкогольных напитков подорожали на 6,2 %, без учета плодоовощной продукции – на 7,0 %. Цены на овощи (без картофеля) возросли на 9,5 %, в том числе на чеснок – на 30,2 %, морковь – на 23,9 %, лук репчатый – на 83,7 %, капусту све-

жую – на 5,6 %. Картофель подешевел на 1,6 %. Цены на фрукты и цитрусовые увеличились на 11,4 %.

Значительно выросли цены (на 21,5 %) на масло и жиры, макаронные и крупяные изделия – на 19,5 %, рыбопродукты – на 13,8 %, молоко и молочную продукцию – на 10,8 %, яйцо – на 9,3 %, кондитерские изделия – на 8,5 %, хлеб и хлебобулочные изделия – на 6,7 %, консервы мясные – на 4,9 %. Снизилась цена (на 17,3 %) на сахар.

Стоимость набора из 25 основных продуктов питания в среднем по области в конце декабря 2002 года составила 818 рублей в расчете на одного человека в месяц и по сравнению с ноябрем повысилась на 2,5 %.

В декабре 2002 года по сравнению с аналогичным месяцем 2001 года в структуре расходов населения на приобретение фиксированного количества продуктов, входящих в набор из 25 основных продуктов питания, доля расходов на покупку молочных продуктов и рыбы увеличилась на 1 %, в то же время на приобретение мяса, мясопродуктов и сахара снизилась также на 1 %. Расходы на покупку хлеба, крупы, макаронных изделий, яиц, жиров, плодов и овощей остались на прежнем уровне. По-прежнему основными группами товаров являются молочные продукты (24 %), хлеб, крупы и макаронные изделия (21 %), плоды и овощи (22 %), т.е. жители Калининградской области имеют такой же рацион, как и всей Российской Федерации.

Оборот общественного питания в 2002 году составил 763,6 млн. рублей, или 105,8 % в сопоставимой оценке к уровню предыдущего года.

Общий объем платных услуг, оказанных населению области через все каналы реализации, за 2002 составил 5605,2 млн. рублей, что в сопоставимой оценке на 5,8 % больше, чем за 2001 год.

Анализ, проведенный по общепринятой методике, позволяет оценить текущую ситуацию на региональном потребительском рынке, но не дает возможности сформировать прогноз его развития. Предложенный в статье подход позволяет исправить данное упущение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Стратегия* социально-экономического развития Калининградской области как региона сотрудничества на период до 2010 года. М.: Изд. дом «Русская Европа», 2003.
2. www.regiomons.nm.ru/info
3. www.ecro.ru/marketing/index.phtml
4. *Макроэкономический анализ конъюнктуры потребительского рынка России: состояние, прогноз* // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. №2.
5. www.economy.orb.ru
6. *Сайт* администрации Ярославской области.
7. *Социально-экономическое положение Калининградской области в 2002 году. Оперативная информация* / Калинингр. обл. комитет гос. статистики. Калининград, 2003.

А.В. Торба *

**Президентская программа подготовки
управленческих кадров как инструмент поддержки
предпринимательства в Калининградской области**

Радикальные преобразования, которые сегодня происходят на пути становления новой российской государственности, рыночной экономики, формирования гражданского общества, диктуют новые подходы в проведении кадровой политики. По существу, предстоит создать новую модель государственного регулирования кадровых процессов, разработать новые идеи, определить приоритеты, принципы и технологии решения кадровых вопросов, отражающих современный уровень управленческой науки, в том числе зарубежной.

Одним из действенных инструментов осуществления этих замыслов и идей служит Президентская программа подготовки управленческих кадров, принятая в соответствии с Ука-

* Торба Александр Васильевич, соискатель кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

зом Президента Российской Федерации от 23 июля 1997 года №774 «О подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации».

Стратегическая цель программы – создание резерва высококвалифицированных, компетентных руководителей и формирование управленческого потенциала, способного обеспечить развитие предприятий всех отраслей экономики России.

В целом по России прошли подготовку в рамках Президентской программы по специальностям «Финансы и кредит», «Менеджмент», «Маркетинг» более 14 000 человек. На зарубежную стажировку направлено более 5500 специалистов.

Позитивные результаты реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства области в предыдущие годы, эффективное воздействие деятельности выпускников Президентской программы на экономические процессы калининградских предприятий, а также большая рекламно-информационная позитивная работа регионального отделения привели к увеличению количества желающих получать образование в рамках Президентской программы. Квота обучающихся в Калининграде была увеличена с 40 до 65 человек на 2003/04 учебный год

В области на базе Калининградского института международного бизнеса (КИМБ), являющегося оператором программы, за период с 1998 года по настоящее время 260 молодых менеджеров прошли профессиональную подготовку. Из них 60 человек – выпускники 2003 г. (табл.).

Динамика слушателей программы, чел.

Показатель	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	Итого
1. Квота Калининградской области	40	40	60	60	60	260
2. Количество кандидатов	60	80	110	143	178	571
3. Количество принятых слушателей Программы	40	42	64	62	62	270
4. Количество выпускников	34	36	53	58	57	238

В своей деятельности КИМБ ориентирован на передачу управленческих навыков участникам программы как со стороны преподавателей, имеющих опыт работы с реальным бизнесом, так и на основе обмена опытом между самими обучающимися. Такой метод обучения способствует развитию менеджмента на предприятиях различных отраслей калининградского региона, повышению эффективности их работы. Институт старается сочетать передовой западный опыт управления с лучшими традициями российского образования и педагогики. Подготовка управленческих кадров КИМБ включает самые востребованные на калининградском рынке программы.

Обучение состоит из нескольких образовательных этапов. Первая часть, так называемая общая, направлена на формирование у слушателей такого объема знаний и навыков, которым должен обладать каждый профессионально подготовленный менеджер, независимо от его специализации. Получение знаний обеспечивается через проведение традиционных форм занятий: лекций, семинаров, практических занятий, самостоятельной работы с литературой. На приобретение и развитие навыков нацелено использование других инновационных форм образовательного процесса, таких как: тренинги, деловые игры, изучение опыта, разбор конкретных хозяйственных ситуаций (case-studies), выполнение проектных работ на материалах собственных предприятий.

Завершающим этапом обучения по общей части программы является разработка и защита каждым из слушателей курсовой (проектной) работы «Программа развития фирмы», представляющей собой стратегический план развития собственного предприятия на определенную временную перспективу. После завершения общей части обучения начинается специализация по программам «Менеджмент», «Маркетинг», «Финансы и кредит», где по 10 – 12 специальным дисциплинам ведется более углубленное усвоение знаний и приобретение навыков их применения по избранной профессии. Молодые управленцы изучают иностранный язык, чтобы к концу Программы выйти на уровень свободного владения.

Программа завершается сдачей комплексного государственного экзамена и защитой выпускной работы, выполненной на материалах собственного предприятия и направленной на решение определенных проблем с учетом избранной специализации.

Среди наиболее известных калининградских предприятий, направивших своих работников на обучение по Президентской программе, – ЗАО «Автотор», ЗАО «МСК «Ай-ни», ЗАО «Экстел», Калининградское ГУП «Калининград-авиа», МПКХ «Водоканал», ОАО «Агрофирма «Прозоровская», ОАО Калининградский вагоностроительный завод, ООО «ЛУКойл Калининграднефтепродукт», ООО «МДМ ОПТ», ОАО «Русский хлеб».

Государственная аттестационная комиссия особо отмечает практическую направленность выпускных работ слушателей выпуска 2003 года – О.В. Строкатовой («Разработка и внедрение комплексной программы постоянного клиента в рамках системы управления взаимоотношений с клиентами»); А.К. Пелишука («Исследование рынка слабоалкогольной продукции Калининградской области»); Е.В. Лабодиной («Использование финансового метода при снижении издержек в оптовой торговле»).

Например, основная идея проекта Г.А. Пушкиной, агронома крестьянско-фермерского хозяйства «Тимофей» Багратионовского района, состоит в постановке процесса бюджетирования в крестьянско-фермерском хозяйстве. До настоящего времени процедуры получения доходов и осуществления расходов велись в основном «по факту» без анализа причин отклонений от плановых величин. Составление бюджетов и их анализ потребовали построения современной системы учета, которая выявила существенные возможности для экономии, благодаря системе нормирования. Важным следствием работы является последовательный переход к «прозрачности» предприятия, что позволяет обращаться к внешним инвесторам для финансирования приобретения техники, необходимой для выращивания пользующихся высоким спросом культур. В результате использования полученных

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

знаний Галине Алексеевне удалось вывести свое хозяйство из отстающих в эффективно работающее.

П.В. Маратаев, ведущий менеджер лизинговой компании «Каркаде», провел анализ рынка по лизингу автомобильного транспорта и выявил возможность запуска нового продукта – комплексного оперативного лизинга автотранспорта. Проект имеет хорошие инвестиционные показатели и детально проработан в организационно-управленческом плане. Результатом работы стал подробный и качественный бизнес-план, который может заинтересовать не только руководство предприятия, но и внешних инвесторов.

Успех Президентской программы для предприятий Калининградского региона очевиден. Именно такие специалисты нужны сегодня государству. Трудно переоценить их отдачу в экономике самого западного региона страны, которому в большей степени, чем другим, предстоит включиться в интеграционные процессы между Евросоюзом и Россией.

Финансирование Программы осуществляется за счет федерального, регионального бюджетов и направляющих организаций. Областная администрация, проводя политику активного содействия реализации Президентской программы обучения в регионе, вкладывает деньги в его успешное развитие. Результативность Программы проявляется прежде всего в формировании нового эффективного рынка труда, реформировании российских предприятий, развитии спроса и предложения на услуги в области подготовки кадров.

Анализ результатов показывает, что Программа успешно решает такие важные для региона задачи, как:

- обеспечение подготовки менеджеров нового типа для реального сектора экономики, способных эффективно работать в рыночных условиях, содействие росту их мобильности на рынке труда как внутри компании, так и за ее пределами;
- развитие человеческого капитала и содействие формированию гибкого рынка труда;
- развитие предпринимательства, малых и средних предприятий, содействие модернизации экономики;

- создание условий для установления и развития кооперации между российскими и зарубежными компаниями, информационного обмена между российскими и зарубежными менеджерами;

- развитие диалога между компаниями (бизнесом) и региональной властью.

Данные, полученные в ходе опроса выпускников Программы, наглядно это иллюстрируют:

- карьерный и профессиональный рост отмечается у 25 % специалистов; повышение зарплаты произошло у 40 % выпускников;

- предложения о работе от российских и зарубежных компаний получили более 40 % прошедших стажировку;

- приглашены на работу в региональные органы исполнительной и законодательной власти 2 % обучавшихся;

- около 50 % выпускников осуществляют проекты изменений либо на уровне предприятия, либо на уровне отдельных подразделений, способствуют повышению производительности и снижению издержек производства, улучшению результатов финансово-экономических показателей, повышению поступлений в областной и местный бюджеты за счет налогов и т.п.;

- кроме того, 8,2 % выпускников создали собственные компании; развитие малого и среднего бизнеса ведет к появлению новых рабочих мест, развитию экономической среды, благоприятной для дальнейшего расширения деловой активности.

В Калининградском регионе результатами обучения и участия в зарубежных стажировках становятся реально внедряемые проекты по развитию предприятий, постановке современных методов менеджмента.

Среди них: разработка маркетинговой стратегии нового инвестиционного проекта кадровой компании «Ройял Тафт», внедрение новой технологии производства высококачественных деревянных конструкций из «красного» дерева в фирме «Сталькор», совершенствование оргструктуры предприятия

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

«Система», финансово-экономический анализ фирмы «Висма» и рекомендации по повышению ее рентабельности.

Руководители направляющих предприятий и специалисты, завершившие обучение традиционно высоко оценивают результативность Программы для своих предприятий и развития карьеры менеджеров.

Важной составляющей частью Президентской Программы является сотрудничество Федеральной комиссии, ее региональных отделений с ассоциациями выпускников Президентской программы. Это так называемая постпрограммная деятельность комиссии.

В Калининградской области создана ассоциация выпускников Президентской программы Калининградской области и действует она с 1999 года. Калининградская ассоциация участников Президентской программы (КАУПП) – некоммерческая общественная организация, призванная объединить выпускников Программы, дать им возможность общаться друг с другом, делиться опытом, совместными усилиями содействовать продвижению социально-значимых проектов.

В мае 2003 года подписано соглашение между КРОФ КАУПП и администрацией области о сотрудничестве, основная цель которого – совместная деятельность сторон с использованием потенциала участников Программы в решении проблем развития народного хозяйства Калининградской области, в том числе:

- разработка и реализация проектов, направленных на развитие экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств, способствующих привлечению в область инвестиций;
- проведение совместных мероприятий по повышению конкурентоспособности местной продукции, созданию новых рабочих мест;
- совместных консультаций в вопросах управления, комплексного улучшения государственных унитарных предприятий области путем создания специальных рабочих групп из специалистов-управленцев;

- поддержка местного товаропроизводителя;
- поддержка развития малого предпринимательства

Следует отметить, что Государственный план 2003/2004 – 2006/2007 годов предусматривает более широкое привлечение к отбору специалистов приоритетных для региона организаций народного хозяйства, участвующих в программах развития региона, в федеральных целевых программах, осуществляющих реструктуризацию производства, и прежде всего предприятий, работающих в области высоких технологий, инновационных предприятий. Правительство РФ заинтересовано в подготовке специалистов предприятий малых городов и сельских районов, рассчитана на набор этой категории руководителей в количестве не менее 20 % региональной квоты.

В.В. Ивченко^{}, С.Н. Соболевский^{**}*

О влиянии вузовского научно-технического потенциала на развитие региона

Период 1999 – 2003 гг. характеризуется по стране и Калининградской области стабилизацией и ростом экономики после кризиса 1998 года. Заметно возросла деловая активность во всех сферах социально-экономической жизни области. Благодаря режиму ОЭЗ и вопреки ожидаемой его экспортной направленности он стал мощным инструментом развития хозяйства региона как импортозамещающего производства на рынках России. В области получило развитие сборочное производство из иностранных комплектующих изделий и на основе

^{*} Ивченко Владислав Васильевич, д-р экон. наук, профессор, акад. РАТ, зав. кафедрой экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ, директор Балтийского центра стратегических исследований и инноваций.

^{**} Соболевский Сергей Николаевич, соискатель кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

иностранных технологий. Это позволило наладить выпуск и поставки на рынки России качественной продукции, которая начинает успешно замещать импортную зарубежных поставщиков. Так, в Калининградской области успешно развивается сборочное производство телевизоров, потребление которых на рынках страны в 2002 году достигло почти 22 % от общего выпуска по России. В регионе создано около 50 мебельных производств, современная продукция которых успешно вытесняет импортную на рынках страны. Несколько сот пищевых предприятий, созданных при участии литовского капитала, поставляют мясо-молочную продукцию в Москву и другие области центральной России, успешно конкурируя с импортной продукцией из стран ЕС. Калининградская рыбопродукция, поставляемая в европейскую часть страны, в 2002 была в рационе питания 12 миллионов россиян, замещая дорогостоящую рыбопродукцию из Норвегии, Исландии, Марокко, Англии и др. стран. Надо заметить, что вся эта ситуация сопровождается усилением конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции. Можно ожидать, что калининградская продукция в ближайшие годы столкнется с ожесточенной конкуренцией на отечественных рынках.

Заметный успех калининградских производителей на рынках страны связан, прежде всего, с широким заимствованием и использованием современных научно-технических достижений и нововведений. Однако надо отметить, что они имеют свои особенности. Во-первых, они не создаются в области, а покупаются за рубежом. Во-вторых, основная часть нововведений (прежде всего комплектующие изделия и технологии) поставляются из-за рубежа. В-третьих, все научно-технические и инновационные организации (т.е. научно-инновационный потенциал) находится за рубежом. Поэтому калининградский промышленный импортозамещающий потенциал все больше попадает в зависимость от западной научно-инновационной мысли.

При оценке этой ситуации можно выявить две её составляющих. С одной стороны, это положительное явление, по-

звolyающее калининградским товаропроизводителям продвину́ться вперед и завоевать определенные позиции в конкурентной борьбе в режиме импортозамещения. С другой стороны, надо иметь в виду, что западные фирмы передают российским фирмам (даже дочерним) не самые современные научно-технические достижения и технологии. Они передают, как показал отечественный и китайский опыт, так называемые «досовременные» технологии. Самые современные и наиболее конкурентоспособные технологии они резервируют за собой, обеспечивая таким способом себе конкурентные преимущества на зарубежных рынках.

Сейчас страны ЕС испытывают значительные и все возрастающие экономические трудности. Темпы роста их экономики менее 1 %. Фактически они стоят на пороге жесточайшей конкуренции на мировых, в том числе и российских, рынках. В этих условиях нововведения и сопровождающая их научно-инновационная деятельность выступают на первый план. Можно ожидать, что дальнейшее развитие отечественного импортозамещающего производства будет сдерживаться серьезными ограничениями в доступе к современным западным конкурентоспособным технологиям. Совершенно очевидно, что ЕС постарается обеспечить прямой выход на российский рынок своих товаров, всячески ограничивая российское импортозамещающее производство.

При таком прогнозе калининградский промышленный потенциал должен быть более конкурентоспособен по сравнению с другими регионами страны, так как он должен выдерживать конкуренцию как с товарами приграничных государств, так и российскими и иностранными товарами на российских рынках. Как достичь этого положения?

Зарубежный опыт свидетельствует, что здесь один путь – ускоренное развитие научно-инновационного потенциала Калининградской области. Только он сможет обеспечивать конкурентоспособность товаров и услуг региона.

В решении этой сложной проблемы, связанной с созданием региональной инновационной экономики, важное место

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

должен занять научно-технический потенциал вузов Калининградской области. К этому имеются все предпосылки.

В послевоенный период и до 1991 года экономика Калининградской области развивалась высокими темпами преимущественно в двух направлениях: морехозяйственная деятельность и тяжелое транспортное машиностроение и электроника. Кризисный период экономики страны 1991 – 2000 гг. привел к резкому сокращению научно-технического потенциала в регионе. Если за этот период объем промышленного производства сократился в 2,5 – 3 раза по отдельным отраслям хозяйства, то объемы НИОКР – в 9 – 10 раз. В таблице приводятся фактические и прогностические данные калининградского научно-технического потенциала в период 1991 – 2005 гг.

Показатель	1991	1997	2001	2005 (прогноз)
Объем финансирования НИОКР из всех источников, млн. руб.	500,0	42,0	199,0	280,0
В том числе:				
удельный вес объема НИОКР ВУЗов области (экспертная оценка), %	6,0	4,2	3,6	10,0
Численность работающих в научно-технической сфере, тыс. чел.	15,0	2,6	2,2	2,9
Подано заявок на изобретения, ед.	152	51	102	130

Примечание: стоимостные показатели приведены в номинации рубля по состоянию на 1998 год.

Наиболее квалифицированная часть научных работников за эти годы ушла из этой сферы деятельности, а многие из НИИ и КБ перешли на работу в вузы города Калининграда.

В настоящее время вузовский научно-технический потенциал региона – это около 150 докторов наук и 800 кандидатов наук, десятки специализированных кафедр и исследовательских лабораторий гуманитарного, технического и технологического профиля. Этот потенциал задействован в основном в учебном процессе вузов и ещё крайне слабо востребован хозяйством ре-

гиона. Из таблицы наглядно виден небольшой удельный вес НТП вузов региона в общем объеме НИОКР по научным организациям, расположенным на территории области.

В то же время этот потенциал представляет мощный резерв организации научно-инновационной деятельности при вузах. Фактически это неиспользованные возможности экономического развития региона в условиях надвигающейся острой конкуренции. Но чтобы вузовская наука активизировалась в этом направлении, необходима активная поддержка, и прежде всего – финансовая, этой сферы деятельности со стороны администрации области и муниципальных образований. К сожалению, региональная научно-техническая программа развития региона с 2000 года перестала существовать из-за прекращения её финансирования местными властями.

Анализ свидетельствует, что настало время активизировать научно-инновационную деятельность при вузах области. Для этого необходимы:

- 1) создание областного фонда поддержки научно-инновационного развития региона;
- 2) разработка и финансирование из регионального бюджета (и со стороны частных структур) региональной научно-технической и инновационной программы обеспечения развития Калининградской области на 3 – 5 лет. Содержание программы должно быть четко нацелено на повышение конкурентоспособности продукции региона на внутренних и внешних рынках;
- 3) исследование и разработка методических положений оценки влияния регионального вузовского научно-технического потенциала на развитие экономики региона;
- 4) оказание всемерной поддержки со стороны областных властей развития Калининградского инновационно-технологического центра (КИТЦ) с бизнес-инкубатором малых инновационных предприятий. Его развитие в настоящее время заморожено из-за отсутствия финансирования;
- 5) выделение в областном бюджете отдельной строкой финансирования региональной научно-инновационной программы и КИТЦ.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

Зарубежный и отечественный опыт ряда регионов страны свидетельствует, что только при поддержке со стороны местных органов власти можно активизировать вузовский научно-инновационный потенциал как важнейший фактор регионального развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ивченко В.В.* Научно-технический потенциал Особой экономической зоны России: Монография / Калинингр. ун-т. Калининград, 1998.
2. *Ивченко В.В.* Региональные программы НТП как инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона // Экономическое программирование развития эксклавного региона. Калининград: Изд-во КГУ, 2002.
3. *Ивченко В.В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Монография. Калининград: Изд-во КГУ, 2003.
4. *Соболевский С.Н.* О стратегии сохранения и развития научно-технического потенциала в условиях ОЭЗ // Программы стабилизации и развития экономики эксклавного региона России / Калинингр. ун-т. Калининград, 1998.

А.В. Киселев^{*}

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Процесс разработки стратегического маркетингового планирования тесно связан с принятием стратегических решений. Стратегические решения позволяют устанавливать долгосрочные направления развития организации, определять диапазон и сферу ее деятельности, обеспечивают соответствия с внешней средой и имеющимися ресурсами. Отличи-

^{*} Киселев Александр Васильевич, аспирант кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

тельная особенность стратегического менеджмента в том, что все его решения принимаются в условиях неопределенного будущего и нестабильной среды.

В практике стратегического менеджмента отсутствуют готовые схемы, которые мог бы использовать руководитель для достижения наилучшей стратегии, необходимо основываться на вариативном планировании и использовать комбинацию опыта, интуиции и провидения. Стратегическое маркетинговое планирование является продолжением режимов принятия решений, поскольку методы реализации маркетинговой стратегии определены общими принципами стратегического менеджмента.

Внутренняя среда компании находится под воздействием факторов, контролируемых высшим руководством, и факторов, контролируемых маркетингом. Координация этих воздействий обеспечивается стратегическим планированием, которое создает основу для принятия маркетинговых решений. Стратегический план определяет, какие маркетинговые действия фирма должна предпринять, почему они необходимы, кто отвечает за их реализацию, где они будут осуществляться и как они будут завершены. Он также определяет текущее состояние фирмы, ее будущую ориентацию и распределение ресурсов. В целом стратегический маркетинговый план фирмы:

- задает направления деятельности организации, что позволяет оптимизировать структуру маркетинговых исследований, процессы изучения потребителей, планирования продукции, ее продвижения и сбыта, а также ценообразования;
- координирует различные функциональные направления маркетинга;
- способствует оценке сильных и слабых сторон организации с точки зрения
- конкурентов, а также внешней угрозы;
- определяет альтернативные действия или комбинации действий, которые
- может предпринять организация;
- создает основу для распределения ресурсов;
- демонстрирует важность оценки деятельности.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

Стратегический маркетинговый план основан на анализе перспектив развития организации при определенных предположениях об изменении внешней среды, в которой она функционирует. Анализ, в свою очередь, включает определение позиции организации в конкурентной борьбе за рынки сбыта. По результатам анализа формулируются цели развития организации и выбираются стратегии их достижения. Если долгосрочный и годовой планы организации предполагают планирование направлений развития организации, то в рамках стратегического планирования решаются вопросы о том, какие направления следует развивать, а какие – ликвидировать. Стратегическое планирование направлено на адаптацию деятельности организации к постоянно меняющимся условиям внешней среды и на извлечение выгод из новых возможностей.

Основные этапы стратегического маркетингового планирования представлены на рис. 1.

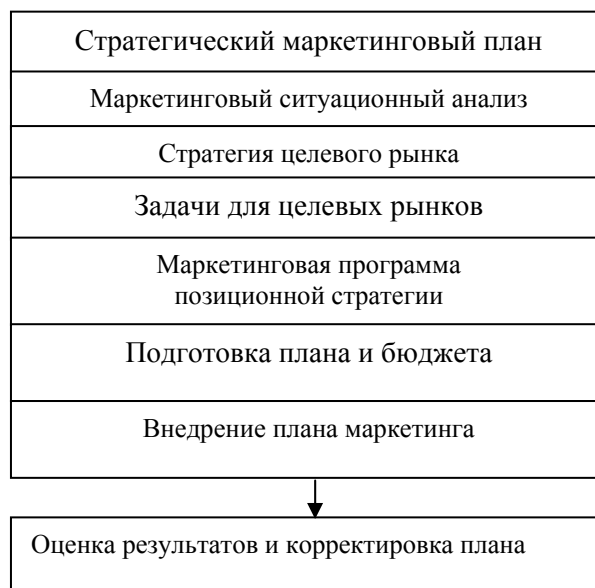


Рис. 1. Этапы разработки и реализации стратегического маркетингового плана

Цели и миссия предприятия – исходный пункт разработки маркетингового, финансового, производственного и других плановых документов для отдельных подразделений предприятий, имеющих свои товарные рынки и потребителей. Для каждого подразделения руководство устанавливает рыночные цели и определяет деловую стратегию. На этом же уровне производится оценка сильных сторон предприятия и привлекательности товарного рынка, на котором действуют отдельные подразделения, осуществляется выбор стратегии и расчет финансовых ресурсов для ее реализации.

Важной задачей руководства является также разработка прогноза продаж, рыночного положения и объема прибыли для каждого самостоятельного подразделения. Одновременно устанавливаются приоритеты для производственных подразделений, назначаются ответственные за исполнение планов, определяются критерии их выполнения (обычно в виде таких показателей, как возврат инвестиций, доля рынка, объем прибыли).

Маркетинговый план, разработанный для одного товара или набора товаров, представляет собой описание деятельности предприятия по достижению установленных стратегических целей на выбранных товарных рынках. Для предприятий, не имеющих самостоятельных хозяйственных подразделений и действующих на различных рынках, разрабатывается единый маркетинговый план.

Рассмотрим подробно этапы маркетингового планирования. На *первом этапе* этого процесса проводится ситуационный анализ (рис. 2).

Предварительно определяется единица планирования, на выбор которой влияют такие факторы, как организационная структура предприятия, широта ассортимента, масштабы рынка. В качестве единицы планирования могут выступать единичный товар (или марка), удовлетворяющий потребности определенной потребительской группы, а также отдельная товарная ассортиментная группа, целевой рынок или группа потребителей. При выборе единицы планирования для каждого товара или товарного ассортимента опираются на следующие критерии: использование на одном или нескольких целевых рынках; нали-

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

чие единой маркетинговой стратегии позиционирования; совместное использование компонентов маркетинговой программы, таких как распределение, реклама, сбыт; значимость для реализации общей стратегии предприятия; возможность планирования и анализа.

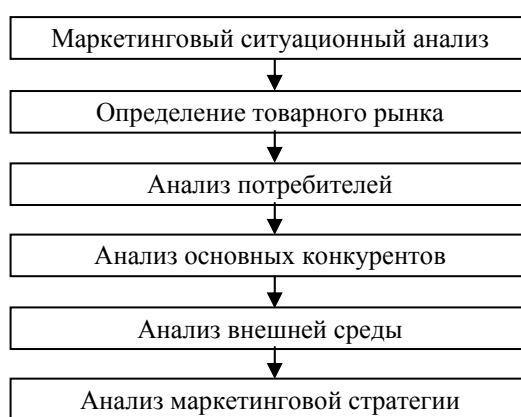


Рис.2. Последовательность маркетингового ситуационного анализа

На этапе определения товарного рынка производится группировка товаров и услуг, удовлетворяющих однородные потребности. К числу основных решаемых при этом задач относятся: оценка спроса; уточнение параметров конечных потребителей; выявление тенденции развития отрасли; определение основных конкурентов на целевых рынках для товаров, выпускаемых данным предприятием.

Анализ потребителя заключается в выявлении группы покупателей и мотивов их покупок; он также предусматривает оценку спроса и критериев, используемых при покупке, исследование рыночного сегмента.

Ключевым мотивом ситуационного анализа является изучение основных конкурентов, направленное на выявление стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон, возможностей и планов на будущее. Особенно важно определить

группу предприятий, которые будут выступать в качестве основных конкурентов.

На этапе анализа внешней среды прогнозируются ее изменения, могущие оказать воздействие на рыночные возможности, конкуренцию и маркетинговую стратегию предприятия. К числу основных факторов среды относятся изменения технологии, демографические и социальные тенденции, политическое и государственное регулирование, а также состояние экономики и экологии в целом.

Анализ маркетинговой стратегии предусматривает оценку эффективности текущей стратегии, выявление ее сильных и слабых сторон. При этом оценивается соответствие действующей маркетинговой стратегии реальной ситуации, в которой находится предприятие.

Последовательность и форма представления результатов может быть изменена с учетом особенностей конкретного предприятия. По окончании ситуационного анализа производится оценка возможностей и проблем, стоящих перед предприятием на исследуемом товарном рынке. На основе результатов ситуационного анализа формулируются целевые рыночные стратегии.

В процессе ситуационного анализа необходимо прогнозировать наступление событий, которые могут повлиять на стратегическую ситуацию предприятия. Такой прогноз требует применения вероятностных подходов. Определив возможность наступления события, предприятие должно разработать альтернативные стратегии, учитывающие как положительный, так и отрицательный исход развития ситуации. Поскольку предприятие не может исключить наступление нежелательного события, то процесс планирования в большей мере следует направить на предотвращение и смягчение нежелательных последствий.

По результатам ситуационного анализа определяются будущие условия деятельности организации, а также прогнозные оценки ожидаемого спроса на потенциальных рынках на период действия маркетингового плана. На основе этих предположений и оценок в последующих разделах плана маркетинга

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

устанавливаются цели маркетинговой деятельности, выбираются стратегии и программы маркетинга.

На *втором этапе* маркетингового планирования разрабатывается *стратегия целевого рынка*. Определение целевого рынка – приобретенное направление реализации маркетинговой стратегии, создающее основу для разработки позиционной стратегии. В качестве целевых рыночных стратегий могут быть использованы самые различные стратегии, начиная с массовой и кончая стратегией рыночной ниши. Выбор типа целевой стратегии базируется на результатах анализа «доход – издержки» и на оценке конкурентной позиции.

На *третьем этапе* планирования маркетинговой стратегии для каждого целевого рынка определяются конкретные цели. Некоторые предприятия предпочитают цели, которые используются для общей маркетинговой стратегии на всех целевых рынках. Однако следует иметь в виду, что общестратегические цели представляют собой комбинацию целей для каждого отдельного рынка. Так, чтобы расширить продажи и увеличить долю рынка, предприятие должно установить различные цели для каждого компонента маркетинга. Цели для отдельных компонентов и направлений маркетинговой деятельности будут выступать в качестве задач, решение которых и обеспечит достижение общей маркетинговой цели.

В состав маркетингового плана включаются следующие основные цели:

- 1) цели маркетинговой деятельности фирмы (по продажам, по прибыли, в отношении потребителей);
- 2) показатели объема продаж, рыночной доли, прибыли для отдельных целевых рынков. Обычно формируются с разбивкой по годам на весь планируемый период (от 3 до 5 лет);
- 3) оперативные цели для товара, распределения, ценообразования, рекламы и продаж. Каждая цель устанавливается для отдельного компонента маркетинга и должна быть согласована с целями других компонентов.

При разработке стратегического маркетингового плана следует избегать фрагментарности планового процесса. Стра-

тегии товара, распределения, ценообразования и продвижения должны быть объединены в единый координационный план действий.

Результаты внедрения маркетинговой стратегии зависят от уровня организации маркетинга на предприятии, т.е. от построения структуры управления маркетингом, подбора специалистов по маркетингу, распределения задач, прав и ответственности среди сотрудников маркетинговых служб, создания условий для эффективной работы сотрудников маркетинговых служб, налаживания эффективного функционирования всей маркетинговой системы предприятия.

На третьем этапе процесса разработки стратегического маркетинга осуществляется выбор и обоснование маркетинговых целей предприятия. Этот этап представляет собой логический процесс определения перспективы и направлений деятельности и будущей позиции предприятия с учетом возможных ориентиров развития товаров и рынков.

Предложенный в работе подход к формированию целей базируется на комплексе моделей, используемых в качестве инструмента анализа для оценки ситуации и развития стратегического мышления управленцев. Автором предложена интегрированная система разработки маркетинговых целей на основе взаимосвязей различных подходов и моделей портфельного анализа. В процессе обоснования целей каждый элемент системы взаимосвязан с другими элементами и используемыми методами и моделями.

В процессе разработки стратегического плана каждый элемент системы имеет тесную связь с другими элементами, что и предполагает определенную логику и последовательность действий планирования. На каждом из этапов планирования применяются различные методы и модели.

На стадии ориентации и определения целевых рынков осуществляется выбор товаров и рынков. При этом наиболее важные проблемы на этом этапе – это определение типов рынков и товаров на стратегическую перспективу. В качестве исходной информации для проведения анализа используются

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

данные о рыночной доле, о типе товаров, реализуемых на отдельных рынках или сегментах, при этом целесообразно оценить возможности расширения продаж основных товаров на других рынках или сегментах либо разработку и внедрение новых товаров.

Одним из центральных вопросов на этой стадии является сегментация рынка, оценка его рыночного потенциала, выраженная через объем продаж и рентабельность. Выбор товаров и услуг для целевых рынков сбыта осуществляется на основе применения матрицы Портера. При этом выявляются рыночные сегменты, обеспечивающие наибольший вклад в общий объем продаж и прибыль организации. Исследование стадий товарного портфеля позволяет выявить возможные перспективы развития товаров и рыночных сегментов и обеспечить баланс между рынками с высокими и низкими издержками или дифференцированными рынками и нишами.

По результатам этого этапа выявляются сильные и слабые стороны, возможности и угрозы и определяется рыночная привлекательность предприятия.

Обобщение результатов рыночного аудита целесообразно представить в форме хорошо известных матриц: BCG, направленной политики, GAP-анализа. Каждая из матриц отражает отдельные аспекты исследуемой ситуации.

При обосновании вклада избранных стратегических направлений в увеличении прибыли значительную роль могут сыграть индексные факторные модели. Абсолютный прирост прибыли раскладывается по трем факторам: за счет роста объема продаж (О), изменения издержек производства и обращения (У) и за счет рентабельности (Эф).

На заключительной стадии этапа обобщения составляется сводный документ, который интегрирует все результаты анализа, полученные с учетом применения различных методов. В качестве основных элементов этого документа предлагается включать рыночную оценку позиции товаров, сегментов рынка, количественную оценку ключевых факторов успеха, показатели рыночной привлекательности и силы бизнеса для от-

дельных групп товарного ассортимента и рынков сбыта и прочая аналитическая информация. Сводная количественная оценка позволяет установить позицию товаров и рынков с учетом влияния макро- и микросреды и выбрать набрать наиболее реалистичные и обоснованные маркетинговые цели. Перечень используемых методов на этапе обобщения маркетингового аудита показан на рис. 3.

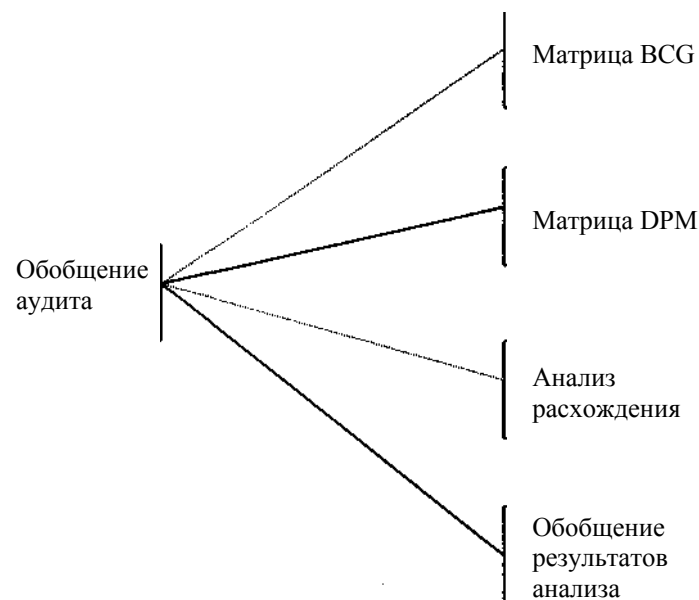


Рис. 3. Обобщение анализов маркетингового аудита

Этап установления маркетинговых целей представляет собой логический процесс определения перспективы направлений деятельности и будущей позиции предприятия с учетом возможных перспектив развития товаров и рынков. Маркетинговые цели устанавливаются на основе бюджетных ограничений стратегического плана предприятий, а также с учетом сильных и слабых сторон различных функциональных служб и

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

направлений деятельности предприятия. Будущая позиция предприятия определяется на основе предполагаемых позиций товаров и рыночных сегментов. Результаты GAP-анализа обеспечивают возможность определения условий роста объемов продаж и прибыли в плановом периоде с учетом влияния оперативных и стратегических рычагов. Поскольку все маркетинговые цели формулируются в двух аспектах – товары и рынки, – то основными показателями будут: объем продаж, прибыль, доля рынка, широта ассортимента.

В соответствии с иерархией управления цели нижестоящего уровня дифференцируются и имеют более детальный характер, например, для отдела маркетинга – это обеспечение привлекательности нового товара для рыночного сегмента, или потребительского отношения. Корпоративные маркетинговые цели будут достигнуты только лишь при обеспечении подцелей, т.е. целей нижнего уровня. Взаимосвязь и иерархичность целей объясняется положением отдельных функций управления в стратегическом менеджменте, цели определяют всю деятельность управленческих действий по обеспечению исполнения планов.

В качестве основной цели предприятия выступает достижение конкурентного преимущества. При установлении целей на базе информации SWOT-анализа целесообразно учитывать также стратегические подходы в конкурентной борьбе, описанные в матрице Портера. Четкая конкретизация позиции товаров, рынков в рамках издержек, уникальности товарных параметров позволяет определить целевые рынки и возможности расширения объемов продаж и прибыли.

Поскольку маркетинговые цели устанавливаются в рамках выпускаемых товаров и обслуживаемых рынков, то в качестве основного метода целеполагания выступает матрица Ансоффа. В соответствии с данной концепцией определяются два возможных направления действий: существующие товары для освоенных рынков, новые товары для освоенных рынков. Для каждого из направлений деятельности предприятия или группы товаров основные маркетинговые цели на плановый пери-

од включают: номенклатуру товаров и услуг, группы потребителей и типы рыночных сегментов, показатели объемов продаж и рыночной доли. В качестве базовой информации при установлении маркетинговых целей выступает жизненный цикл товаров и позиция товаров на рынке (рыночная привлекательность) и сила бизнеса.

Взаимосвязь методов и основных моделей, используемых на этапе определения маркетинговых целей, представлены на рис. 4.

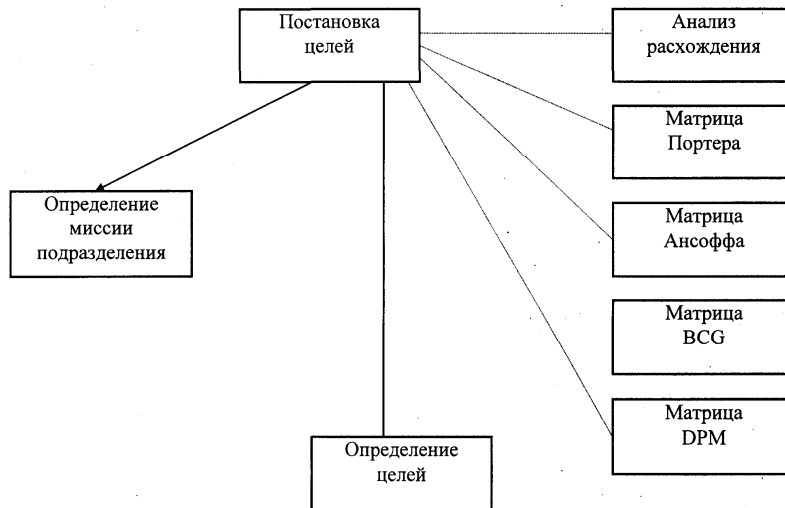


Рис. 4. Установление маркетинговых целей

Процесс установления маркетинговых целей и стратегий носит творческий и исследовательский характер. При этом от руководителя требуется соблюдение двух основных принципов: системности и вариативности. Системность предполагает согласованность и учет целей различных управленческих функций с общими целями предприятия. Вариативность уста-

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

новления целей требует рассмотрения большого количества рыночных возможностей и анализа различных подходов, обеспечивающих реальность и объективность.

Предложенный подход определения маркетинговых целей базируется на известных методах и моделях, при этом выходная информация одного метода выступает в качестве входной для других.

Представленные взаимосвязи методов и моделей показывают, что основным инструментом в стратегическом маркетинговом планировании выступает матрица направленной политики. Определенная взаимосвязь между методами и связей ОАО адекватно реагировать на изменения мировой конъюнктуры и обоснованно разрабатывать стратегии по работе на зарубежных рынках.

Необходимость использования портфельного анализа при разработке целей и стратегий для российских предприятий в настоящее время является весьма актуальной. Адаптация к постоянно меняющимся условиям и непредсказуемой экономической ситуации требует внедрения принципов стратегического мышления. Залогом успеха российского бизнеса выступает активное освоение философии портфельного анализа, что обеспечит установление стратегических факторов успеха и формирование реальных целей развития с учетом имеющихся возможностей.

Д.Г. Чмыхов^{*}

Общие и частные подходы к налогообложению электронной коммерции

Развитие электронной коммерции, повышение объема продаж, совершающихся он-лайн, ведет к необходимости установления специальных налоговых правил для электронной

^{*} Чмыхов Дмитрий Гариевич, аспирант Российской академии государственной службы при Президенте РФ.

коммерции. Страны по всему миру в большинстве случаев схожим образом регулируют налогообложение интернет-операций, однако применяемые в некоторых странах налоговые нормы достаточно уникальны. В настоящей статье мы рассмотрим как типичные (общие) подходы, так и ряд необычных правил, применяемых в некоторых государствах.

Наибольшую роль в развитии общей модели и нахождения консенсуса в новых правилах налогообложения электронной коммерции играют такие организации и страны? как Европейский союз, Организация экономического сотрудничества и развития (далее – OECD), США, Великобритания.

Web-сервер как постоянное представительство

В течение нескольких лет налоговые эксперты спорили, образует ли расположенный в стране web-сервер иностранной компании постоянное представительство (далее – ПП). Постоянное представительство обычно определяется как фиксированное местоположение, через которое ведется торговля или другой вид деятельности (бизнеса)¹.

В 2001 в Организации экономического сотрудничества и развития пришли к единому мнению относительно определения случаев, когда web-сервер в стране расположения образует ПП согласно налоговым соглашениям, базирующимся на модельной налоговой конвенции OECD. В соответствии с указанной конвенцией (которая практически аналогична модельной налоговой конвенции США) прибыль от деятельности иностранной компании является объектом налогообложения только если эта прибыль может быть отнесена к деятельности ПП на территории страны. В январе 2001 года OECD приняла дополнения к Комментарию модельной налоговой конвенции OECD, который используется для толкования конвенции и соглашений, базирующихся на ней. Наиболее важные положения заключались в следующем²:

¹ OECD Model Tax Convention.

² OECD Committee on Fiscal Affairs: Changes to the Commentary on the Model Tax Convention (Dec.22, 2000).

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

– web-сайт сам по себе не является ПП. Для целей конвенции web-сайт является «комбинацией программного обеспечения и электронных данных (информации)» и не включает компьютер, где это обеспечение и данные расположены;

– сервер, на котором хранится web-сайт, может быть ПП, но только если сервер находится в распоряжении компании, владеющей сайтом, а такое обычно возможно при владении или аренде;

– сервер должен находиться в одном и том же месте достаточное время для фиксации его местоположения;

– основные виды деятельности компании должны осуществляться через сервер. Деятельность, являющаяся подготовительной или организационной по отношению к основной, не образует ПП;

– ПП может быть образовано web-сервером даже если компания не имеет работников в его местоположении.

После признания web-сервера ПП возникает следующий вопрос: какое количество прибыли относить к серверу? Вопрос в настоящее время стал предметом обсуждения в OECD, но была высказана идея признать web-сервер, образующий ПП, отдельным «центром дохода» со своим имуществом, деятельностью и рисками, т.е. ПП должно считаться отдельным самостоятельным образованием, даже если юридически оно не является таковым.

В 2001 году OECD выпустила рекомендации, определяющие существо цифровых товаров и услуг, поставляемых через Интернет. Доклад детализировал 28 видов операций согласно модельной налоговой конвенции OECD³. Он фокусировался на дифференциации сделок, результатом которых является прибыль, и сделок, результатом которых является ройялти. Это различие очень важно, так как ройялти облагаются налогом в стране, если они имеют в ней источник, тогда как прибыль об-

³ Tax Treaty Characterization Issues Arising from E-Commerce (Feb. 1, 2001).

лагается в случае ведения деятельности в стране, имеющей налоговое соглашение, через ПП. В целом было установлено, что только одна категория сделок приносит доход в виде рой-ялти: заказ и получение охраняемых авторским правом цифровых товаров с целью коммерческого использования авторского права. Также некоторые операции можно отнести к ренте или получению ноу-хау, что имеет значение для некоторых налоговых соглашений.

В мае 2002 года Европейский союз принял решение о налогообложении электронной торговли. Основные положения Директивы Евросоюза следующие:

- цифровые продажи признаются услугами для целей НДС-обложения;
- продажи облагаются налогом при получении услуг;
- ЕС-продавцы цифровых товаров и услуг не должны взимать НДС с продаж за пределы ЕС и нерезидентам ЕС;
- нерезиденты ЕС при продаже цифровых товаров и услуг (при превышении оборота в 100 тыс. евро) на территории ЕС потребителям обязаны удерживать НДС по ставке страны продажи, для чего им надо зарегистрироваться в одной из стран-членов ЕС;
- НДС-законодательство, регулирующее поставки нерезидентов ЕС компаниям-резидентам осталось неизменным: НДС уплачивается импортирующей компанией.

США продлили свой мораторий на новое налогообложение электронной торговли еще на два года – до октября 2004 (Закон США «О свободе Интернета от налогов» – Internet Tax Freedom Act, далее ITFA).

В юрисдикциях, использующих налоги с оборота и за использование (США и Канада), ключевым понятием является «nexus» – «связь», под которым понимается достаточное присутствие в налоговой юрисдикции для обложения налогом. В США каждый штат самостоятельно взимает и использует налоги с оборота и за использование, так что поставщик из-за пределов штата может и не подпадать под налогообложение, если не находится физически, не располага-

ет торговыми точками и не имеет торговых представителей на территории такого штата, как зачастую и происходит при электронных сделках. Эта позиция была поддержана Верховным судом США в двух ключевых для понятия «физического присутствия» судебных делах *National Bellas Hess, Inc. v. Dep't of Rev.*, 386 U.S. 753 (1967) и *Quill Corp. v. North Dakota*, 504 U.S. 298 (1992): «... если единственной связью продавца с покупателем в штате является общественный перевозчик или ... почта, то он не обладает необходимым минимумом контактов для “substantial nexus” для налогообложения, и возложение такой обязанности со стороны властей штата будет являться неконституционным обременением межштатной торговли».

Однако необходимо отметить, что иногда даже в случае отсутствия «физического присутствия» в штате, компания может быть признана имеющей достаточную «связь» (nexus) со штатом для налогообложения: *Felt & Tarrant Co. v. Gallagher*, 306 U.S. 62 (1939) (помещение для офиса, снятое в налогооблагающем штате для оборудования и двух агентов, не являющихся сотрудниками компании); *Scripto*, 362 U.S. 207 (десять частично занятых специализирующихся на рекламе посредников, которые, не являясь постоянными работниками или агентами налогоплательщика, постоянно занимались местной организацией поставки достаточного потока (объема) товаров в штат); *Tyler Pipe*, 483 U.S. 232 (единственный независимый контрагент/торговый представитель, управляемый должностным лицом компании из-за пределов штата, занятый организацией бизнеса и сопутствующей деятельностью, находящимися в значительной связи с возможностью налогоплательщика основать и поддерживать рынок, торговлю и цены в штате). Во всех этих случаях суд признал связь и присутствие продавца со штатом достаточной для обременения налогами, поэтому компаниям следует осторожно подходить к выбору вариантов продвижения своего бизнеса в чужой штат. Хотя в настоящее время США проводят политику защиты (в том числе и

от налогообложения) компаний, занимающихся бизнесом через Интернет, что подтверждается рядом судебных решений. В деле *America Online, Inc. v. Johnson* суд вынес решение с достаточно ограничительным определением физического присутствия, чем расширил границы убежища от «достаточной связи» со штатом, установленные делом *Quill Corp. v. North Dakota*, 504 U.S. 298 (1992). *America Online* (Интернет-провайдер) имела в своем распоряжении некоторые формы присутствия в Теннесси, такие как оборудование, программное обеспечение, контракты с абонентами и отношения с компаниями штата Теннесси по предоставлению их абонентам доступа в Интернет, и суд должен был решить, достигает ли хотя бы одна из этих форм уровня физического присутствия образующего «достаточную связь» (*substantial nexus*) для применения налогов с продаж и за использование. Суд постановил: 1) «В данном случае перед рассмотрением дела Судом власти пытались обложить налогом межштатный бизнес (*оказание услуг по предоставлению доступа в Интернет*. – прим. авт.), не имеющий в Теннесси офисов, работников или торговых помещений, т.е. без явного физического присутствия в Теннесси». 2) «Ответчик не предоставил источников права, подтверждающих наличие «достаточной связи» (*substantial nexus*), базирующегося на физическом присутствии в штате оборудования, арендуемого налогоплательщиком или арендованного у него». 3) «Суд постановил, что присутствие в Теннесси оборудования, арендуемого истцом или арендованного у него, не достигает уровня, который был бы гораздо более существенным, чем незначительное присутствие»⁴.

Таким образом, в данном случае суд принял решение в пользу компании-интернет-оператора, хотя оно вызвало много споров и существует мнение, что суд расширил понятия, установленные *National Bellas Hess, Inc. v. Dep't of Rev.*, 386 U.S. 753 (1967) и *Quill Corp. v. North Dakota*, 504 U.S. 298 (1992).

⁴ *America Online, Inc. v. Johnson*, Docket: No. 97-3786-III, Tenn. Chancery Ct. (3/13/01)

Несмотря на все сказанное, отдельные штаты, объединившись в «Проекте по унификации налогов с оборота» (Streamlined Sales Tax Project, далее – SSTP), пытаются найти пути применить существующие налоги к электронным операциям (сделкам). В настоящее время эксперименты по взиманию налогов идут в нескольких штатах, а поддерживает этот проект уже более 35 штатов.

Австралия, участвуя в разработках OECD, в то же время занимает отдельную позицию по некоторым вопросам применения права к электронной торговле, например по вопросу образования ПП web-сайтом.

Индия, считая электронную торговлю угрозой своей налоговой базе, приняла свою концепцию налогообложения электронных операций, существенно отличающуюся от модели OECD. Так, индийские налоговые власти установили, что компания, осуществляющая электронную торговлю в Индии из-за пределов, страны образует «виртуальное ПП в Индии и платежи, получаемые от индийских покупателей, являются облагаемым доходом в этой стране». Также все интернет-операции рассматриваются как ройялти, что позволяет удерживать налоги в стране и есть опасения, что примеру Индии последует немало развивающихся стран, как это уже сделала Аргентина в отношении ройялти.

Великобритания заявила, что не считает web-сервер постоянным представительством. В то же время Объединенное королевство с уважением относится к мнению других стран, и в случае, если, например, Ирландия объявляет английскую компанию имеющей ПП на основании обслуживания сервера в Дублине, англичане не оспаривают это решение.

Португалия, так же как и Испания, занимает позицию, что физическое присутствие обязательно для ПП в контексте электронной коммерции.

Наглядные примеры различий в подходах налогообложения электронной торговли убеждают, что на пути унификации налоговых норм предстоит пройти большой путь.

*Н.В. Шарошина**

Аспекты формирования региональной инвестиционной стратегии

В современных условиях Калининградская область вынуждена бороться за привлечение инвестиций с более мощными регионами Северо-Запада и с приграничными государствами. У каждой из этих территорий имеются определенный уровень конкурентоспособности и своя стратегия борьбы за инвестиционные потоки. В свою очередь Калининградская область обладает определенным уровнем инвестиционного потенциала и опытом разработки стратегий и программ регионального развития. Однако можно констатировать, что большинство из них не достигли успешной реализации. Вопрос заключается в том, каким образом повысить эффективность реализации стратегии привлечения инвестиций в регион, используя имеющиеся ресурсы – как административные, так и частного бизнеса.

Необходимость разработки стратегии привлечения инвестиций в экономику региона вызвана тем, что такая стратегия, способствуя притоку и оптимальному размещению инвестиционных ресурсов, является основой повышения уровня социально-экономического развития региона.

Для выработки такой стратегии необходимо выявить ее суть и определиться в концептуальных подходах и принципах.

Исходя из определения термина «стратегия» как процесса формирования долгосрочных целей и разработки путей их достижения, под инвестиционной стратегией можно понимать формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Обобщив теоретический и практический материал, можно сформулировать общие принципы к разработке инвестицион-

* Шарошина Наталья Васильевна, аспирантка кафедры экономики народного хозяйства экономического факультета КГУ.

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

ной стратегии. Особенностью инвестиционной стратегии является то, что она предполагает постоянную адаптацию к изменениям внешнего рынка инвестиций и экономики региона-получателя инвестиций. Поэтому в основу разработки региональной инвестиционной стратегии должна быть положена динамическая модель экономического развития, учитывающая влияние процессов, происходящих во внутренней и внешней хозяйственной среде. В условиях нестабильного развития экономики региона инвестиционную стратегию целесообразно формировать на период 3 – 5 лет.

Кроме того, очень важно, чтобы региональная инвестиционная стратегия переходила от макромоделей развития экономики региона на микроуровень, на котором капитал непосредственно работает – реализует свои конкретные проекты.

Региональная инвестиционная стратегия должна включать в себя три блока: стратегический анализ, стратегический выбор объектов инвестиционного вложения и комплекс мер по ее реализации. Концепция, лежащая в основе региональной инвестиционной стратегии, должна базироваться на системе организационных мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей. К таким мероприятиям относятся стратегическая оценка инвестиционной привлекательности (оценка промышленного потенциала) региона; определение стратегической цели, постановка целей для важнейших отраслей; формулировка стратегии: разработка инструментов привлечения инвестиций, отбор проектов; реализация инвестиционной стратегии (тактика) и контроль за ее исполнением.

С учетом вышесказанного алгоритм формирования и реализации региональной инвестиционной стратегии можно представить следующим образом.

На первом этапе осуществляется выбор типа инвестиционной стратегии: оборонительная, наступательная, комбинированная и др.

На втором этапе производится анализ инвестиционного потенциала региона, который включает в себя мониторинг внешнего окружения и оценку внутреннего потенциала.

На третьем этапе формулируются цели инвестиционной стратегии, осуществляется отбор приоритетных отраслей.

На четвертом этапе приступают к непосредственному формированию и реализации инвестиционной стратегии. Производится оценка стратегических альтернатив, разрабатывается инвестиционный механизм (производственный и финансовый инжиниринг, информационно-консалтинговое обслуживание и др.).

Пятый этап – это этап координации и контроля. Для этого создается координирующая и контролирующая структура, которая осуществляет мониторинг и оценку результатов и корректировку стратегии.

Стратегия привлечения инвестиций, как и любая стратегия, должна опираться на возможности использования внутреннего и внешнего потенциалов для реализации поставленной цели и нейтрализации и устранения слабостей и угроз продвижению вперед. В отношении инвестиций подобные действия предполагают постоянные усилия по выявлению и эффективному использованию преимуществ региона-получателя инвестиций и одновременно снижению препятствий притоку инвестиций. При этом регион должен использовать возможности, которые на данный момент открывают сложившиеся хозяйственные связи, одновременно определяя и предотвращая угрозы сокращения притока инвестиций. Выявление указанных моментов позволяет получить важный аналитический материал для формирования системы целей инвестиционной стратегии.

Наиболее важной задачей формирования региональной инвестиционной стратегии является определение приоритетных направлений потоков инвестиций, то есть таких отраслей, где эффект от их применения будет наибольшим (например, импортозамещающие отрасли). Этой задаче служит разработка системы отраслевых приоритетов на основе специальной методологии ранжирования отраслей как получателей инвестиций. Значимость отрасли устанавливается исходя из следующих критериев: доля в отрасли в валовом региональном продукте; доля занятости в отрасли; доля отрасли на рынке (зави-

Проблемы экономической стратегии развития эксклавного региона

симось от импорта и привлекательность для инвестиций); потенциал роста через экспорт.

Успешная реализация региональной инвестиционной стратегии, которая выражается в достижении стратегических целей, требует задействования определенного комплекса инструментов (табл.).

Комплекс инструментов инвестиционной стратегии

Инструмент	Примечание
Побудительные механизмы	Система стимулов
Информационная система	Информирование потенциальных инвесторов об основных отраслевых тенденциях и возможных партнерах
Коммуникационная стратегия (включая «public relations»)	Создание позитивного имиджа региона как места размещения инвестиций
Стратегический консалтинг	Консалтинг для топ-менеджмента, включая сопровождение проектов и личные консультации инвесторов

Кроме указанных в таблице, широко используются такие инвестиционные инструменты, как производственный и финансовый инжиниринг, зоны экономического и технологического развития и другие.

Пример разработки региональной инвестиционной стратегии в области привлечения прямых иностранных инвестиций. Стратегической целью в области привлечения прямых иностранных инвестиций является обеспечение ежегодного притока в регион иностранного капитала в объеме, соответствующем потенциальным возможностям региона. Достижение стратегической цели потребует решения задач формирования благоприятного имиджа региона в глазах потенциальных иностранных инвесторов.

Пути реализации поставленных целей и задач могут быть следующими:

- определение наиболее привлекательных для потенциальных инвесторов отраслевых направлений инвестирования;
- формирование портфеля наиболее эффективных инвестиционных проектов региона;

- создание интереса к инвестиционным проектам региона со стороны потенциальных инвесторов;
- разработка надежной системы предоставления государственных гарантий и страхования инвестиций.

Планомерное привлечение инвестиций в экономику региона предполагает функционирование специальной региональной службы, имеющей независимый статус, которая бы несла всю полноту ответственности за формирование и реализацию региональной инвестиционной стратегии. Для успешного выполнения своих задач независимая структура должна сконцентрировать свои усилия на проектах, имеющих приоритетное значение для развития региона.

Возвращаясь к поставленному вопросу, необходимо отметить, что главная проблема, которую необходимо решить, – это разработка такого механизма, который позволил бы перевести результат планирования в определенную форму. В данном случае представляет интерес методология партнерства, широко используемая странами Европейского союза.

В 1999 году ЕС обозначил партнерство как обязательную основу всех программ регионального развития (законодательный акт ЕС №1260). Задача партнерства в рамках планирования заключается в том, чтобы согласовывать цели, которые необходимо достичь, и определить имеющиеся механизмы и инструменты, а также вовлечь все заинтересованные стороны в процесс обсуждения целей с точки зрения имеющихся ресурсов. Такая процедура выполняется для того, чтобы было выработано соглашение между государством, регионом и местным самоуправлением для решения какой-то проблемы, например проблемы привлечения инвестиций в экономику региона. При этом достижение целей осуществляется посредством определенных мероприятий в рамках ответственности различных институтов, но с учетом согласованного подхода.

Таким образом, при разработке региональной инвестиционной стратегии, а именно формулировке стратегических целей и отборе конкретных проектов необходимо согласовывать приоритеты всех уровней власти и частного бизнеса региона, что позволит повысить их заинтересованность в успешной реализации стратегии.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

*М.А. Арбузов**

Инфраструктурный комплекс рынка экскаваторного региона: опыт анализа

Самый западный регион Российской Федерации в силу общеизвестных причин приобретает все большее значение как в экономическом, так и в геополитическом аспекте для дальнейшего развития Северо-Запада и России в целом. Федеральный центр всерьез задумался над дальнейшими направлениями стратегии развития области. Проявляют самое пристальное внимание к российскому эксклаву на Балтике и различные структуры Европейского союза.

Прямое свидетельство тому – принятие Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2010 года, а также создание в рамках Евросоюза специальной группы по проблемам Калининградской области [1].

Основной целью ФЦП является «создание условий для устойчивого социально-экономического развития Калининградской области, сопоставимого с уровнем развития сопредельных стран, а также благоприятного инвестиционного климата в регионе для сближения России и Европейского сообщества» [2]. Более того, в свете активных процессов европейской интеграции (начиная с 2006 года все страны, окружающие Калининградскую область, будут членами Евросоюза) экономическое выравнивание развития региона декларируется в качестве одного из приоритетов действий как для федерального центра, так и структур Европейского союза.

* Арбузов Максим Анатольевич, аспирант, ассистент кафедры управления хозяйством экономического факультета КГУ.

Достижение поставленной цели невозможно без разработки соответствующего механизма привлечения инвестиций в экономику региона. Действительно, несмотря на то, что динамика физического объема инвестиций в основной капитал превышает среднероссийские темпы (рис.1), в целом же Калининградская область (среди регионов СЗФО) занимает по объему иностранных инвестиций и инвестиций в основной капитал по итогам 2002 года 6-е и 9-е места соответственно [3].

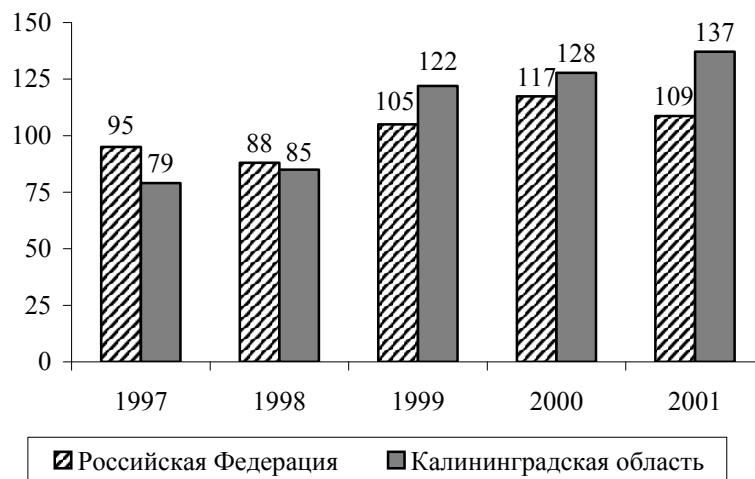


Рис. 1. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в % к предыдущему году)

Одной из составляющих инвестиционного механизма является совершенствование условий хозяйственной деятельности, а именно формирование благоприятной рыночной среды. Особую роль в этом играют институты рыночной инфраструктуры (инфраструктурные элементы рынка). Дело в том, что сам по себе товар не в состоянии "выйти" на своего покупателя, поэтому в целях содействия необходимо осуществлять мероприятия по информационному, финансовому, денежно-

кредитному, юридическому, кадровому, логистическому обеспечению этого процесса. Для этого необходима взаимосвязанная система организаций, обслуживающих потоки товаров, услуг, денег, ценных бумаг, рабочей силы и т.д., движущихся в экономике под воздействием законов рынка (рис. 2).

Более того, различные представители зарубежной экономической мысли исходят из логического предположения, что фискальная, денежно-кредитная, структурная политики и другие макроэкономические инструменты в состоянии отрегулировать экономический механизм только при условии существования развитой инфраструктуры. Точка зрения известного российского специалиста в области транзитивной экономики А.Д. Некипелова о том, что «главные пружины экономического кризиса, переживаемого в процессе посткоммунистической трансформации, лежат не в дефиците совокупного спроса, а в неадекватности доставшейся им по наследству производственной структуры качественно новым социально-экономическим условиям», полностью применима, на наш взгляд, к рыночной инфраструктуре [4].

По мнению целого ряда ученых, государственных деятелей, предпринимателей, совершенствование и развитие инфраструктуры представляется одним из узловых моментов реализации стратегии развития региона. В частности, один из авторов идеи свободной экономической зоны Ю.С. Маточкин считает, что «необходимо вести речь о создании современной инфраструктуры. Опыт прихода бизнеса на отдельную территорию говорит: любые деньги, частные ли, государственные или деньги граждан, приходят туда, где есть инфраструктура». Он утверждает, что потенциал ОЭЗ не был полностью реализован «из-за отсутствия элементарных для бизнеса вещей: подвода воды и тепла, дорог, энергосистемы, современной связи, телекоммуникаций и нормальных условий для работы финансовых институтов» [5].

Характерная особенность транзитивной экономики – значительное отставание развития институтов инфраструктуры рынка от возрастающих потребностей в ее услугах для развития всей системы рынков (исключение, в силу объективных

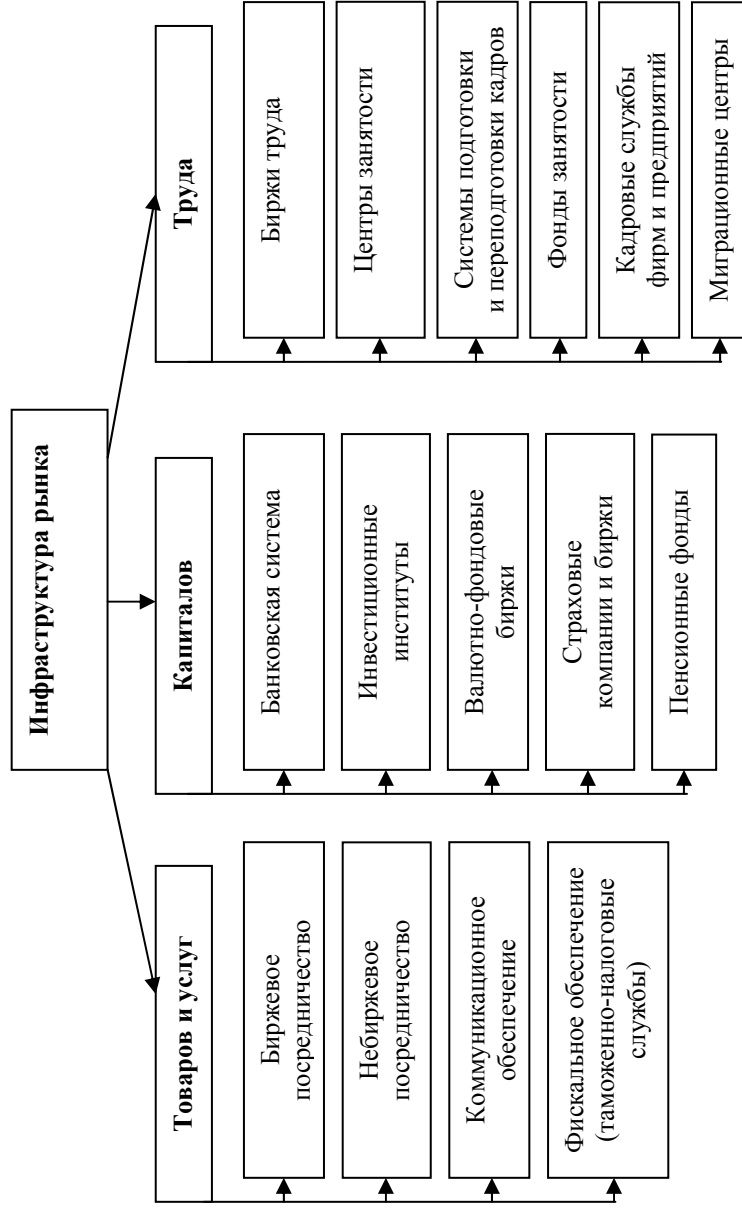


Рис. 2. Обобщенная классификация рыночной инфраструктуры

Развитие инфраструктуры и отраслевых комплексов

причин, составляет лишь Московский регион). Сравнительный анализ обеспеченности институтами рыночной инфраструктуры в РФ и США соответственно (табл. 1) демонстрирует, что уровень развития основных инфраструктурных элементов рынка в РФ колеблется от 6,7 до 25,2% от уровня США (за исключением биржевой инфраструктуры).

Таблица 1

Сравнительная обеспеченность инфраструктурными элементами рынка в РФ и США

Объекты рыночной инфраструктуры	Обеспеченность из расчета на 10 тыс. чел.		В % к уров- ню США
	Российская Федерация	США	
Торгово-посредническая инфраструктура			
Товарные, фондовые, валютные биржи, брокерские и дилерские фирмы (конторы)	1,9	1,1	172,7
Предприятия оптовой торговли	2,8	16,4	17,1
Предприятия розничной торговли	21,4	85,0	25,2
Финансово-кредитная инфраструктура			
Коммерческие банки и филиалы	0,5	2,4	20,8
Небанковские финансово-кредитные ин- ституты	0,1	1,5	6,7
Страховые компании	0,9	6,6	13,6

Рассчитано по источникам: Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. <http://www.bea.gov/>, Государственный комитет РФ по статистике. <http://www.gks.ru/>.

В то же время наблюдается рост общего числа предприятий и организаций всех отраслей экономики региона. Так, по данным Калининградского областного комитета государственной статистики, на 1 января 2003 года число учтенных в ЕГРПО субъектов всех отраслей экономики увеличилось на 12,4% (табл. 2).

Таблица 2

**Количество предприятий и организаций
в Калининградской области (01.01.2003)**

Отрасль	Число организаций		В % к числу организаций на 01.01.2002
	единиц	в % к итогу	
Всего учтено субъектов	33938	100,0	112,4
В том числе:			
Торговля и общественное питание	12261	36,1	116,4
Промышленность	4601	13,6	110,8
Сельское хозяйство	3725	11,0	107,3
Строительство	3089	9,1	114,4
Общественные объединения	2038	6,0	111,1
Транспорт	1290	3,8	103,1
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	1100	3,2	114,0
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	994	2,9	110,3
Наука и научное обеспечение	354	1,0	106,3
Связь	169	0,5	109,7

Источник: Социально-экономическое положение Калининградской области в 2002 году: Стат. сб. / Калинингр. обл. комитет гос. статистики. Калининград, 2003.

В частности, число предприятий, зарегистрированных в сфере общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, увеличилось по сравнению с предыдущим периодом на 14%, предприятий сферы торговли и общественного питания – на 16,4%. Однако, несмотря на быстрый рост общего числа инфраструктурных элементов рынка, их структура развивается весьма неравно: в частности, если в области аудиторских и бухгалтерских услуг положение удовлетворительное, то информационно-коммуникационные функции развиты очень слабо [6].

Эксклавный регион характеризуется следующими тенденциями развития рыночной инфраструктуры:

- уникальное геополитическое положение и необходимость учета уровня развития инфраструктурных элементов рынка приграничных регионов Польши и Литвы;
- определенная спонтанность, стихийность процесса становления и развития рыночной инфраструктуры, связанная с отсутствием эффективно действующих органов, наделенных координирующими функциями;
- ослабление регулирующей роли государства и даже сведение ее к минимуму;
- существенное изменение соотношения различных форм собственности в пользу негосударственных форм (частная, кооперативная, смешанная, корпоративная и т.п.);
- усиление скованности рыночных отношений состоянием инфраструктурного комплекса.

Здесь очевидно просматривается группа узловых проблем, требующих тщательного анализа и поиска путей их решения. Во-первых, это пространственный аспект функционирования инфраструктурных элементов рынка на территории эксклавного региона.

Во-вторых, проблема государственного регулирования развития рыночной инфраструктуры региона. В этой связи следует отметить, что достаточно эффективных механизмов саморегуляции инфраструктурных элементов рынка не выработано, что и должно определять уровень государственного вмешательства в процесс функционирования рыночной инфраструктуры.

В-третьих, – соотношение частных и государственных усилий, направленных на становление и развитие институтов рыночной инфраструктуры эксклавного региона. Здесь необходим разумный баланс интересов государственных органов управления (федеральный и региональный уровень), а также частных инвесторов и регионального бизнеса.

Представляется, что прямое участие государства в построении инфраструктурного комплекса не принесет должного эффекта, так как потребует не только значительных финансовых вливаний, но и приведет к увеличению государственного сектора экономики (исключение составляют некоторые блоки производственной, социальной и персональной ин-

фраструктуры). Кроме того, одностороннее участие органов власти в становлении рыночной инфраструктуры не приведет к желаемым результатам по той причине, что последние выступают объективным порождением отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами на рынке.

В этой связи представляется целесообразной передача частному сектору прерогативы становления и функционирования строго определенной группы инфраструктурных элементов при сохранении органами власти (федеральными и региональными) возможности государственного регулирования и контроля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Создана группа по проблемам Калининградской области* (по материалам информационного сайта Страна.ru) // Калининградская правда. 2001. 5 окт.
2. *Федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года* (утверждена Постановлением Правительства РФ №866 от 7.12.2001 года).
3. *Социально-экономическое положение Калининградской области в 2002 году*: Стат. сб. / Калинингр. обл. комитет гос. статистики. Калининград, 2003.
4. *Некиселов А.Д.* Очерки по экономике посткоммунизма. М.: ЦИСН, 1996.
5. *О будущем области* // Дворникъ. 2001. 24 апреля – 1 мая.
6. *Калининградская область: диагностика кризиса* / Под ред. И. Самсона. – Калининград, 1998.

Е.Е. Коробов^{*}

Институциональные аспекты государственного регулирования инвестиционной сферы региона

Регулирование инвестиционной деятельности в регионе – одна из важнейших задач региональных и муниципальных

^{*} Коробов Евгений Евгеньевич, аспирант, ассистент кафедры управления хозяйством экономического факультета КГУ.

властей в современных условиях выбора стратегии развития региона, методов повышения эффективности функционирования экономической системы. Таким образом, функция регулирования национальной экономики в трансформационных условиях непосредственно проявляется в определенной степени государственного вмешательства в экономику с целью запуска нового эффективного рыночного механизма развития.

Роль государства, в лице региональных властей, в экономической деятельности непосредственно конкретизируется в его функциях. Можно выделить две группы регулирующих функций государства. С одной стороны, это функции по созданию условий эффективного функционирования рынка. С другой – это функции по дополнению и корректировке действия собственно рыночных регуляторов. Регулирование инвестиционной деятельности как основополагающей в экономическом развитии со стороны региональных властей должно осуществляться в рамках стратегических ориентиров национальной и региональной экономической политики. Основным инструментом регулирования являются инвестиционные программы и проекты, ориентированные на приоритетные направления развития экономики региона.

Очевидно, что важнейшая задача этого процесса – определение меры государственного участия в экономическом регулировании инвестиционной деятельности. В основу ее решения должна быть положена двуединая функция государства в реализации инвестиционной политики. *С одной стороны, государство определяет создание экономической среды посредством принятия соответствующих законодательных актов, а с другой – функционирует в качестве владельца обширного комплекса производственно-хозяйственных структур и само осуществляет инвестиции в их развитие.* Соответственно при исследовании особенностей инвестиционной деятельности, осуществляемой в рамках государственного сектора, различают следующие две ключевые роли государства в этой сфере, а именно:

1) **институциональную** – в части установления необходимого правового режима, организационного оформления и стимулирования инвестиционной деятельности;

2) **хозяйственную** – в части непосредственного развития и инвестиций в хозяйствующие субъекты, имеющие государственный статус.

В настоящей статье дана более подробная характеристика различным аспектам институциональной инвестиционной роли государства.

В современных, все еще носящих кризисный характер, условиях восстановление в России эффективных государственных рычагов управления экономикой – абсолютно необходимое условие проведения действенной антикризисной политики с целью нахождения нового пути развития регионов в изменившихся геоэкономических координатах. Укрепление в современной России институтов государственного регулирования как практическая задача должно выводиться из объективных условий развития и ориентироваться на критерии экономической и социальной эффективности, устанавливаемые современной научной теорией.

Государство (в том числе региональные власти) обязано не только обеспечивать все для нормального развития и поддержания необходимого уровня рыночной конкуренции, защищать права граждан и предприятий, но и помогать хозяйствующим субъектам адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры, создавать благоприятные условия для активизации их производственной деятельности. Атрибутом современного «государства (региона) развития», как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, является система индикативного планирования и долгосрочных государственных программ развития экономики, ориентированных на создание благоприятных условий роста и повышения конкурентоспособности экономики региона. Государство формирует *институты развития, индуцирующие инвестиции* в новые технологии, стимулирующие инновационную активность и содействующие прогрессивным технологическим сдвигам и объеди-

нению всех видов ресурсов в приоритетных «точках экономического роста».

Детальные исследования макроэкономических моделей в рамках кейнсианской школы [2, с. 62] выявили фундаментальные соотношения, которые существуют в национальных экономиках между совокупным доходом, потреблением, сбережением и инвестированием. Эти отношения обобщены в трех основополагающих элементах макроэкономического анализа:

1) *потребительская функция* (склонность к потреблению), выражающая отношения между потреблением и доходом;

2) *принцип мультипликатора*, который отражает воздействие дополнительных инвестиционных расходов на уровень национального дохода (всякое инвестирование дает «дополнительный эффект», вызывающий увеличение совокупного дохода более значительное, чем объем первоначального инвестирования);

3) *принцип акселерации*, отражающий функциональную связь между уровнем инвестирования и коэффициентом изменения спроса на потребительские товары.

Данный аналитический инструментарий на принципиальном научном уровне выражает важную стимулирующую роль инвестиций для развития национальных и региональных экономик. Подобные модели создают научные рамки, позволяющие классифицировать влияния, оказываемые движением капиталов на развитие конкретных регионов.

В рамках регулирования экономики государство должно прежде всего стимулировать увеличение конкурентоспособности региона. Это предполагает инвестиции в науку и новые технологии, в профессиональную подготовку и образование, в развитие коммуникаций и информационных сетей, подкрепление этих направлений налоговыми кредитами и всем комплексом мер по стимулированию инвестиционной активности. Огромное значение имеет также прямая государственная поддержка формирующихся конкурентоспособных секторов через инвестиции в инфраструктуру, привлечение российского и иностранного капитала, стимулирование наиболее эффективных фирм и предприятий.

Среди сфер, приоритетных для инвестирования со стороны государства с учетом фактора обеспечения экономической безопасности, можно выделить:

- производства, ориентированные на выпуск импортозамещающей продукции. В случае низкого уровня рентабельности таких предприятий финансирование должно осуществляться при активном государственном участии;
- предприятия, ориентированные на выпуск конкурентоспособной продукции.
- производства, на продукцию которых, согласно маркетинговым исследованиям, длительное время будет сохраняться повышенный спрос;
- предприятия, осваивающие выпуск новых видов продукции или продукции более высокого качества;
- производственная, рыночная и социальная инфраструктура.

В инструментарий государственной поддержки частного сектора экономики обычно входят: государственные заказы, льготное кредитование и предоставление гарантий, налоговые льготы и преференции, таможенные пошлины, дотации и субсидии, меры по поддержке экспорта, протекционизм, стимулы для формирования ФПП и ведения инвестиционной деятельности.

Региональное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматривает:

1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;

- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;

- создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности;

- принятия антимонопольных мер;

- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;

- стимулирования развития лизинга;

- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;

- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов;

2) прямое участие региональных властей в инвестиционной деятельности путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых регионом совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов Российской Федерации;

- формирования перечнястроек и объектов технического перевооружения для федеральных и региональных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального и областного бюджета;

- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального и областного бюджета (бюджета развития);

- размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета (бюджета развития Российской Федерации) и средств регионального бюджета для финансирования инвестиционных проектов. Размещение указанных средств целесообразно осуществлять на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими;

- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;
- вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в областной собственности.

Одной из форм государственного регулирования инвестиционной сферы является региональная *политика по формированию благоприятного инвестиционного климата* в регионе следующими методами.

1. Действия, направленные на повышение рентабельности инвестиций (налоговые льготы, налоговые каникулы, отмена отдельных налогов).

2. Действия, направленные на снижение издержек инвесторов (возмещение инвестиций в землю, здания, градостроительство, снижение транзакционных издержек инвестора (например, льготирование или освобождение от таможенных пошлин), компенсация тех или иных затрат (например, на НИОКР, инфраструктурные вложения).

3. Действия по снижению инвестиционных рисков (страхование инвестиций, проведение открытых тендеров, обеспечение доступа к государственным закупкам и региональным заказам, прямые государственные гарантии инвесторам.

4. Действия по позиционированию региона на рынках, повышению привлекательности в глазах потенциальных инвесторов.

Очевидно, что вышеизложенные аспекты государственного регулирования инвестиционной сферы региона будут иметь необходимую эффективность только в случае присутствия политической воли региональных властей на проведение действительно грамотной и поступательной политики, направленной на реальное стратегическое развитие региона, а не на решение краткосрочных задач в угоду политическим интересам.

Безусловен также факт, что существенная роль государственного регулирования не должна умалять значения факторов рыночной самоорганизации в обеспечении структурной перестройки экономики региона и перехода ее к устойчивому рос-

ту. Важно лишь грамотно простимулировать запуск такого рыночного механизма и создать условия для его эффективного функционирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. М.: Экзамен, 2000.
2. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития / БИЭФ. Калининград, 2001.
3. Коробов Е.Е. Инвестиционный маркетинг как новый инструмент управления инвестиционной деятельностью в регионе // Вестник Балтийского научного центра. 2000. №2 (15).
4. *Инвестиционные возможности России* (www.ivt.ru).

Л.А. Фитисова *

Предпосылки формирования транспортных коридоров в Калининградской области

Транспортная система – одна из важных составных частей производственной инфраструктуры, ее совершенствование необходимо для подъема экономики, развития всех отраслей хозяйства, эффективного функционирования производства и рынка. Стратегия развития транспортной системы России и мероприятия по ее модернизации определены в Федеральной целевой программе «Модернизация транспортной системы России (2002 – 2010 годы)» [1]. Общий объем финансирования программы составляет 4646,3 млрд. руб., в том числе на развитие международных транспортных коридоров предполагается израсходовать 468,4 млрд. руб., в частности на модернизацию транспортных путей – 242 млн. руб., на развитие грузовых перевозок – 152 млн. руб. Разработка отдельной подпрограммы «Международные транспортные коридоры» в составе Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002 – 2010 годы)» свидетельствует о важности присоединения транс-

* Фитисова Лариса Анатольевна, аспирантка кафедры управления хозяйством экономического факультета КГУ.

портных коммуникаций России к международным путям сообщения для улучшения транспортного обслуживания международных связей и повышения конкурентоспособности российских товаров и услуг на мировых рынках.

Калининградская область позиционируется на международном рынке транспортных услуг как перспективная территория для развития транспортной инфраструктуры. Эти преимущества ей дает географическое положение в центре Европы, выход к морю и исторически сложившиеся международные связи. Формирование многофункционального транспортного узла на основе интеграции различных видов транспорта позволит повысить эффективность транзитных перевозок, привлечь большее число международных перевозчиков и на этой основе развивать и технически модернизировать транспортные коридоры, проходящие по территории области. Необходимо преодолеть «тупиковый эффект» [2, с. 14 – 15] в транспортных сетях региона, который губителен для любого транспортного коридора и развить сквозные маршруты, усилив транспортную инфраструктуру пограничных переходов по направлениям «Виа-Балтика» и «Виа-Ганзеатика». На улучшение функционирования транспортного комплекса согласно «Федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2010 года» [3] выделены средства в размере 14707 млн. руб. и запланировано осуществление 14 проектов по модернизации транспортной инфраструктуры. Развитие Калининградской области как крупного многофункционального транспортного узла является одной из основных задач Программы. Для этого необходимо провести мониторинг и прогноз развития грузо- и пассажиропотоков в международном и местном сообщениях, модернизировать и осуществлять строительство портовых комплексов и сооружений, улучшить технические параметры автодорог, в частности увеличить удельный вес дорог I категории в сети автодорог области, тем самым увеличить их пропускную способность, осуществить мероприятия по развитию железнодорожного и авиационного транспорта.

Загрузка транспортных коммуникаций складывается из межрайонных и местных перевозок, экспортно-импортных и

транзитных перевозок. Причем в силу географического положения транзитными для области являются как перевозки других стран через территорию области, так и перевозки в международном сообщении различных регионов России с иностранными государствами, проходящие по территории области.

По данным Калининградского областного отделения Ространсинспекции (КООРТИ), осуществляющей транспортный контроль транспортных средств грузоподъемностью свыше 3,5 тонн, на протяжении 1998 – 2002 гг. сохранялась тенденция роста объема перевозок грузов. В 1999 году по сравнению с 1998 годом объем перевозок увеличился на 28 %, в 2000 году рост составил лишь 1,3 %, далее объемы возрастали на 9 % в 2001 году и на 12 % в 2002 году. В течение рассматриваемого периода больше грузов перемещалось в/из область через границу с Литвой, чем через границу с Польшей. В 1998 году через границу с Литвой перевезено на 39 % грузов больше, чем через границу с Польшей, в 2000 году – на 51 %, в 2002 – на 45 %.

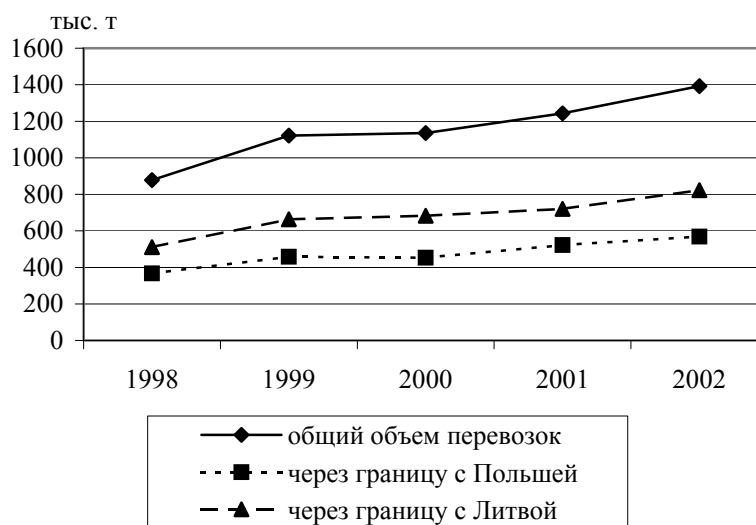


Рис. Объем перевозок грузов через границу с Польской и Литовской Республиками

Объем ввоза грузов в область (автомобильным транспортом) в 1998- 2002 годах превышал объем их вывоза (табл. 1). Разница между ввозом и вывозом составляла в 1998 году 220 тыс. т., а в 2002 году – 431 тыс. т. В 1999 году по сравнению с 1998 годом эта величина возросла на 10 %, в 2000 году по сравнению с 1999 годом – на 25 %, в 2001 году рост составил 14 % и в 2002 году – 24 %.

Таблица 1

**Объем грузов, перемещаемых через границу
автомобильным транспортом, тыс. т.**

Объем перевозок	1998	1999	2000	2001	2002
Общий объем перевозок грузов	878	1121	1136	1243	1391
В том числе:					
Ввезено в область	525	655	692	784	903
Вывезено из области	305	412	388	437	472
Транзит	48	54	56	22	16

Привлечение на коммуникации региона транспортных потоков третьих стран, т.е. стран, не имеющих общих границ с областью, позволит получать дополнительный доход. По данным КООРТИ, в 2001 году 77 %, в 2002 году 79 % грузов в общем объеме перевозок перевезено российскими перевозчиками, транспортом Польши – 11 – 12 % грузов, Литвы – 7 – 7,5 %. (табл.2). Транспортом третьих стран, таких как Эстония, Латвия, Германия, расположенных территориально достаточно близко к Калининградской области, перевозится от 0,6 до 0,16 % грузов. Причем объем перевозок транспортом Германии снизился в 2002 году по сравнению с 2001 годом в 2 раза. Транспортом Белоруссии, в которую вывезено из области в 2002 году 81 % экспортных грузов, и ввезено 83 % от общих импортных перевозок грузов перевозится 0,7 – 0,8 %. Роль транспорта Словакии, Украины, Чехии, Австрии, Финляндии, Казахстана и других стран еще меньше – от 0,36 до 0,01 %.

**Объемы перевозок грузов
по странам регистрации транспортных средств**

Страна регистра- ции транспортного средства	2001		2002	
	Объем пере- возок, тыс. т	Уд. вес, %	Объем пере- возок, тыс. т	Уд. вес, %
Россия	955445	76,87	1095156,1	78,68
Польша	144401	11,62	149951	10,77
Литва	92462	7,44	94041,1	6,76
Белоруссия	9958	0,80	10158,7	0,73
Эстония	7842	0,63	4160,4	0,30
Латвия	6585	0,53	7330,8	0,53
Германия	4056	0,33	2165,8	0,16
Словакия	3256	0,26	5035,3	0,36
Украина	3006	0,24	3898,1	0,28
Нидерланды	2804	0,23	2428,1	0,17
Финляндия	2746	0,22	3095,6	0,22
Чехия	2214	0,18	3536,9	0,25
Болгария	1458	0,12	2020,2	0,15
Молдавия	1758	0,14	2173,7	0,16
Австрия	1189	0,10	1267,8	0,09
Венгрия	1054	0,08	1492,6	0,11
Словения	450	0,04	519,4	0,04
Бельгия	241	0,02	42	0,00
Греция	84	0,01	170	0,01
Италия	621	0,05	862,9	0,06
Казахстан	635	0,05	1399,3	0,10

Такие же тенденции сохраняются при транзитных перевозках грузов. Транспортom, зарегистрированным в Российской Федерации, перевезено в 2001 году 67 % транзитных грузов и 75 % в 2002 году. Транспортom Литвы в 2002 году перевезено 14,7 % транзитных грузов, тогда как в 2001 году эта величина составила 20,3 %, объем перевозок транзитных грузов снизился на 5,6 %. Транзитные перевозки транспортom Польши уменьшились на 1,6 %. Транспортom третьих стран,

таких как Белоруссия, Венгрия, Латвия, Словакия, перевозится менее чем по 1 % грузов. Транспорт Германии транзитом через область в 2002 году грузов не перевозил. В 2002 году возросли транзитные перевозки транспортом, зарегистрированным в Греции и Казахстане, до 1,35 и 1,18 % соответственно. В общем объеме перевозок грузов транзитные перевозки в 1998 – 2002 годах имели тенденцию к снижению. Их численные значения варьировались от 55 тыс. т. в 2000 году до 16 тыс. т в 2002 году. Тогда как через территорию Литвы, географически расположенную аналогично Калининградской области, транзитные перевозки грузов в другие регионы РФ и страны в 2001 году составили 539,6 тыс. т. Малая доля транзита по Калининградской области, возможно, следствие несовершенства документов, регламентирующих данные перевозки, сложностей прохождения таможенных процедур, а также отсутствие объектов придорожного сервиса по пути следования грузов.

Монополизация данного сектора транспортных услуг российскими перевозчиками не способствует развитию транспортных коридоров и привлечению инвестиций для их обустройства. Формирование транспортных коридоров в Калининградской области необходимо для сохранения экономического единства России, укрепления и развития транспортно-экономических связей между ее регионами, а также между Россией и другими странами, повышения конкурентоспособности российского рынка транспортных услуг на международном уровне. В этой связи одной из важных задач является эффективная организация и управление транспортными потоками. Для ее более качественного выполнения целесообразно создание в области единого центра для координации грузопотоков. Его деятельность была бы полезна грузовладельцам и грузоперевозчикам, способствовала бы рационализации взаимодействия между различными видами транспорта, удешевлению и ускорению грузоперевозок, развитию мультимодальных перевозок и оздоровлению всей экономики региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Федеральная* целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002 – 2010 годы)» (утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2001 г. №848).
2. *Хлопин Ю.* Российская программа развития «критских» коридоров // Совместный выпуск журналов «РЖД-Партнер» и «Транзит». СПб., 2000. № 8 – 9 (24 – 25).
3. *Федеральная* целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года (в ред. Постановления Правительства РФ от 06.06.2002 №388).

Е.С. Минкова^{*}

**Перспективы автотранспортной
составляющей в системе транспортного
комплекса Калининградской области**

Одна из частных целей развития Калининградского региона – развитие транспорта. Состав и структура задач и действий в рамках территориального развития должны быть увязаны с разработанной для области программой развития транспорта. Помимо задач развития видов транспорта и организации мультимодальных перевозок особое внимание следует уделить транспортным узлам.

В связи с расширением Европейского союза на восток возникает реальная угроза транспортной изоляции Калининградской области. Очевидно, что без полноценного транспортного сообщения с основной территорией России область теряет свою привлекательность: исчезает фактор ее экономико-географического положения. Эта проблема носит внешнеполитический характер и должна решаться федеральным центром.

^{*} Минкова Екатерина Семеновна, соискатель кафедры маркетинга и коммерции экономического факультета КГУ.

Для продолжения выполнения областью традиционных функций в обслуживании российских внешнеэкономических связей необходимо реализовать соответствующие инфраструктурные проекты Федеральной целевой программы развития Калининградской области до 2010 года, а также войти в международные транспортные и телекоммуникационные проекты.

В перспективе до 2010 года транспортный комплекс Калининградской области должен полностью удовлетворить растущие потребности региона в перевозках грузов и пассажиров на остальную часть Российской Федерации, а также принять участие в обслуживании транспортных потоков из (в) Белоруссии, Украины, Казахстана и других государств.

Развитие автотранспортной составляющей в системе транспортного комплекса области должно идти по следующим направлениям.

1. Обеспечение беспрепятственного перемещения грузов и пассажиров между Калининградской областью и остальной территорией России.
2. Рациональная специализация в рамках участия области в процессе транспортных перевозок России, СНГ и стран ЕС.
3. Устойчивое регулярное внутриобластное сообщение между населенными пунктами.
4. Улучшение функционирования городских транспортных систем по перевозке пассажиров.

Соответственно необходимо реализовать следующие комплексные мероприятия.

Область должна быть готова участвовать в перемещении грузов и пассажиров не только из России в Россию, но и из стран Европы, в эти страны и между ними. Для этого необходимо продолжать работы по модернизации существующих транспортных магистралей и пунктов пропуска через государственную границу с целью увеличения пропускной способности и качества обслуживания. Для успешного развития транспортного комплекса Калининградской области и торгово-экономических связей между Российской Федерацией и странами Евросоюза нужно продолжить обустройство основных пунк-

тов пропуска через госграницу: завершить реконструкцию МАПП «Багратионовск»; провести проектно-изыскательные работы для строительства нового МАПП «Чернышевское»; продолжить работу с Комиссией ЕС по привлечению средств Евросоюза к финансированию строительства МАПП «Мамоново-2 – Гжехотки» и другие.

Развитие федеральной сети автомобильных магистралей области, а также основных территориальных дорог, обеспечивающих межрегиональные и международные связи, должно осуществляться в рамках программы совершенствования и развития сети автомобильных дорог Российской Федерации на период до 2010 года «Дороги России 21 века», являющейся составной частью Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России». В эту программу включено строительство и реконструкция участков федеральных автомобильных дорог: Калининград – Черняховск – Нестеров – граница Литвы, а также дорога территориального значения Дорожное – граница Польши. На них в период до 2010 года будут в основном сосредоточены средства федерального бюджета, направляемые на нужды дорожного хозяйства области. Автомагистрали Калининград – Талпаки – Советск – Чернышевское и Калининград – госграница «Берлинка» также должны стать обустроенными, технически оснащенными участками трансъевропейских автомобильных коридоров «Виа Балтика» и «Виа Ганзеатика» (калининградский транспортный комплекс играет важную роль в функционировании системы международных транспортных коридоров. С транснациональных позиций калининградский транспортный узел организует международный рынок и является частью более обширной транспортной сети. По территории области проходит три трансъевропейских коридора, точнее, их ответвления: ответвление коридора №1 (Рига – Калининград – Гданьск); №2 – (Киев – Минск – Вильнюс – Калининград); №9 – (Хельсинки – Калининград – Санкт-Петербург); особого внимания заслуживает модернизация дороги Калининград – Светлогорск.

Основные стратегические цели и задачи развития автотранспортной составляющей в системе транспортного комплекса Калининградской области:

- Решение проблем, связанных с выпуском в таможенное пространство Союза России и Белоруссии автотранспортных средств, растаможенных с учетом льгот Особой экономической зоны.

- Участие области в европейском перевозочном процессе:

- Проведение работ по модернизации областных участков дорог и их включению в трансъевропейские транспортные коридоры. Реконструкция существующих пунктов пропуска через государственную границу.

- Улучшение внутриобластного транспортного сообщения между населенными пунктами.

- Возможное формирование акционерной компании с целью объединения всех видов транспорта, занимающихся пригородными пассажирскими перевозками в области.

- Обеспечение координации деятельности муниципальных и частных перевозчиков.

- Расширение применения информационных технологий в транспортном комплексе и интеграция информационных ресурсов транспорта. Информатизация и повышение информационной открытости органов управления транспортным комплексом.

На первом этапе реализации Федеральной целевой программы развитие транспортной системы ориентировано в основном на лучшее использование имеющихся мощностей и устранение «узких» мест.

На втором этапе должно быть обеспечено ускоренное развитие транспортной системы, направленное на значительное повышение уровня эффективности и качества транспортного обслуживания.

По подпрограмме «Автомобильные дороги» выполнен объем работ на сумму около 165 млрд. руб. Мероприятия подпрограммы из федерального бюджета профинансиро-

ваны полностью в размере 72 млрд. руб., в то время как объем финансирования из средств территориальных дорожных фондов составил примерно 80 % от установленных годовых заданий.

Для достижения указанных целей по отношению к составляющей автомобильного транспорта в системе транспортного комплекса региона должны быть решены следующие задачи:

1. Продолжение реализации Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России».

2. Повышение эффективности механизмов государственной поддержки проектов в транспортном комплексе.

3. Формирование механизмов стабильного финансирования дорожного хозяйства. Разработка национальной программы развития автомобильных дорог.

4. Развитие страхования в транспортном комплексе как средства защиты имущественных интересов и инструмента саморегулирования;

5. Решение проблемы применения нулевой ставки НДС при внешнеторговых перевозках. Совершенствование системы страхования таможенных рисков при международных автомобильных перевозках;

6. Дальнейшее развитие транспортных коридоров. Реализация соглашения о создании транспортного коридора «Север-Юг».

7. Стимулирование интеграции транспортных и производственно-распределительных процессов. Создание мультимодальных перевозочных систем и систем товарораспределения, основанных на принципах логистики контейнеризации.

8. Принятие базовых законов по автомобильному транспорту, дорожному хозяйству.

9. Расширение применения информационных технологий в транспортном комплексе и интеграция информационных ресурсов транспорта. Информатизация и повышение информационной открытости органов управления транспортным комплексом.

С.В. Бусуркин *

**Производственный аппарат агропромышленного
комплекса: состав и взаимосвязь элементов**

В сложившихся экономических условиях неизбежно реформирование подходов к управлению обновлением производственного аппарата. Связано это, во-первых, с собственно переходом страны от административно-командных методов управления к рыночным регуляторам; во-вторых, с ограниченностью возможностей конкретных производителей в указанном процессе, хотя безусловен факт, что именно конкретным предприятиям отводится ведущая роль в этом процессе, задачи государства и регионального управления, в частности, носят принципиально иной характер. Указанная причина особенно актуальна для агропромышленного комплекса. Основные фонды, прежде всего их активная часть (машины, оборудование и т. д.), как ведущее звено материально-технической базы характеризуют производственный потенциал народного хозяйства. «Это важнейшие ресурсы современного общественного производства, материальная основа его дальнейшего развития. Представляя собой совокупность средств производства, которые функционируют многие годы и частями переносят свою стоимость на создаваемый продукт, производственные основные фонды составляют 2/3 всех основных фондов и около половины национального богатства» [2, с. 207].

Под производственным аппаратом (ПА) в данной работе будем понимать совокупность активной части основных производственных фондов и используемых трудовых ресурсов, задействованных в процессе производства регионального отраслевого комплекса. Таким образом, в понятие производственного аппарата включены наиболее важные элементы про-

* Бусуркин Сергей Васильевич, аспирант, ассистент кафедры маркетинга и коммерции экономического факультета КГУ.

изводственного потенциала регионального производственного комплекса, оказывающие наибольшее влияние на результаты производства. Первый блок, входящий в ПА, – основные производственные фонды, их активная часть. Механизация обладает значительным влиянием на производственные затраты, уровни эффективности, использование энергии, требования к рабочей силе, качество выпускаемой продукции и т.д.

Производственные основные фонды представляют собой совокупность средств труда, длительно функционирующих в основных, обслуживающих и подсобных производствах, непосредственно участвующих в производственном процессе. Производственные фонды, рассматриваемые как социально-экономическая категория, отражают отношения между людьми. Говоря о производственных фондах сельскохозяйственных предприятий как одного из основных элементов АПК, входящих во вторую его сферу, следует отметить, что основную роль в сельскохозяйственном производстве играют основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения, составляющие до 95 % стоимости основных производственных фондов [1, с. 120]. Трудовые ресурсы – это категория, характеризующая потенциальные запасы труда, которыми располагает та или иная территория в определенный период времени. Иными словами, понятия «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» принципиально отличаются. Последние включают в себя помимо действующих еще и запас рабочей силы, которым располагает общество на определенном этапе.

Подсчитано, что «на воспроизводство трудовых ресурсов приходится примерно 30 % общих расходов на формирование всех производственных ресурсов, средств труда – около 20 % и материальных ресурсов – 50 %. Снижение потребности в рабочей силе возможно главным образом только в результате использования новых технических средств, повышения фондовооруженности труда и на этой основе – его производительности» [2, с. 230].

Однако соотношение затрат на оба важнейших ресурса производства сильно различаются по регионам. Закономер-

ности технического прогресса определяют структурный состав трудовых ресурсов регионального агропромышленного комплекса. Сложность используемого оборудования, технологий производства требуют соответствующим образом подготовленных кадров. При этом если учитывать негативную тенденцию развития оснащенности современного регионального агропромышленного производства современными средствами труда, техникой, то становится очевидным, что в такой ситуации растет трудоемкость выполняемых работ, оказывается отрицательное воздействие на структуру рабочей силы и качество кадров. Причем это совсем не означает снижения необходимости в более квалифицированных кадрах, а скорее наоборот.

ПА следует рассматривать не только как две отдельных составляющих, рассмотренных выше, но и в единстве и взаимосвязи этих элементов. Отсутствие или нехватка производственных ресурсов в регионах могут быть восполнены не только их доставкой извне, но и заменой на месте другими ресурсами. Рост эффективности использования основных производственных фондов очень тесным образом связан с использованием трудовых, финансовых, земельных и др. ресурсов и возможен только при достижении оптимальных их пропорций. Региональный производственный потенциал в значительной мере зависит от эффективности функционирования его производств, отраслевых комплексов, которая, в свою очередь, – от эффективности производственного аппарата.

Сама идея соотношения таких факторов производства, как рабочая сила и машины, техника, взаимосвязь этих элементов и взаимозависимость интересовала экономистов еще начиная с конца XVIII начала XIX века. Представители классической экономической школы, такие как Адам Смит, Джон Стюарт Милль, Томас Роберт Мальтус и Давид Рикардо, разработали теорию, на основе которой сам экономический рост основывается на трех основных факторах: рост народонаселения, капитал (в его различных формах) и природные ресурсы [5, с. 96]. Если возникает какое-либо положительное явление, позво-

ляющее повысить уровень производства, создается излишек (разница между объемом общего производства и общего потребления или зарплат), который затем аккумулируется капиталистами. Подобное аккумулирование создает рост спроса на рабочую силу и при данном уровне популяции рост заработных плат. Когда зарплаты достигают определенного уровня прожиточного минимума и превышают его, вырастает популяция и повышает спрос на продукты. Но если плодородной земли недостаточно, то рост производства продуктов питания достигается задействованием земель менее плодородных. Растет цена продуктов для того, чтобы покрыть более высокие затраты производства на менее плодородной земле. Эффекты роста предложения рабочей силы и движителя в виде более дорогих продуктов питания ведет реальный уровень заработной платы назад к уровню прожиточного минимума, и уровень роста популяции снижается. Таков был классический механизм взаимосвязи вышеназванных факторов. Если же в ситуацию ввести технологический прогресс, инновации (а эти процессы непременно должны сопутствовать процессам обновления производственного аппарата, это, по сути, неотъемлемая его часть, что будет рассмотрено далее), то ситуация могла измениться временно, но не на постоянной основе.

Следующий подход к указанному вопросу, заслуживающий внимания, – подход Фредерика Листа, известного немецкого экономиста XIX века. Он разработал пять стадий развития производительных сил: дикость, пасторализм (*pastoralism*), сельское хозяйство, сельское хозяйство и промышленность, аграрная и промышленная коммерция [5, с. 97]. Лист верил в то, что прогресс в сельском хозяйстве зависел от сильного экспортного спроса или внутреннего промышленного развития. Его теория говорила о том, что последнее могло стать источником аграрного и общего экономического роста. Другой важной составляющей его теории, имеющей прямое отношение к предмету нашего изучения, является его подход к развитию территорий, регионов, стран. Он ратовал за политику импортозамещения для защиты неразвитого внутреннего произ-

водства территории. В связи с этим говорил о развитии промышленного потенциала и средств производства в аграрной сфере. Стране (региону) необходимо создать условия, при которых могло бы развиваться технологически ее собственное производство, не делая упора на импорт готовой продукции.

Другим известным немецким экономистом, которого нельзя не упомянуть в данном контексте, является Карл Маркс. Его теория основывалась на изменениях в технологиях, правах собственности и идеологии. Этапы развития (примитивный коммунизм, античное рабство, средневековый феодализм, промышленный капитализм, социализм и коммунизм) широко известны. Нас здесь, прежде всего, интересует взаимосвязь элементов ПА. Маркс говорил о том, что рабочий класс никогда не оплачивается полностью, исходя из реальных усилий труда, кроме как на последней стадии. Например, если зарплаты растут на четвертой стадии (промышленный капитализм), труд людей заменяется машинами (!), таким образом создавая безработицу, которая ведет зарплаты вниз. Поскольку капиталисты берут свою прибыль у рабочих, больше машин и меньше работников означают меньшие уровни прибыли. Давление более низких прибылей ведет к большей эксплуатации, большей безработице, массовым протестам и, само собой, к революции. И в итоге рабочие получают контроль над всеми средствами производства в коммунизме. Говоря об аграрной сфере, он отмечал, что небольшие семейные хозяйства не имеют будущего, будущее за крупными предприятиями.

Концепция стадий (применительно к теме нашей работы) получила свое продолжение в 30 – 50-х годах XX века, когда Алан Фишер и затем Колин Кларк разработали теорию с тремя стадиями роста. В формулировке Кларка, сельское хозяйство – доминанта на первой стадии, промышленность на второй стадии растёт относительно аграрного сектора, и «третичная», или промышленность услуг, растёт быстрее на третьей стадии. Положительный рост достигается за счет повышения производительности труда рабочих и перетока рабочей силы из одной сферы в другую. Что в данном случае важно, – это связь ука-

занных процессов развития на стадиях и при переходе от стадии к стадии с технологическим обновлением, с развитием науки. По сути, последний указанный элемент в теорию внес Фишер [5].

Последней теорией, которую хотелось бы рассмотреть прежде неоклассического анализа взаимосвязи элементов ПА, – теория В.В. Ростова. Разработана она была в 50-х годах XX века. Он так же, как и предыдущие исследователи, предложил свое распределение по стадиям развития: традиционное общество, предусловия для выбора (preconditions for takeoff), выбор (takeoff), технологическое совершенствование и стадия развития в науке и массовое потребление. Ростов указал на то, что снижение темпов роста в секторах производства – нормальное явление по нескольким причинам как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Достижение роста означает нейтрализацию причин, замедляющих его, и вот здесь он выделил аккумулялирование капитала и предположил, что в этом процессе наибольшую роль должно играть технологическое обновление и совершенствование производства [5].

Наиболее полно проблема взаимосвязи элементов производственного аппарата как составляющих факторов производства была рассмотрена в неоклассической теории. Следующее изложение в значительной степени основано на анализе факторного замещения, технических изменений и пр.

Обновление производственного аппарата теснейшим образом связано с техническим и технологическим обновлением. По сути, техническое и технологическое обновление производства и есть основа как рассматриваемого вопроса, так и роста производственного потенциала отдельных агропромышленных предприятий и регионального агропромышленного комплекса в целом.

Технологию можно охарактеризовать как совокупность методов производства, которые разработаны или могут быть разработаны в данных условиях научного знания [3, с. 211]. Технологическое обновление в таком случае означает только продвижение в научном знании, уже из которого могут быть разра-

ботаны новые методы производства. Другие экономисты считают, что технология – это набор соответствующих техник, методов производства, что уже разработаны и доступны к применению и использованию в данный период времени. Этот подход подразумевает возможности получения нового знания, но исходит из имеющегося, из имеющегося выводятся методы и техники производства [3]. Именно этот подход мы используем в работе. Техника в данном контексте означает конкретный единственный производственный метод, четкую комбинацию входов, используемых для производства данного продукта. Техника может быть представлена любой точкой на изокванте, или кривой «изопrodukта», такой, как точка А на рис. 1.

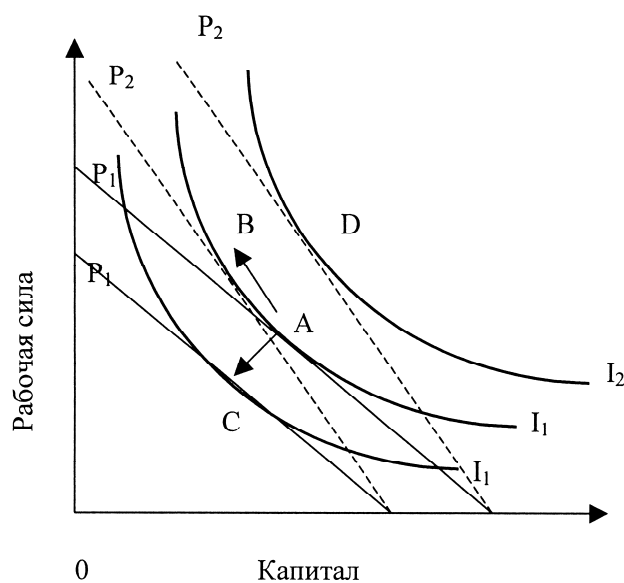


Рис. 1. Замещение факторов и техническое обновление
(адаптировано из [3])

На вышеуказанном рисунке представлено два вида изменения техники производства: первый – движение от точки А

до точки В – изменение пропорций вложений в производство. Второй включает движение всей изокванты при переходе от точки А до точки С. Неоклассики рассматривали первый вариант как замещение факторов производства, а второй – как техническое обновление [3]. Замещение факторов, как известно, означает изменение комбинации входов, используемых для производства того же количества продукции. При этом изменение в относительных ценах (например, падение стоимости рабочей силы) изменяет наклон линий изокост, как показано на рисунке движением от P_1 к P_2 . Точка D показывает объем производства на изокванте I_2 при сохранении того же уровня общих затрат, но снижение цен на ресурсы, по сути, это есть увеличение выпуска. Факторное замещение – это чистый субституциональный эффект изменения относительных цен на составляющие производственного аппарата или другие ресурсы производства при сохранении той же технологии. Изокванты представляют собой наборы доступных техник производства (I).

Техническое обновление в отношении методов производства означает снижение количества ресурсов, необходимых для производства данного объема продукции (или увеличение объема производства при сохранении того же объема ресурсопотребления). Это есть движение из точки А к точке С, технологическое изменение – движение самой изокванты I_1 . Основной чертой технического обновления (в отношении методов производства и технологий, инновационного оборудования) является уменьшение объемов использования одного или нескольких ресурсов производства для достижения того же объема производства. Чаще всего – это снижение степени использования рабочей силы. При этом возрастает эффективность соответствующих элементов производственного аппарата. Техническое обновление означает также падение общих производственных затрат при данных ценах на факторы производства, что показано параллельным движением линии изокост P_1 .

Неоклассические экономисты обычно рассматривают технические изменения как нейтральные (параллельное движение

изоквант при том же соотношении факторов производства, как на рис.1), поскольку это означает, в их понимании, что техническое обновление и изменение не может быть причиной изменения комбинации элементов производственного аппарата, факторов, используемых в производстве. Меняется она только при изменении цен на ресурсы. Выделяют также смещенное техническое обновление [3] в случае изменения пропорций использования ресурсов. На рисунке 2 показана подобная ситуация в случае относительного увеличения использования капитала (под ним можно понимать и основные производственные фонды, активную их часть как овеществленную его форму).

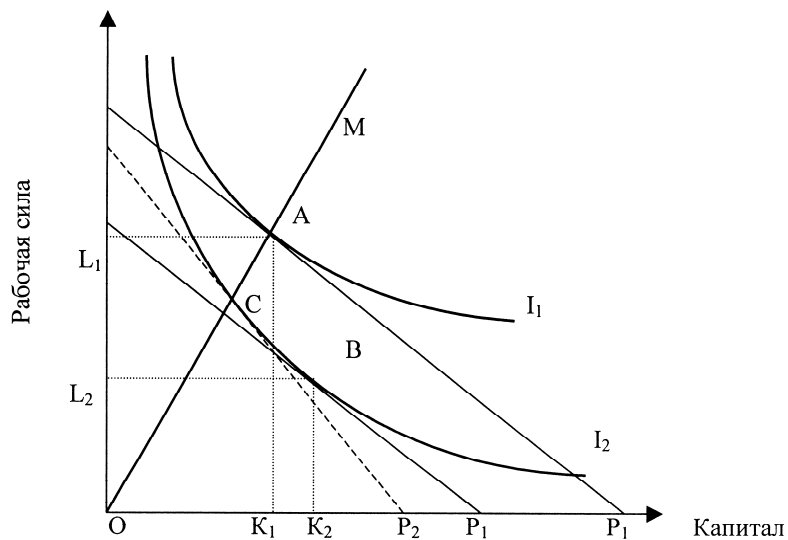


Рис. 2. Смещение в техническом обновлении
(адаптировано из [3])

Изменение наклона изокванты означает, что больше рабочей силы (dL) требуется для соответствующего роста капитала (dK), чем на предыдущей изокванте. Проще говоря, предель-

ная норма замещения капитала на рабочую силу возрастает при переходе от одной технологии к другой. Исходная точка равновесия – точка А – показывает эффективность использования ресурсов при данном соотношении факторов. Смещенное технологическое изменение означает новую точку равновесия – В при том же соотношении цен на факторы, при этом снижается использование рабочей силы в большей степени, чем капитала. Таким образом, мы пришли к техническим изменениям, ведущим к экономии рабочей силы. Константная пропорция факторов показана лучом ОМ. Для того чтобы сохранить ту же пропорцию факторов производства с новой технологией в точке С, цена рабочей силы должна упасть относительно цены капитала, что ведет к образованию новой изокосты P_2 .

Эти концептуальные изыскания не просто абстрактные теории. Техническое обновление, которое ведет к экономии трудовых ресурсов производства, означает, что результирующая производства будет в большей степени основана на нетрудовых ресурсах (на использовании технических элементов ПА, других ресурсов), чем на рабочей силе. Вместе с тем это – повышение производительности труда, что, безусловно, является важным элементом любого экономического роста, будь то рост экономического благополучия отдельного агропромышленного предприятия или всего регионального комплекса в целом. В аграрной промышленности это означает меньшую занятость, что очень актуально, и рост заработных плат работников агропромышленного комплекса, что также актуально. Кроме того, подобные технологические изменения, обновление ПА ведет в конечном итоге к повышению конкурентоспособности внутреннего регионального АПК, продуктов питания местного производства.

Несмотря на простоту анализа неоклассиков, а может, благодаря ей, сложно из него вывести причины и направления изменений, факторы технологического обновления производства и изменение пропорций в соотношении факторов. Для того чтобы объяснить направления технического обновления и

совершенствования, необходимо ввести в анализ относительные факторы цен. Рассмотрим один из подходов к этому вопросу. Он основан на том, что изменения в относительных ценах на факторы вынуждают предприятия искать методы производства с более низким уровнем использования ресурсов, которые стали относительно более дорогими. Это основа теории технических изменений, известная под названием «вынужденные инновации». Ее основой является поиск путей технологического развития в аграрной промышленности в отношении меняющихся со временем относительных недостатков тех или иных факторов [4]. Ее основные элементы:

- с развитием аграрного производства во времени ресурсы становятся более редкими и их затраты – относительно более высокими;

- уровни обеспеченности и пропорции ресурсов по регионам отличаются в зависимости от ряда факторов (климат, земля, популяция и т.д.);

- при недостатке рабочей силы аграрное производство для обеспечения работоспособности вынуждено искать новые пути производства, обновления технологического обеспечения, средства производства с целью повышения производительности труда;

- при ограниченности такого ресурса, как земля, соответственно происходит поиск путей совершенствования ее обработки и повышения производительности уже земли и т.д.; в конечном итоге такие отношения цен на факторы ведут к стимулированию исследований (опять же вынуждает их) как в сфере частной, так и в общественной;

- эти процессы сопровождаются институциональными преобразованиями, которые позволяют аграрным предприятиям влиять или даже заказывать те или иные исследования, позволяют участвовать в институциональном регулировании процессов аграрного производства.

Каким образом соотносятся элементы производственного аппарата в теории вынужденных инноваций можно проследить на рисунке 3.

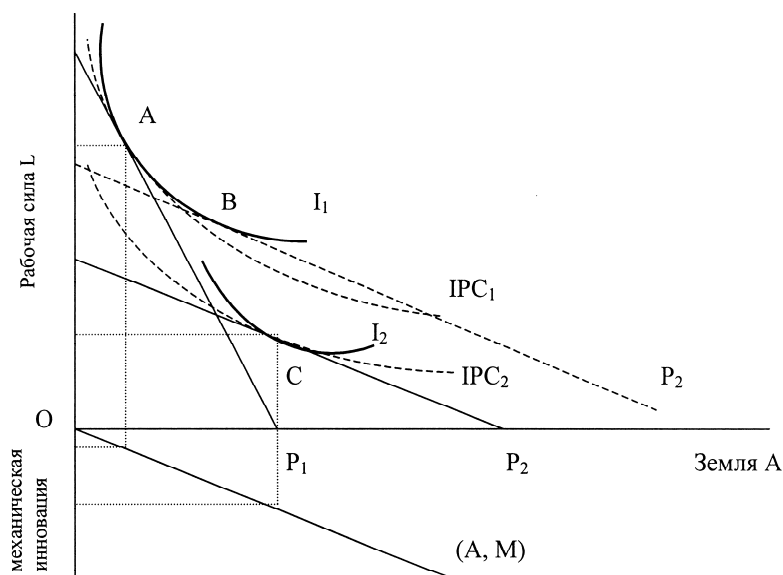


Рис. 3. Вынужденное механическое техническое обновление
(адаптировано из [4])

Сельскохозяйственные предприятия на начальном этапе работают на краткосрочной изокванте I_1 с ограниченными возможностями замещения таких факторов, как земля и рабочая сила. Точка равновесия – А. Кривая IPS (Innovation possibility curve) описывает набор производственных техник, которые могут быть разработаны при существующем уровне знания. Тем не менее доступны только те наборы техник, только та технология, которая соотносится с I_1 . В случае, когда существует дефицит рабочей силы, растет заработная плата, что вызывает смещение P_1 к P_2 . Первой краткосрочной реакцией будет попытка двинуть точку В по I_1 (эффект замещения), но это является только началом динамического процесса приведения в соответствие изменений в относительных ценах. Во-первых, производственные методы в точке В – не самые эф-

фективные при данном уровне знаний IPC_1 . Во-вторых, изменения в ценах на факторы стимулируют исследования и развивают новые технологии, к обновлению производства, ПА с тем, чтобы повысить производительность труда в условиях экономии рабочей силы. Результатом этого является движение IPC_1 к IPC_2 , приводя к нейтральному технологическому изменению (IPC_1 параллельна IPC_2). Новая точка равновесия достигается в новом краткосрочном периоде на I_2 в точке С. Путь технологического изменения представлен лучом (А, М) который показывает комбинацию машин и земли, что получается от возрастающей адаптации трудосберегающей технологии [4]. Механизация и обновление производства, таким образом, служат средством культивирования больших площадей земли с большей производительностью и меньшими людскими ресурсами. Нужно отметить также, что точка В на самом деле иллюзорна. Точка эквилибриума переходит непосредственно из А в С, что является техническим изменением, основанным на смещении значения капитала, но при этом оно «вынуждается» изменением относительных цен факторов производства и не следует непосредственно из соответствующего смещения в исследованиях.

В работе Hayami и Ruttan [4] приводится также похожий анализ, связанный с биологическими инновациями в аграрном производстве. Теория, таким образом, отражает двойственный характер совершенствования аграрного производства, показывая возможное расширение при этом темы нашего исследования. Первое направление – механизация, обновление технической части ПА, технологические инновации. С другой стороны – инновации биологического характера. Использование удобрений, генной инженерии и т.д. По поводу уже этого вопроса ведутся достаточно серьезные дебаты, сторонников и одного и другого подхода достаточно много.

Следует отметить, что рассмотренная взаимосвязь элементов ПА не ограничивается только указанными теориями и подходами. Были избраны, по нашему мнению, лишь наиболее важные из них. Механизация и обновление ПА совершенно не

обязательно ведут к серьезным изменениям в объеме потребляемых трудовых ресурсов и производительности труда. Вопрос, как уже отмечалось, многофакторный, важное значение имеет и окружение, и менеджмент предприятия, и, собственно, квалификация кадров, характер новых технологий и методов производства (они могут носить и, например, характер облегчения работы, а не повышения производительности) и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аграрная экономика*: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. М.Н. Малыша. СПб.: Изд-во «Лань», 2002.
2. *Кистанов В.В., Копылов Н.В.* Региональная экономика России: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. *Ellis Frank*. Peasant economics: farm households and agrarian development. Cambridge: Cambridge university press, 1989.
4. *Hayami Y., Ruttan V.W.* Agricultural development: an international perspective. 2-nd edn. Baltimor: Johns Hopkins. 1985.
5. *Norton W. George, Alwang J.* Introduction to economics of agricultural development. USA: McGraw-Hill, 1993.

Т.Р. Гареев^{*}

Методический подход к перспективной оценке рынка коммерческой недвижимости на основе сценариев

Введение

Цель данной статьи – рассмотреть основные подходы к анализу и прогнозированию характеристик рынка коммерческих (и производственных) площадей как одного из ключевых факторов реализации крупномасштабных проектов развития.

^{*} Гареев Тимур Рустамович, аспирант, ассистент кафедры маркетинга и коммерции экономического факультета КГУ.

В развитых странах мира необходимость мониторинга и анализа рынка коммерческой недвижимости предписана региональным органам власти (органам местного самоуправления) и, как правило, закреплена законодательно. Тем не менее единого подхода не выработано, и, как показывает обзор литературы по проблеме (например, [10; 12 – 15]), существующие методики во многом зависят от точности первичных данных [13].

Результаты такого рода исследований востребованы региональными сообществами, так как способствуют появлению прозрачности в отношениях с инвесторами и позволяют реализовывать масштабные организационно-финансовые проекты развития территорий. Например, по утверждению менеджеров корпорации Intel, компания согласилась стать «якорным» арендатором в бизнес-парке Ronler Acres только после того, как г. Хилсборо (округ Вашингтон) разработали и обосновали стратегическую идею развития (*vision*), увязанную с предложением недвижимости (*land supply*) для стратегических инвесторов [14, с.10].

Крупные проекты характеризуются относительно сложной многоуровневой системой *мотивации* экономических субъектов. Тем не менее среди них можно выделить, с одной стороны, основных агентов (*occupants*), осуществляющих выбор участков для размещения. А с другой стороны, операторов (*contractor and operator*), действия которых направлены на выявление потенциальных параметров спроса и реализацию комплексных объектов недвижимости с перспективой их превращения в наиболее *привлекательные* районы, где происходит концентрация деловой активности. Упрощенно такие районы можно рассматривать как приоритетные зоны, которые служат для генерации агломерационных эффектов, эффектов кластирования и трансформации в *полюса развития*.

Очевидно, что данные районы должны обладать более привлекательным набором локационных характеристик, более высокой конкурентоспособностью по сравнению с другими районами и, следовательно, являются менее рискованными, с точки зрения стратегических инвесторов. В условиях экономического подъема такие районы быстро осваиваются (*take*

ур), происходит экстенсивное и интенсивное расширение площадей (за счет капитальной реконструкции, пристройки новых площадей и т.д.).

Необходимо иметь в виду, что данный тип операций (бизнес-процессов) довольно часто на практике смешивается с деятельностью спекулянтов на рынке недвижимости. Отличие заключается в том, что спекулятивные тенденции являются производными от процесса инициализации проекта развития и, как правило, препятствуют его реализации. В этой связи одним из показательных примеров для Калининградской области служит задержка с реализацией многообещающего проекта СЭЗ в Каунасе (Литва) в силу титульного обременения подходящего участка в 1000 га.

Общий методический подход

Схема общего методического подхода к анализу влияния рынка коммерческой недвижимости на реализацию проектов развития в регионе представлена на рис. 1 [14].

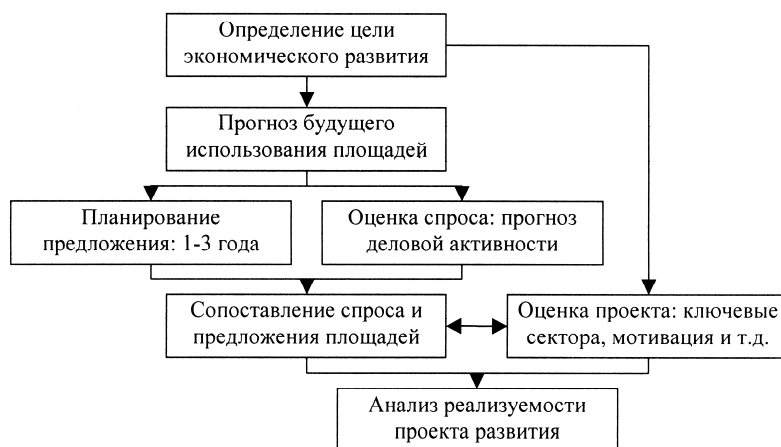


Рис. 1. Подход к анализу проекта развития с точки зрения рынка недвижимости

Обычно анализ начинается с обоснования стратегической идеи развития и пересмотра локальных целей экономического развития. На следующем этапе осуществляется анализ будущего использования площадей для размещения деловой активности, который предполагает рассмотрение двух компонентов: спроса на площади и предложения площадей соответствующего уровня. Анализ предложения предполагает инвентаризацию площадей, запланированных под профильное использование и обладающих специфическими характеристиками.

Анализ спроса, как правило, предусматривает рассмотрение тенденций развития на местном, региональном и национальном уровне. Сопоставление спроса (выраженного, например, в тыс. кв. метров по ценовым категориям и/или назначению площадей) с предложением происходит параллельно с оценкой плана развития, который должен повлиять на темп и направление развития, а также на использование площадей. В результате могут быть сделаны выводы о достаточности подходящих площадей для развития и о реалистичности плана развития в целом.

В основе анализа заложены традиционные экономические и демографические показатели: экономический рост (ВРП, капитальные вложения, товарооборот), рост занятости, уровень деловой активности, рост населения, технологические изменения и т.д.

Основные инструменты и методы оценки тенденций на рынке недвижимости широко известны, проблемы возникают в основном на этапе подготовки данных для анализа. Выделим следующие группы методов: экстраполяция тренда, анализ «сдвиг-доля», сравнительный анализ, экстраполяция на основе регрессионной модели и экспертные методы (опросы, сценарии и т.д.)¹. Широко применяемым в западных исследованиях инструментом является построение многофакторной регрессионной зависимости показателей спроса от вышеперечисленных показателей.

¹ От англ. – trend extrapolation, ratio trend (shift-share analysis), comparative analysis, regression model, judgment-based techniques.

**Сценарный подход на основе модели
«сильный – слабый рынок»**

Принимая во внимание высокие требования, предъявляемые к первичным данным для построения более-менее достоверных корреляционно-регрессионных моделей [13], на данном этапе нас интересует возможность адаптации методического подхода к оценке параметров спроса на рынке недвижимости, основанного на разработке *рыночных сценариев*.

Вероятностные сценарии развития рынка в краткосрочной перспективе обычно попадают в спектр между «сильным» и «слабым» рыночным потенциалом [14, с. 53 – 56]:

– *сценарий «сильного» рынка* – экономическое развитие в регионе оказывает давление на рынок в сторону повышения, стратегия регионального развития нацелена на получение выгоды от капитализации потенциала развития в краткосрочной перспективе; на рынке ограничены площади, пригодные для развития;

– *сценарий «трендового» рынка* – экономическое развитие в регионе оказывает достаточное давление на рынок, стратегия регионального развития поддерживается общественностью; предложение площадей (участков) на рынке, пригодных для развития бизнеса, адекватно краткосрочному спросу;

– *сценарий «слабого» рынка* – трудно проследить влияние экономического развития в регионе на рынок, стратегия регионального развития не поддерживает значительный рост, предложение площадей (участков) на рынке адекватно краткосрочному спросу.

Методика оценки спроса на основе модели «сильный – слабый рынок» включает следующие этапы.

1. Определяется долгосрочный (итоговый в плановом периоде) объем спроса, который преобразуется на основе интерполяции (*interpolation*) в краткосрочный спрос. Данное распределение не обязательно должно носить линейный характер. Сущность методики заключается в том, что все сценарии исходят из одного и того же долгосрочного объема спроса, но варьируются в зависимости от краткосрочной конъюнктуры развития.

С теоретической точки зрения представляется целесообразным рассмотреть несколько функций (от 3 до 7), на основе которых можно осуществить интерполяцию долгосрочного спроса. На рисунке 2 представлены пять возможных (типовых) варианта.

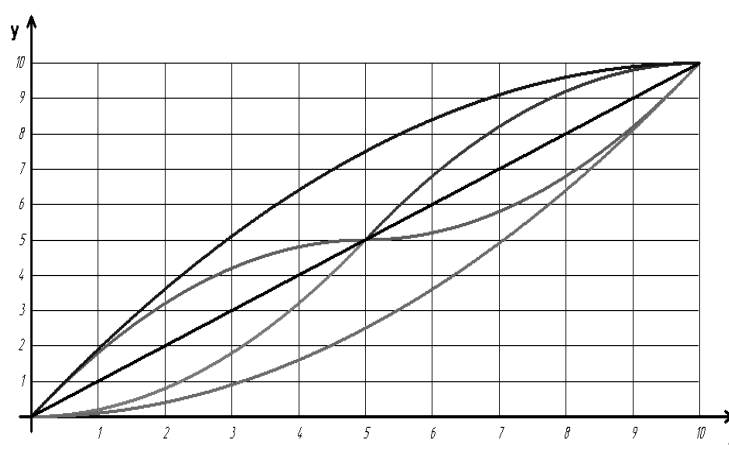


Рис. 2. Примеры функций, моделирующих спектр «сильный – слабый» рынок

2. В случае необходимости моделируются параметры рынка, исходя из оценки влияния *рыночных факторов*. Под *факторами* на рынке коммерческой недвижимости, как правило, понимаются конкурентные характеристики объектов недвижимости, учитывающие *потребности предпринимателей* (размещение, размер слота, качество объекта, цену). Для учета рыночных факторов вводится *поправочный коэффициент*, который может меняться от 0,5 до 1,5, обеспечивая изменение до $\pm 50\%$ от любого базового сценария. В упрощенном варианте коэффициент принимает значение 1.

3. Проводится анализ потенциального *предложения* на рынке недвижимости и определяется соотношение краткосрочного

спроса и предложения. Реалистичность оценки на данном этапе наиболее важна для анализа проектов развития комплексных объектов, имеющих целью удовлетворения (и/или формирования) значительной доли потенциального спроса.

4. В случае необходимости может осуществляться разложение (дезагрегирование) спроса в зависимости от назначения и/или размера участков/площадей. При этом разбиение на сценарии сохраняется.

5. На заключительной стадии происходит отбор (корректировка) проектов, направленных на ввод *комплексных объектов* коммерческой/производственной недвижимости и имеющих перспективу трансформации *в полюса развития*:

- учитывается идея и стратегия регионального развития, а также приоритеты градостроительного планирования;
- разрабатывается пакет архитектурно-строительной документации;
- проводятся предварительные маркетинговые мероприятия по продвижению проекта;
- осуществляется подготовка инвестиционных предложений или протоколов о намерениях с потенциальными инвесторами, разработчиками и пользователями;
- оформляются земельные отношения (отношения собственности / долгосрочной аренды);
- осуществляется практическая реализация организационно-финансовой схемы, способной обеспечить освоение участков, подготовку инфраструктуры, возведение объектов и поддержание всего комплекса в рабочем состоянии;
- происходит стимулирование развития торгово-промышленных зон, бизнес-парков или иных объектов под реализацию (*speculative buildings*).

Данный методический подход может быть использован как вспомогательный инструмент для определения параметров и ограничений в моделях оценки (прогнозирования) эффективности реализации крупномасштабных организационно-финансовых проектов.

Условный пример использования сценарного подхода

Существующие на западе методические рекомендации исходят из того, что в регионе имеется развитая система мониторинга рынка недвижимости (цен и объемов реализуемых площадей). В России наиболее исследованными являются рынки нежилой недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга, однако их специфика не дает возможности непосредственного сопоставления с окраинными и периферийными региональными центрами. Общее представление о потенциале рынка дает сопоставление по показателю обеспеченности населения торговыми площадями (рис. 3), причем необходимо иметь в виду высокую динамику роста данного показателя в странах с переходной экономикой.

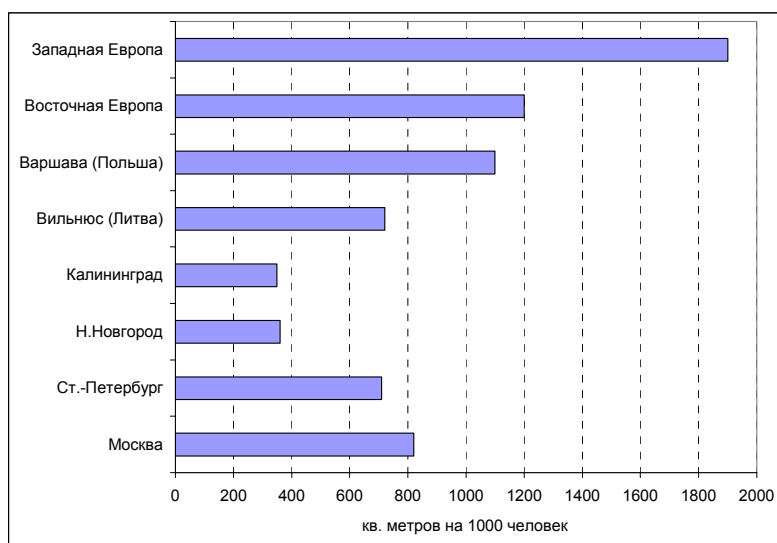


Рис. 3. Обеспеченность населения торговыми площадями (2002 год)

Существующий в Калининграде вторичный рынок площадей коммерческого назначения, очевидно, не удовлетворяет

потребности действующих на сегодняшний день предпринимателей из-за несоответствия помещений современным требованиям с точки зрения дизайна, экспликации, качества инженерных сетей и коммуникаций, а также отсутствия удобных подъездов, необходимых мест парковки и стоянки транспорта.

По нашему мнению, расширение мощностей уже существующих предприятий и размещение вновь появляющихся субъектов предпринимательской деятельности, возможно за счет запуска новых *комплексных* торгово-промышленных объектов, учитывающих современные потребности малого и среднего бизнеса. Средние торговые сети, как правило, имеют возможность за счет высокой ликвидности активов привлекать кредитные ресурсы для строительства небольших комплексов (1000 – 6000 м²) для собственных нужд. Тем не менее такой рост носит скорее экстенсивный характер и слабо затрагивает стратегические цели развития области как центра делового сотрудничества РФ и ЕС.

Динамика развития строительной индустрии в Калининградской области как в жилом, так и нежилом секторе говорит о том, что количество наблюдений пока недостаточно для того, чтобы делать выводы относительно устойчивого роста предпринимательской активности (рис. 4). В 2002 году при общем приросте объемов договоров строительного подряда на 20% по крупным и средним строительным организациям индекс предпринимательского доверия в отрасли демонстрировал нестабильность [7]. Таблица 1 содержит обобщенные данные о вводе в действие новых строений нежилого назначения за посткризисный период, причем необходимо учитывать объекты, вводимые за счет федеральных средств (например, выполненных в рамках целевых программ).

С другой стороны, наблюдается постепенное повышение удельных арендных ставок и цен на основные виды недвижимости, особенно на вновь создаваемые объекты (табл. 2). Можно отметить активизацию работ по реконструкции, расширению и модернизации существующих площадей, отмечается уплотнение застройки в городе, перевод площадей из жилого в нежилой фонд, появляются так называемые «торговые коридоры», происходит увеличение количества и удельного веса торговых сетей в общем объеме товарооборота и т.д.

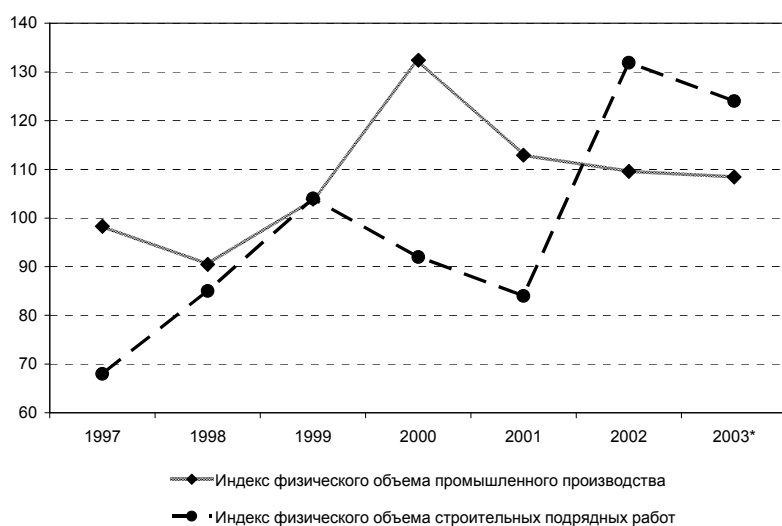


Рис. 4. Динамика индексов физического объема

Таблица 1

Ввод в действие зданий нежилого назначения

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003*
Число зданий	9	21	29	16	27
Общий строительный объем, тыс. м ³	78,1	119,4	154,8	105,4	160,0
Общая площадь, тыс. м ²	18,6	28,3	28,6	21,5	33,0

Источник: [7; 9]; * — ожидается.

Как уже отмечалось, данная ситуация делает нецелесообразным применение корреляционно-регрессионных моделей, так как устойчивый ряд наблюдений за ценами (аренды и выкупа) и физическими объемами на рынке нежилой недвижимости Калининграда имеется за период не ранее начала 2001 года. По нашему мнению, это достаточное основание для того, чтобы адаптировать предлагаемый сценарный подход в условиях Калининграда.

**Состояние рынка объектов недвижимости
для бизнеса в Калининграде в 2003 году**

Тип помещения	Показатели в дол. на 1 м ² общей площади				
	Аренда (в месяц)			Стоимость застрой- щика	Цена на рынке
	Мин.	Усредн. ²	Макс.		
Торговые	7,5	8,0 – 12,0	50,0	210 – 220	700 – 900
Офисные	4,0	5,0 – 9,5	20,0	190 – 210	700 – 800
Производственные	2,5	3,0 – 6,0	7,0	110 – 120	400 – 450
Складские	1,0	2,0 – 2,5	8,0	50 – 70	400 – 500

Источник: специальное исследование.

По мнению ряда экспертов, современные процессы на рынке недвижимости Калининграда повторяют тенденции, наблюдаемые в соседних странах и в столичных регионах России с отставанием в 2 – 2,5 года. Если следовать данной логике, можно ожидать увеличения темпов ввода объектов нежилой недвижимости: в частности, обеспеченность торговыми площадями может достичь отметки 600 кв. метров на 1000 жителей уже к началу 2005 года. Тем не менее данные тенденции могут сдерживаться низким демографическим потенциалом города и области, так как крупные торговые сети и производственные структуры пока не могут серьезно рассчитывать на внутренний потенциал агломераций, насчитывающих менее 1 миллиона жителей (в СНГ).

Используем сценарный подход на условном примере с рынком торговых площадей: предположим, что обеспеченность населения торговыми площадями к началу 2005 года составит 600 кв. метров на тысячу жителей при существующей демографической ситуации.

² Так как ставки зависят от расположения, класса и размера недвижимости, для данной статьи в качестве «усредненного» выбран диапазон ставок, которые являются наиболее типичными при совершении сделок.

Как видно на рисунке 5 (временные отрезки и объем площадей выбраны условно), в данном примере рассматривается четыре вероятных сценария (соответствующих функциям, рассмотренным выше, – рис. 2), при которых за два года реализуется около 68 тыс. кв. метров. Очевидно, данные сценарии различаются по интенсивности освоения / реализации объектов, что и служит теоретическим «приемом» прогнозирования.

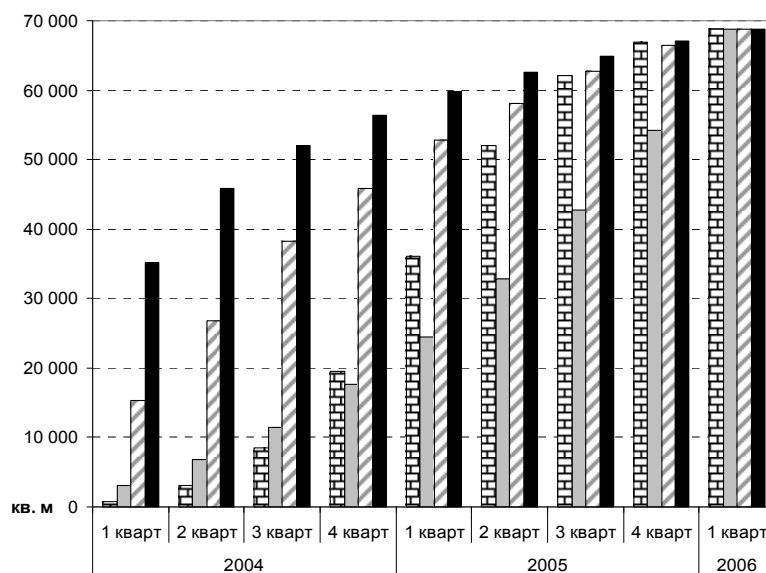


Рис. 5. Условные сценарии развития рынка коммерческой недвижимости

Ограничением данного подхода, которое проявляется при прогнозировании многофункциональных комплексов, является то, что спрос носит *агрегированный* характер. Необходимо отметить, что это ограничение свойственно большинству известных моделей, что признается исследователями и практиками. На стадии проектирования в условиях неопределенности данное ограничение представляется вполне допустимым.

Современный подход к экономическому зонированию территории заключается в том, что для целей планирования разделение между функциональным назначением участков не является столь критическим, как это было 20 лет назад. На сегодняшний день требования к коммерческим площадям и к площадям для размещения «легких» производств (light-industrial activities)³ во многом совпадают [14, с.13].

Примечательно, что именно эти виды деятельности соответствуют уровню освоения малого и среднего бизнеса. При этом остаются серьезные различия между данными видами бизнеса и «тяжелыми» производствами (машиностроение и металлообработка, целлюлозно-бумажная промышленность, нефтехимия, переработка и утилизация отходов и т.д.). По этой причине, по мнению многих исследователей, значительно ограничены возможности переориентации устаревших площадей под нужды малого и среднего бизнеса (используются в основном под размещение складов, строительно-ремонтных баз и мелкооптовых магазинов).

Выводы

Существуют базовые и углубленные методы оценки потребности (спроса) в объектах недвижимости для развития бизнеса, которые тесно связаны с потенциалом развития конкретного сообщества (региона). Имеющиеся на сегодняшний день исследования по Калининградской области, как правило, ограничиваются базовыми методами из-за отсутствия достоверной информации о рынке.

Важность рассмотренного *методического подхода* к прогнозированию рынка нежилкой недвижимости заключается в

³ Принято различать commercial and industrial land uses – под коммерческим использованием в широком смысле понимается вся предпринимательская активность, за исключением материального производства (оптовая и розничная торговля, сфера услуг и сервиса, размещение штаб-квартир и офисов, комплексы развлечений и гостиницы, складское хозяйство и т.д.).

том, что он позволяет при отсутствии мониторинга реальных *параметров* спроса использовать *сценарии* для прогнозирования *параметров* потенциального спроса, что дает возможность сохранять количественный характер модели, часто утрачиваемый многими исследователями без достаточных оснований.

Данные параметры могут быть использованы в качестве ограничений, характеризующих спрос, в моделях, в которых целевые функции зависят от плановых объемов предложения. Это дает возможность провести *анализ чувствительности* значений целевой функции, характеризующей эффективность, так как, очевидно, выбор конкретного краткосрочного сценария («сильный – слабый» рынок) будет оказывать существенное влияние на поток ресурсов и стоимостей даже при условии полной реализации предлагаемых площадей в долгосрочном периоде.

Таким образом, рассмотренный методический подход позволяет частично преодолеть проблемы, связанные с отсутствием достаточных ретроспективных данных, и является удобным вспомогательным инструментом для исследований организационно-финансовых механизмов появления полюсов развития. По нашему мнению, данная методика может быть рекомендована к использованию в практических расчетах на стадии оценки и реализации проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бизнес* Калининград 2003: Региональный деловой справочник. Калининград: Янтарные страницы, 2003.
2. *Гареев Т.Р.* Анализ экономико-правовых факторов развития в эксклавной Калининградской области // Проблемы и перспективы государственно-правового регулирования экономических отношений: Сб. матер. I Междунар. науч.-практ. конф. Пенза, 2003. С. 42 – 44.
3. *Жданов В.П.* Инвестиционные механизмы регионального развития / БИЭФ. Калининград, 2001.

4. Жданов В., Кузнецова О., Мау В. и др. Проблема экономического развития Калининградской области как эксклавного региона России. М., 2002.
5. Котиков А.С. Организационно-экономические методы повышения привлекательности городской недвижимости: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2000.
6. Экономика недвижимости / Под ред. В.И. Ресина. М.: МГИУ, 1999.
7. Социально-экономическое положение Калининградской области в 2002 году: стат. сб. / Калинингр. обл. комитет гос. статистики. Калининград, 2003.
8. Смирнов В.А. Организационно-экономические основы инвестирования проектов развития недвижимости: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 1999.
9. Строительство в Калининградской области: Ст. сб. / Калинингр. обл. комитет гос. статистики. Калининград, 2002.
10. Briassoulis H. Analysis of Land Use Change: Theoretical and Modeling Approaches / Ed. by Scott Loveridge. Morgantown, WV: Regional Research Institute, West Virginia University, 2000.
11. Dinc M., Haynes K. Sources of regional efficiency: an integrated shift-share, data envelopment and input-output approach // The Annals of Regional Science. 1999. №33. P. 469 – 489.
12. Kershaw P., Rossini P. Examination of the practical difference between industrial land sales and industrial take-up // Contributed paper to the Forth Annual Pacific-Ream Real Estate Society Conference. Perth. 1998.
13. Kupke V., Kooymans R. Modelling the take up of vacant industrial land // Contributed paper to the Forth Annual Pacific-Ream Real Estate Society Conference. Perth. 1998.
14. Methods for evaluating commercial and industrial land sufficiency: a recommendation for Oregon communities / Otak Incorporated, ECONorthwest, 2002.
15. Recommended methodology and work program for a buildable land analysis for Snohomish County and its cities / ECONorthwest, 2000.
16. HM Treasury guidance: a guidance note for public sector bodies forming joint venture companies with the private sector. – London: Partnerships UK, 2001.

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.М. Чуйкин^{}, Уве-Берндт Цольтер^{**}*

Консалтинговая поддержка международной кооперации предприятий Калининградской области

Интернационализация экономики, рост объемов и интенсивности инвестиционных потоков актуализируют проблему повышения эффективности международной кооперации. Особенно актуальна данная проблема для калининградских предприятий. Достаточно отметить, что из более чем полутора тысяч совместных предприятий, зарегистрированных на территории области, активно работают около трехсот. В подавляющем числе случаев правовое оформление сотрудничества в виде регистрации совместного предприятия существенно опережает прогресс развития содержания – организацию реальной совместной деятельности.

Сложность организации международной кооперации не только предполагает, но и настоятельно требует включения в данную деятельность управленческого консалтинга. Причем речь должна идти не столько в разовых консультациях по отдельным, сравнительно частным, хотя и важным вопросам. Более значима организация полного консалтингового сопровождения проектов международной кооперации. Ясно, что деятельность и предприятий – участников международного кооперационного проекта, – и консалтинговой структуры

^{*} Чуйкин Анатолий Михайлович, канд. экон. наук, доцент, декан экономического факультета, зав. кафедрой маркетинга и коммерции КГУ, координатор экономического подпроекта проекта «Еврофакультет».

^{**} Цольтер Уве-Берндт, соискатель кафедры маркетинга и коммерции экономического факультета КГУ.

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

должна основываться не только на абстрактных теоретических построениях. Не менее важным представляется обобщение реальной практики кооперационной деятельности, позволяющее полнее учесть специфику каждого проекта, выявить оптимальное сочетание общего и особенного.

С этой целью были исследованы более 30 международных кооперационных проектов, которые разрабатывались в калининградском регионе за последние 10 лет – с 1993 года. Все эти проекты имели консалтинговое сопровождение различной интенсивности. Кооперационными партнерами калининградских предприятий были предприниматели из Германии, Швейцарии, Голландии и Швеции. Кооперации осуществлялись в промышленности и сфере услуг. Потребность в консультировании распространялась обычно на отдельные фазы кооперационного процесса. В двух случаях длительные кооперационные проекты имели консалтинговое сопровождение на протяжении нескольких лет. Анализ и обобщение основных результатов осуществления этих международных проектов позволили обосновать *следующие выводы*.

Совместная деятельность российского и зарубежного партнеров на предпроектной завершалась разработкой кооперационного проекта в различных организационных формах при наличии ряда *условий и предпосылок*. К числу таких *необходимых* предпосылок создания кооперации относится разработка иностранным партнером подробной письменной информации об условиях рынка и кооперации в Особой экономической зоне Калининградской области. Такая информация могла быть подготовлена самим иностранным партнером или консалтинговой структурой по его заказу.

Объемы этих важных для экономического предложения документов определялись в первую очередь системой целей кооперационной деятельности. Это были и простые исследования рынка, рекомендации по выбору одного или нескольких партнеров, а также разработка технико-экономического обоснования проекта (Feasibility Study). От подобного «справочника» не стоит отказываться при инициировании междуна-

родных коопераций. При необходимости документ должен быть актуализирован в соответствии с быстро изменяющимися условиями внешней среды, в первую очередь – изменениями правового поля. Предпосылкой для успеха международной кооперации является знание экономических рамочных условий страны местонахождения потенциального кооперационного партнера, а также особенностей, характерных для конкретного региона. Ясно, что для Калининградской области данное положение особенно актуально.

Для обоснования выбора хозяйственно-правовой формы международной кооперационной деятельности, например в форме совместного предприятия (Joint Venture), необходим детальный комплексный анализ окружения предприятия. Для проведения крупных инвестиций, какие были предприняты в России такими клиентами, как швейцарский концерн Nestle или американский концерн Westvaco, было недостаточно представленных в исследованиях месторасположения преимуществ ОЭЗ Калининград. Логистические недостатки российского рынка не компенсируются незначительными таможенными льготами по отдельным товарам. Для строительства крупных производств для импортозамещающих изделий или продуктов, которые пригодны для экспорта, инвесторам должны быть предоставлены более четкие преимущества месторасположения.

Для оформления международной кооперации не может быть найдено универсальной стратегии для всех форм и типов. Основой для стратегических рекомендаций выступает критический анализ ключевых компетенций стороны, которая стремится к кооперации и которая должна заниматься сбытом совместно с иностранным партнером.

Ключевые компетенции являются фундаментом стратегии интернационализации с помощью кооперации. Только после точного определения такой стратегии возможно принятие обоснованного решения о направлении кооперации. Отсутствие или недостаточная проработанность стратегии может привести к неверным инвестиционным решениям, которые стали

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

бы причиной большой зависимости от партнеров или больших потерь, а возможно, и неудачей кооперации. Каждая кооперация обладала своими особенностями, которые должны были быть выявлены и учтены при организации кооперации. Консалтинговое предприятие проводило проверку возможности достижения цели, поставленной клиентом, в рамках его самостоятельной деятельности (вне рамок кооперации).

При организации нескольких коопераций в сфере сбыта оказалось, что изделия, которые планировалось совместно производить, не соответствовали необходимым требованиям рынка. Так, лифты швейцарского концерна Schindler оказались очень дорогими для Калининграда, а продукция калининградской кондитерской фабрики была упакована не в соответствии с требованиями рынка и недостаточно известна для сбыта в Западной Европе. Непременным условием для вхождения в кооперацию по сбыту, наряду с исследованиями возможностей освоения соответствующего рынка, является проверка собственных продуктов в рамках анализа конкуренции на целевом рынке.

Некоторые иностранные предприятия, например Weidemann Baubedarf GmbH, которые ищут кооперационных партнеров в Калининграде, уже столкнулись с серьезными финансовыми трудностями на рынке в своей стране. Им необходим выход на зарубежные рынки как последний шанс для сохранения собственного предприятия. Консультант рекомендует в таких случаях составить по возможности более детальный бизнес-план для кооперации, отражающий потребность в финансах и реалистично оценивающий момент *точки возврата инвестиций* (Return on Investment). Зарубежным партнерам, стремящимся организовать международные кооперации, необходимо иметь как минимум в достаточном объеме имущество для существования и достаточный финансовый капитал. При стратегических мероприятиях и инвестициях в международных кооперациях, приток денежных средств и тем более прибыль часто ожидаются в отдаленном будущем.

Иностранные предприятия, за исключением нескольких случаев, сами проявляли инициативу и предлагали калинин-

градским фирмам вступать в кооперацию. Российские предприятия часто недостаточно квалифицированно на это реагировали. Ответы были часто излишне интуитивны и недостаточно обоснованы. Калининградской стороне не хватало способности выяснить, как кооперация может способствовать или препятствовать достижению собственных целей. Это существенно затрудняло формирование активной переговорной позиции и процесс принятия решения затягивался. Ясное представление об идеальном партнере должен был иметь не только инициатор кооперации. Второй стороне также необходим профиль требований к идеальному партнеру. Обе стороны должны четко представлять проблемы, вытекающие из возможных дефицитов. Затрудняется это тем, что такие дефициты партнеров на момент подготовки протокола о намерениях не сразу могут быть распознаны. Иногда кооперация начинается со слабой позиции, которая ведет к полной зависимости от партнера и убыткам при распределении кооперационной прибыли.

Консалтинговая поддержка проектов терпела неудачу, когда уполномоченный топ-менеджмент кооперационного партнера не вовремя привлекался к процессу переговоров. Окончательное решение по финансированию и оформлению кооперации всегда является и эмоциональным решением. Лица, принимающие данное решение на том и другом кооперационном предприятии, должны хорошо знать друг друга и доверять друг другу.

Кооперации должны быть тщательно подготовлены и организованы партнерами. В Западной Европе особенно часто вследствие слияний и приобретения предприятий происходит быстрое изменение структур предприятий, по завершению которых кооперационные проекты часто более не продолжают.

Ключевой элемент кооперационного планирования – это переговоры между партнерами. Результатом переговоров становится подготовка кооперационного соглашения. Важным фактором повышения эффективности результатов переговорного процесса является протоколирование консультантом хода переговоров и контроля исполнения решений. Уже в преддверии кооперации было видно, насколько надежен партнер и как

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

он соблюдает взятые обязательства. Необходимо иметь в виду, что протоколы и заявления о намерениях часто являются констатацией интересов сторон только на данный момент и впоследствии требуют внесения дополнительных изменений.

Следует различать кооперационные соглашения и кооперационные договоры. Кооперационным партнерам рекомендовалось на первом этапе заключать детальные *кооперационные соглашения*, которые охватывают все стороны сотрудничества, включая недоступные для общественности сферы. Как раз из-за необходимости учета изменяющихся внешних условий и интересов партнерских предприятий, а также часто нечетких деталей планирования кооперационные соглашения ориентированы на поддержку налаживания успешных и стабильных кооперационных отношений. Кооперационные соглашения должны обладать гибкостью и быть открытыми для изменений.

Для государственной регистрации кооперации необходимо заключение *кооперационного договора*, который не содержит внутренних кооперационных установок. Российское законодательство, например, требует для регистрации совместных предприятий (Joint Ventures) сдачу учредительного договора в соответствующие государственные регистрационные органы (в настоящее время – налоговую инспекцию). Этот договор должен отвечать определенным формальным требованиям, при несоблюдении которых может быть отказано в регистрации. Договор может быть затребован другими институтами, например милицией, при составлении приглашений для иностранцев. Тем самым договоры о создании совместных предприятий (СП) частично становятся доступны для общественности.

Консалтинговая практика подтверждает необходимость планировать кооперации по возможности точно. Бизнес-план является неотъемлемой составной частью переговоров и должен быть приложен к кооперационному соглашению. Необходимо детальное определение подцелей, распределение задач и элементов задач между отдельными партнерами, распределение ресурсов и бюджета по отдельным задачам, разработку детального финансового плана, детальное планирование и ор-

ганизацию менеджмента систем и процессов. Компонентом планирования обязательно должны быть затраты партнеров на менеджмент, которые часто недооцениваются. В удачно завершенных консалтинговых проектах разрабатывались концепции предприятий на период не менее трех лет.

Методы *проектного менеджмента* не использовались на предприятиях-клиентах, поскольку в Калининграде реализовывались обычно небольшие проекты. Клиенты и их кооперационные партнеры опираются в значительной степени на собственный опыт, приобретенный в подобных проектах. Для организации проекта консалтинговым предприятием использовались отдельные элементы проектного менеджмента, такие как техника определения рубежей и построение диаграмм Ганта. Только в некоторых случаях проекты протекали в соответствии с идеальным пофазовым процессом, начиная с определения стратегии и до последующего развития или ликвидации.

Управление кооперацией на фазе внедрения и реализации происходит, как правило, в процессе совместной работы совета директоров, назначенного руководства партнерских предприятий и назначенного кооперационного менеджмента. Консалтинговое предприятие брало на себя роль модератора. Ежегодного собрания учредителей, проводимого формально, явно недостаточно для управления кооперацией. Необходимо не реже одного раза в квартал оценивать достигнутые кооперационными партнерами результаты и принимать стратегические решения («стратегический аудит»).

По предложению консалтингового предприятия устанавливалась ежемесячно обновляемая информативная система контроллинга, которая давала возможность оперативного руководства.

Преждевременное «отступление» топ-менеджмента партнерских предприятий от кооперации после переговоров о создании предприятия несло в себе опасность, что согласованные кооперационные цели не будут достигнуты.

В некоторых случаях после налаживания кооперации сотрудничество партнеров прерывалось. Кооперация или пуска-

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

лась на самотек, или каждый партнер «играл свою игру» в кооперации без согласованных действий с партнером только для достижения собственных интересов. В то время, как одна сторона несла потери в кооперации, другой партнер получал краткосрочную прибыль, однако до тех пор, пока терпящая убытки сторона не прекратит свое участие в кооперации. Особое значение имело доверие между кооперационными партнерами как защита от эгоистичного поведения. Важным для менеджмента международных коопераций было взаимно кооперативное поведение партнеров с быстрым реагированием на эгоистичные проявления поведения. Для этого партнеры установили минимальный контроль поведения и договорились о санкциях.

В удачно проведенных кооперациях партнеры инвестировали во взаимное доверие посредством интенсивной, формальной и неформальной коммуникации. Способность к коммуникации имела центральное значение на всех фазах кооперационного процесса. Сотрудники партнерских предприятий должны были учиться совместной работе, совместному развитию кооперационных способностей. Взаимное доверие сторон могло содействовать поведению партнерских предприятий в соответствии с соглашением, однако не гарантировало этого.

Почти во всех кооперационных проектах были неожиданные и трудно прогнозируемые «сюрпризы», которые необходимо было выдержать. Это касалось полного отсутствия необходимых ресурсов, неполученных разрешений, неполученного финансирования с помощью привлеченных средств и т.д. В некоторых случаях кооперации не продолжались. Консалтинговое бюро пыталось на основе специально разработанных опросных листов как можно раньше проверить основные законодательные и материальные предпосылки для осуществления кооперации и своевременно выявить трудности. Обобщение данного опыта послужило основой разработки многофазовой методики, которая была использована для более эффективной подготовки и осуществления международной кооперации. Такая методика, с одной стороны, отражает общие условия для развития международной кооперации в России, а следовательно, обладает вы-

сокой степенью общности. Ее основные положения могут быть применены для налаживания кооперации предприятий в различных регионах. С другой стороны, в данной методике нашли отражения и специфические условия хозяйствования предприятий Калининградской области.

А.Л. Сергеева^{*}

Государственное финансирование студентов высших учебных заведений в Европе

Государственное финансирование студентов вузов в европейских странах включает в себя все виды финансовой поддержки со стороны государства, предоставляемой студенту вуза или тем лицам, которые несут ответственность за его обучение, и покрывающей полностью или частично затраты на его обучение.

Финансовая поддержка студентов государством может быть четырех видов.

1. Индивидуальные денежные гранты.

Данные гранты включают в себя три основные разновидности: *уменьшение регистрационных взносов и/или платы за обучение или освобождение от них, студенческие гранты, а также студенческие займы.*

Регистрационные взносы включают в себя расходы на регистрацию студента, иногда также расходы на аттестацию студентов или их страхование. **Плата за обучение** определяется как все платежи, осуществляемые студентом в вуз. Она покрывает часть преподавательских расходов. В странах, где не предусматриваются регистрационные взносы, бесплатное поступление в вуз может рассматриваться само по себе как государственная поддержка студента.

^{*} Сергеева Анна Леонидовна, аспирантка кафедры финансов, денежного обращения и кредита экономического факультета КГУ.

Под **студенческими грантами** понимаются любые денежные средства, выплачиваемые студенту государством и не подлежащие возврату в будущем. Главная их цель – обеспечение доступности высшего образования для большего количества желающих. Гранты могут использоваться студентами в различных целях в отличие от целенаправленных скидок, предоставляемых государством, например, при оплате проживания обучающимися.

Студенческие займы отличаются от студенческих грантов тем, что они подлежат возврату в будущем.

2. Материальная помощь семье.

Данный вид финансирования в виде *пособий семье и налоговых льгот* относится исключительно к тем семьям, где дети являются студентами, но не относится к семьям, где студенты – сами родителями. В отличие от грантов и займов данный вид государственной поддержки обычно доступен тем семьям, в которых дети обучаются в начальной или средней школах. Однако некоторые страны поддерживают семьи, где дети обучаются в вузах.

Пособия семье представляют собой перечисление денежных средств из общественных фондов лицу, от которого студент зависит. Цель данных перечислений – оплата расходов, возникающих в процессе обучения студента.

Налоговые льготы для зависимых студентов подразумевают различные преференции, предусмотренные в налоговом законодательстве для снижения налогового бремени тех семей, чьи дети считаются зависимыми студентами. Правительства стран, предусматривающие данные льготы, справедливо оправдывают уменьшение налогового бремени для семей, что частично компенсирует значительные расходы на обучение зависимых студентов.

3. Особые формы финансирования.

Особые формы финансирования студента государством подразумевают любые другие социальные льготы, относящиеся к определенным услугам, таким как проживание и питание обучающегося, а также транспорт и здравоохранение.

Данные льготы состоят из правительственных субсидий поставщикам, предоставляющим более дешевые услуги студентам, или особого рода скидок, которыми пользуются студенты при оплате услуг (например, ваучеры на еду или проживание).

4. Другие виды финансирования.

К ним относятся две основные формы:

– *Студенты за границей.* Этот вид финансирования предусматривает поддержку со стороны государства при обучении за границей. Сюда включаются не только предоставление грантов и займов, но и другая помощь, дающая студентам возможность обучаться за границей.

– *Иностранные студенты.* Данный вид финансирования предусматривает материальную помощь иностранным студентам, не являющимся гражданами страны, в которой обучаются. Это определение относится как к детям из иммигрировавших в страну семей, так и к нерезидентам.

Как правило, в государственном финансировании студентов вузов в странах Европы участвуют следующие четыре субъекта:

- органы власти, которые обеспечивают финансовую поддержку высшего образования;
- высшие учебные заведения;
- студенты вузов;
- семьи (родители) студентов (подразумевается, что семья благодаря государственной поддержке получает материальную помощь или оставляет себе ту часть дохода, которую бы она потратила на обучение своих детей в вузе).

В некоторых странах в качестве субъектов можно также выделить региональные или местные органы власти или студенческие организации, а также различные партии, союзы и общественные движения.

Модели и формы финансирования студентов высших учебных заведений имеют свои особенности в каждой европейской стране. Однако их можно сгруппировать по отдельным признакам. Наиболее весомыми критериями оценки и сравнения моделей являются два обстоятельства

1. Лицо, получающее финансовую поддержку от государства (сам студент или студент и его семья).

2. Характер связи между финансированием вуза и финансовой поддержкой студентов (отсутствие или наличие связи).

Лицо, получающее финансовую поддержку.

Согласно данному критерию, страны подразделяются на две большие группы. К первой относятся страны, где финансовую поддержку получает студент и его семья. Это – Бельгия, Испания, Франция, Италия, Португалия, Германия, Ирландия, Австрия. Здесь часть финансирования, в основном в виде налоговых льгот, распространяется на саму семью, в то время как другая часть – гранты (исключая Германию, где гранты сочетаются с беспроцентными займами) – предоставляются студенту. В этих странах финансирование студента принимает вид дохода его родителей, тогда как финансовая поддержка семьи (в виде пособий семьям и налоговые льготы) не требует проверки благосостояния, уровня дохода семьи. В большинстве стран налоговые льготы получают самые состоятельные семьи.

К другой группе относятся такие страны, как Ирландия, Нидерланды, Великобритания, Дания, Финляндия, Швеция, Исландия, Норвегия. В этих странах поддержка направлена исключительно на студента в виде грантов и займов (за исключением Ирландии, которая предоставляет только гранты, и Исландии – где только займы).

В Скандинавских странах финансовая помощь государства рассматривается как доход студента. Исторически сложилось, что в этих странах размер финансирования студента зависит от дохода его родителей. Однако на настоящий момент степень зависимости этих двух факторов варьируется в различных странах. В Дании и Финляндии, например, доход семьи считается важнейшим критерием для определения размера финансовой помощи, предоставляемой студенту (однако группа студентов, получающая такие льготы, очень невелика: в Дании – это студенты, не достигшие 20 лет, в Финляндии – живущие с родителями). Также во всех Скандинавских странах, за исключением Швеции, размер помощи зависит от того, где живет студент – в

семье или отдельно. Размер финансирования значительно меньше, если студент живет с родителями.

И наконец, в Ирландии, Нидерландах и Великобритании поддержки как таковой семьям студентов не существует (однако в Ирландии семьи, где студенты не достигли 19 лет, получают налоговые льготы). В этих странах помощь предоставляется непосредственно студентам, но некоторые ее виды (например, гранты) все равно зависят от дохода семьи. В Великобритании реформа 1999/2000 года была направлена на то, чтобы гранты и займы не зависели от дохода семьи, однако эта реформа не коснулась многих студентов, внесших плату за обучение согласно оценке благосостояния их семей в 1998/1999 году. Для студентов старше 25 лет или студентов, находящихся в особых условиях, учитываются также их доходы или доходы их супругов.

Связь между финансированием вуза и финансовой поддержкой студента.

Во многих странах не существует зависимости между финансированием вуза и финансовой поддержкой студента со стороны государства. Такие вузы не устанавливают регистрационных сборов, платы за обучение и не участвуют в финансировании своих студентов. К ним относятся Дания, Германия, Греция, Австрия, Финляндия и Швеция, а также Люксембург (если речь идет исключительно об обучении в вузах Люксембурга). Но существуют определенные отличия и внутри страны. Например, в Германии в некоторых землях предусматриваются регистрационные сборы для обучающихся. Исландия и Норвегия также принадлежат к этой группе, но лишь в отношении зависимости между финансовой помощью студенту и финансированием государственного вуза. Однако негосударственные вузы, которых меньшинство в этих странах, устанавливают плату за обучение, часть которой может направляться на поддержку студентов.

В ряде стран финансирование образования и финансовая поддержка студентов имеют тесную взаимозависимость. Общая особенность этих стран заключается в том, что вузы частично финансируются из частных источников (регистрацион-

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

ные сборы и плата за обучение). На основе этой особенности можно выделить несколько типов зависимостей.

В Бельгии, Испании, Франции, Португалии большинство вузов финансируется государством, и плата за обучение в них устанавливается соответствующими органами власти. Государственная помощь студентам, испытывающим финансовые затруднения, заключается в оплате стоимости их обучения. В Португалии данное участие подразумевает выдачу гранта. В трех других странах государство вносит плату за обучение, освобождая студента от оплаты. Сами вузы в этих странах могут освободить некоторых студентов от оплаты. В основном бюджет вуза не зависит от решения государства, частично или полностью оплатить обучение студента, но окончательное решение об освобождении студента от платы принимается самим вузом.

Во Франции частные вузы частично субсидируются государством и являются платными. Студентам таких вузов предоставляется государственная финансовая поддержка в виде грантов в качестве платы за обучение. В Испании и Португалии частные вузы не финансируются напрямую государством и поэтому стоимость обучения в этих вузах высокая, которая частично может компенсироваться студенту в виде государственного гранта. В Португалии семьи, которые платят за обучение в вузе, имеют налоговые льготы. В этих четырех странах взаимозависимость между финансированием образования и финансовой поддержкой студентов до сих пор считается более сложной, по сравнению с другими.

Вузы Ирландии устанавливают плату за обучение. Однако с 1996 г. эта плата отменена за счет государственных субсидий для большинства студентов. С точки зрения анализа бюджета вуза эти суммы можно рассматривать как финансовую поддержку студента. В этом случае финансирование вуза и финансовая поддержка студентов имеют тесную связь. Более того, все студенты, получившие гранты, не платят регистрационные сборы, в отличие от обыкновенных студентов.

В Италии как государственные, так и негосударственные вузы устанавливают плату за обучение в зависимости от диф-

ференцированной шкалы доходов их родителей, установленной государством. Студенты, получившие гранты, автоматически освобождаются от платы за обучение, в то время как сами вузы могут также освобождать студентов от платы. Более того, за счет регистрационных сборов студентов частично формируется особый бюджет, расходы которого направлены на поддержку студентов либо в виде грантов, либо в виде займов, либо других услуг. А семьи получают преимущества за счет частичного уменьшения налогов.

В Нидерландах сумма платы за обучение, установленная вузом, фиксируется государством в отношении тех студентов, которым оказывается финансовая помощь (таких студентов здесь большинство). Студенты получают денежную поддержку в виде грантов или льготных займов. Выделенная сумма включает в себя установленную государством плату за обучение. Если студенты больше не могут получать финансовую поддержку (например, им исполнилось 27 лет), они должны вносить установленную вузом плату за обучение. При таких системах, любое изменение в условиях финансовой поддержки студентов сказывается на финансировании вуза.

В Великобритании до 1997/1998 гг. плата за обучение вносилась непосредственно в вуз соответствующими органами власти, за успешно обучающихся студентов. Плата за обучение устанавливалась государством, и вузы зачастую соглашались с ней. С 1998/1999 гг. система претерпела значительные изменения: студенты платят за свое обучение в зависимости от своих собственных доходов или доходов их родителей или супругов.

Таким образом, анализ существующих моделей государственного финансирования студентов вузов в странах Европы показывает как общие положения, так и отличительные особенности в каждой стране. Развитие собственной системы финансовой поддержки студентов в каждой стране связано с постоянным поиском баланса между основными принципами современной экономики страны и исторически сложившимися традициями в сфере высшего образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *European Commission. Key Topics in Education. Volume1. Financial support for students in higher education in Europe: trends and debates.* Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 1999.
2. *University Education in Denmark. A guide for foreign students and institutions of higher education.* Copenhagen, Secretariat of the Danish Rectors' Conference, 2001.
3. *The Appraisal of Investments in Educational Facilities – Paris, Organization for economic co-operation and development (OECD Publications), 2000.*

О.П. Цепелева*

Некоторые аспекты управления кредиторской задолженностью на промышленных предприятиях

Анализ отрасли рыбной промышленности подтверждает необходимость грамотного управления краткосрочной задолженностью на рыбоперерабатывающих предприятиях Калининградской области. Центральное место данной проблемы обусловлено рядом как внутренних, так и внешних факторов:

- значительные объемы просроченной кредиторской задолженности на рыбоперерабатывающих предприятиях Калининградской области влияют на их финансовое состояние;
- необходимость привлечения инвестиций в основные средства рыбоперерабатывающих предприятий требует стабильного финансового состояния предприятий;
- положительная динамика развития рыбоперерабатывающей отрасли Калининградской области, рост объемов производства рыбных консервов способствуют увеличению конкуренции в отрасли.

* Цепелева Ольга Павловна, аспирантка, ассистент кафедры финансов, денежного обращения и кредита экономического факультета КГУ.

Для того чтобы эффективно управлять краткосрочной задолженностью предприятия, необходимо следующее.

1. В первую очередь определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами предприятия и принять определенные значения таких показателей за плановые.

2. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений.

3. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры кредиторской задолженности в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Существует несколько подходов к управлению кредиторской задолженностью. Со стратегической точки зрения для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости предприятия и увеличению его прибыльности и конкурентоспособности, необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Определение наиболее приемлемых тактических подходов подразумевает поиск потенциальных возможностей привлечения заемных средств: 1) средства инвесторов (расширение уставного фонда, совместная деятельность); 2) банковский или финансовый кредит (в том числе выпуск облигаций); 3) товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам); 4) использование собственного «экономического превосходства».

Существует мнение, что одним из наиболее оптимальных рамочных показателей здорового состояния компании можно назвать ситуацию, когда кредиторская задолженность не пре-

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

вышает дебиторскую. При этом, как уже отмечалось, данное «непревышение» должно быть достигнуто в отношении как можно более дискретного ряда значений (сроков): годовая кредиторская задолженность должна быть не больше годовой дебиторской, месячная и пятидневная кредиторская не более месячной и пятидневной дебиторской соответственно и т. д. Однако сравнение дебиторской и кредиторской задолженностей и их приравнивание друг к другу достаточно трудоемкий и сложно осуществимый процесс, особенно в краткосрочном периоде.

Одним из основных методов управления кредиторской задолженностью является нормирование. Приказ Минэкономики РФ №117 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» от 01.10.1997 года устанавливает некоторые нормативные значения для показателей, рекомендуемых для аналитической работы.

Достижение коэффициентами нормативных значений свидетельствует об улучшении финансово-экономического состояния предприятия. Однако в данных нормативных положениях существует ряд значительных недостатков. Во-первых, они установлены более пяти с половиной лет назад. С тех пор произошли значительные изменения как в промышленности, так и в экономике страны в целом. Во-вторых, нормативные значения многих коэффициентов не учитывают специфики той или иной отрасли народного хозяйства. Для части предприятий нормативные значения некоторых коэффициентов заведомо недостижимы или не актуальны. В-третьих, нормативные значения носят разрозненный изолированный характер, не предоставляя возможности системного и комплексного анализа. Наконец, самым существенным недостатком является то, что нормативные значения не предоставляют информации о методах обоснованного воздействия на задолженность предприятия. То есть отсутствуют реальные инструменты управления краткосрочной задолженностью.

В российской практике нам не удалось обнаружить завершенных исследований в создании комплексных моделей управления краткосрочной задолженностью применительно к пред-

приятиям рыбной промышленности. Существующие методы носят крайне узкий и избирательный характер, нет ссылок на конкретные инструменты управления краткосрочной задолженностью промышленного предприятия с позиций поставленной задачи. Более того, отсутствуют какие-либо инструменты управления кредиторской задолженностью промышленного предприятия с точки зрения оптимизации ее структуры.

Вышеизложенное обуславливает актуальность разработки методических подходов по управлению краткосрочной задолженностью промышленных предприятий, которые бы позволяли произвести оценку общей эффективности работы предприятий с позиции такого фактора, как кредиторская задолженность.

Для повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия необходимо использовать соответствующие методы анализа и дополнительные инструменты. При помощи инструментов контроллинга руководство получает возможность лучше владеть ситуацией на предприятии. Данные инструменты позволяют понять взаимосвязи и взаимозависимости элементов производственного процесса на промышленном предприятии. Благодаря более быстро получаемой, точной и содержательной информации можно принимать управленческие решения, чтобы гарантировать долгосрочное существование предприятия.

Как уже отмечалось выше, контроллинг возник на стыке экономического анализа, планирования, контроля, управленческого учета и менеджмента. В рамках выполнения данных функций существуют конкретные инструменты контроллинга:

- инструменты контроллинга по управлению внеоборотными активами (в том числе основными средствами, долгосрочными вложениями и т.д.);
- инструменты контроллинга по управлению оборотными активами (в том числе запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и т.д.);
- инструменты контроллинга по управлению капиталами и резервами;

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

- инструменты контроллинга по управлению долгосрочными пассивами;
- инструменты контроллинга по управлению краткосрочными пассивами (в том числе заемными средствами, кредиторской задолженностью и пр.).

Если наложить инструменты контроллинга на «сетку» функций, выполняемых предприятием в процессе его работы, то можно заметить, что одни и те же инструменты используются при выполнении различных функций. Это отражает комплексный характер контроллинга. Графически инструменты контроллинга представлены на рисунке.



Рис. Применение инструментов контроллинга в управлении промышленным предприятием

Управление краткосрочной задолженностью в системе контроллинга на промышленном предприятии предполагает:

- 1) анализ динамики кредиторской задолженности;
- 2) анализ структуры кредиторской задолженности;
- 3) оценку влияния кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия;

4) выработку рекомендаций по оптимизации структуры кредиторской задолженности для улучшения финансового состояния (и/или отдельных показателей) предприятия.

Инструменты контроллинга позволяют отразить взаимосвязь и взаимозависимость краткосрочной задолженности с результатами финансово-экономической деятельности предприятия. В рамках общей системы контроллинга предлагается комплексный подход по управлению краткосрочной задолженностью предприятий с ориентацией на конкретную задачу, стоящую перед руководством.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минэкономики РФ №117 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» от 01.10.1997 г. // Справочная система «Гарант».
2. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Под ред. М.Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 1998.

Л.И. Сергеев^{}, В.А. Задорожный^{**}*

Опыт сглаживания пространственной поляризации в федеративных государствах: разграничение полномочий и предметов ведения

Новый этап в реформировании государственного и муниципального управления стимулирует интерес к межбюджетным отношениям как форме сглаживания пространственной поляризации между региональным и местными уровнями управления, а именно распределению расходных полномочий между уров-

^{*} Сергеев Леонид Иванович, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов, денежного обращения и кредита экономического факультета КГУ.

^{**} Задорожный Владимир Александрович, аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита экономического факультета КГУ.

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

ниями бюджетной системы и выравниванию бюджетной обеспеченности в государствах с федеративным устройством. Опыт европейских стран с различными административными системами и сложившимися культурами управления сектором общественных финансов интересен для России, в которой история развития бюджетной системы, основанной на принципах бюджетного федерализма, насчитывает всего десяток лет.

В федеративном государстве экономические взаимоотношения между центром и регионами определяются главным образом бюджетным порядком. Подлинная федерация реализуется только при условии ее бюджетной автономии. Степень такой автономии может быть различной, и межбюджетные отношения должны формироваться адекватными хозяйственному и социальному порядку в государстве. Государство по своему устройству в первом приближении может быть федеративным либо унитарным (табл. 1) [1].

Таблица 1

Государственное устройство некоторых стран мира

Территория	Страны с федеративным устройством	Страны с унитарным устройством
«Рейнская» Европа	Австрия, Германия, Швейцария	—
Романская Европа	Бельгия	Франция, Италия, Испания
Скандинавия	—	Дания, Норвегия, Швеция
Другие страны Европы	—	Страны Центральной и Восточной Европы, Великобритания
Австралия и Южная Азия	Австралия, Индия	Япония, Новая Зеландия
Северная Америка	Канада, США	—
Латинская Америка	Аргентина, Мексика	—

В большинстве стран действует трехуровневая (и более) система органов власти, с обязательным присутствием центральных, региональных и местных властей. В федеральных

государствах субнациональные образования обычно пользуются сравнительно большей автономией в принятии решений в сфере региональных и муниципальных финансов и играют ведущую роль в бюджетной системе страны (или даже доминируют в ней). В унитарных странах, наоборот, национальное правительство обычно доминирует в управлении общественными финансами. Общие характеристики государств с федеративным устройством представлены в табл. 2 [1].

Таблица 2

Характеристики стран, имеющих федеративное устройство¹

Страна	Численность населения, тыс. чел	Площадь, тыс. км ²	Кол-во уровней власти	Кол-во региональных органов власти	Кол-во местных органов власти
Аргентина	37 385	2 767	3	23	1 617
Австралия	19 358	7 687	3	8	769
Бельгия	10 259	31	3	3	589
Канада	31 593	9 976	3	12	около 5 000
Германия	83 030	357	3	16	14 915
Австрия	8 151	84	3	9	2 355
Индия	1 029 991	3 288	3	35	
Мексика	101 879	1 973	3	32	2 443
Швейцария	7 283	41	3	26	около 3 000
США	278 059	9 629	3	51	около 39 000

В государствах с федеративным устройством можно выделить два основных подхода к управлению региональными и муниципальными финансами. Первый состоит в развитии соответствующего федерального (национального) законодательства, устанавливающего стандарты и требования, которые должны выполняться региональными и местными органами власти. В целом такой подход характерен для стран, не придерживающихся принципов «общего права» (например, страны конти-

¹ Без стран Центральной и Восточной Европы, системы межбюджетных отношений в которых продолжают изменяться.

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

нентальной Европы). Они разрабатывают нормы национального законодательства, содержащие все процедуры и технологии в области управления общественными финансами, которые национальные правительства считают лучшей практикой. С другой стороны, страны «общего права», большей частью представленные англосаксонскими странами, применяют другой подход, состоящий в том, что разрабатываются два вида документов – рекомендации для региональных и местных органов власти и коллекций практик, содержащих процедуры, правила, требования к межбюджетным отношениям регионов и муниципалитетов, которые считаются лучшими/хорошими примерами. В некоторых случаях рекомендации или коллекции отражаются в государственном законодательстве.

Если рассматривать федеративные государства по степени концентрации государственных ресурсов по уровням бюджетной системы, то получим следующую картину (табл. 3).

Таблица 3

Степень концентрации государственных бюджетных ресурсов

Государства	Структура	Федеральные	Региональные	Местные
Россия (2000 г.)	доходы	54	46	—
	расходы	47	53	—
Австралия (1999 г.)	доходы	57	37	6
	расходы	55	39	6
Австрия (1999 г.)	доходы	67	17	16
	расходы	69	16	15
Бразилия (1997 г.)	доходы	57	30	13
	расходы	61	27	12
Германия (1998 г.)	доходы	63	23	14
	расходы	62	24	14
Канада (1997 г.)	доходы	42	42	16
	расходы	41	43	16
США (1998 г.)	доходы	50	29	21
	расходы	51	27	22

Источник: Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. М.: Госкомстат России, 2001.

Степень концентрации государственных ресурсов по уровням бюджетной системы оказывает влияние на уровень автономии региональных и местных органов власти. Однако данное влияние далеко не исчерпывающее. На автономию того или иного уровня власти влияет независимость, в рамках правового поля, в принятии решений в сфере региональных и муниципальных финансов. Данная независимость проявляется в самостоятельности бюджетов, разграничении доходов и расходов между уровнями власти, в возможности управления налогами соответствующих уровней и т.д.

Для иллюстрации многообразия и сравнения институциональных различий механизмов выравнивания пространственной поляризации исследуем существующие модели выравнивания бюджетной обеспеченности и распределения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы.

Принципы распределения доходных источников разнятся по государствам. В табл. 4 представлены различные виды доходов органов власти нижестоящего уровня.

В Австралии используется, например, принцип «слоеного пирога», обозначающий, что у каждого уровня бюджетной системы государства существует собственная налоговая база (табл. 5) [2].

Таблица 4

Виды фискальной автономии субнациональных органов власти

Вид доходов бюджета нижестоящего уровня	Уровень полномочий по контролю за видом доходов
Собственные налоги	Полномочия по определению ставки и базы налога принадлежат органам власти соответствующего уровня
«Пересекающиеся» налоги	База налога определяется федеральным законодательством, полномочия по определению ставок принадлежат органам власти соответствующего уровня

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

Окончание табл. 4

Вид доходов бюджета нижестоящего уровня	Уровень полномочий по контролю за видом доходов
Регулирующие (разделяемые) налоги	Ставки и база налога определяются федеральным законодательством, однако фиксированная доля налоговых поступлений зачисляется в бюджет органа власти соответствующего уровня (пропорции могут рассчитываться как на основе доли налоговых поступлений с территории, находящейся под юрисдикцией органов власти соответствующего уровня, так и на основе других критериев – численность населения, расходные потребности, доходный потенциал)
Нецелевые трансферты (гранты)	Доля или сумма трансферта определяется центральным правительством, однако органы власти – получатели трансферта – вправе самостоятельно определять направления расходования средств. В некоторых случаях сумма трансферта может зависеть от налоговых усилий его получателя
Целевые трансферты (гранты)	Сумма трансферта определяется центральным правительством, органы власти – получатели средств – обязаны расходовать их на определенные программы

Таблица 5

**Распределение налоговых поступлений
по уровням бюджетной системы в Австралии, %**

Источник доходов	Бюджет федерации	Бюджеты штатов и территорий	Местные бюджеты
Собственные доходы	100	58	78
Из них налоги	91	34	54*
Денежные поступления:			
от федерального правительства	—	42	14
от штатов	—	—	8
<i>Всего</i>	100	100	100

* — исключительно местные налоги.

Канадская модель федеративного устройства характеризуется высокой степенью децентрализации. Федеральное правительство и правительства провинций в соответствии с Конституцией являются равноправными партнерами в Федерации, в то время как местные органы власти не имеют независимого конституционного статуса. Налоговые полномочия в основном распределены между Федерацией и провинциями, при этом место имеют как налоги, поступающие исключительно в бюджет одного уровня (например, налог на прибыль, налог на корпоративный капитал полностью зачисляется в бюджеты провинций, налог на длину фасада – в местные бюджеты), так и расщепляющиеся между уровнями бюджетной системы. Например, налог на регистрацию бизнеса зачисляется в бюджет провинции и местные бюджеты, плата за услуги, предоставляемые бюджетными учреждениями, – в бюджеты всех трех уровней [3].

Распределение налогов между уровнями бюджетной системы в Германии закреплено на конституционном уровне. Налоги, целиком закрепленные за каждым уровнем бюджетной системы, обеспечивают небольшую часть бюджетных доходов:

- в федеральный бюджет (акцизы) – 14 %;
- в бюджеты земель (налог на чистое богатство, налог на автотранспорт) – 5 %;
- в местные бюджеты (налог на регистрацию бизнеса, налог на имущество, плата за коммунальные услуги) – 8 %.

Основным источником доходов являются налоги, поступления от которых распределяются между несколькими уровнями бюджетной системы. Они собираются централизованно, а затем перераспределяются в соответствии с заданными долями. Например, подоходный налог распределяется в следующей пропорции – 42,5, 42,5, 15 %, налог на прибыль – 50, 50, 0 % [4].

Система американского федерализма характеризуется высокой степенью фискальной автономии. Помимо налогов на международную торговлю, отнесенных к компетенции феде-

рального правительства, и налогов на имущество, закрепленных за правительствами штатов и местными органами власти, доступ к остальным налоговым базам открыт для всех уровней бюджетной системы. При этом правительства штатов имеют право самостоятельно вводить любые налоги (устанавливать налоговые базы и ставки), если они не противоречат Конституции государства (не создают препятствий для свободного перетока товаров и услуг между штатами и не являются дискриминационными). Отсутствует практика прямого разделения федеральных налоговых поступлений между субфедеральными бюджетами. Автономия местных органов власти в значительной степени ограничена штатами: налоги, которые могут вводиться местными властями и их максимальные ставки зачастую определяются на уровне штатов [2].

Государственная политика в области межбюджетных трансфертов для выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов в федеративных государствах может быть реализована в трех вариантах.

1. Применение отдельных механизмов выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов. Выравнивание дефицита субнациональных бюджетов осуществляется путем разделения налоговых доходов и выделения трансфертов из национального бюджета, в то время как выравнивание фискального потенциала производится с помощью горизонтальных платежей из регионов с высокой бюджетной обеспеченностью в низкообеспеченные регионы. Подобная система применяется в Федеративной Республике Германия.

2. Комплексная система выравнивающих трансфертов. Как вертикальный, так и горизонтальный дисбалансы выравниваются с помощью единой системы выравнивающих трансфертов и специальных грантов. Подобный подход используется в бюджетных системах Австралии и Канады.

3. Выравнивание только вертикального дисбаланса бюджетной системы. Как и при использовании первого варианта бюджетной политики, субнациональные бюджетные дефициты выравниваются с помощью закрепления регулирующих

налогов и выравнивающих трансфертов, но не принимается отдельных мер по выравниванию горизонтального дисбаланса. В этом случае миграция капитала и рабочей силы возникает как результат разницы в доходах в субнациональных образованиях, а также чистой фискальной выгоды в регионах (чистой выгоды от государственных расходов и уплаченных налогов). При таком варианте бюджетной политики возможно выделение специальных грантов, которые среди прочих целей могут иметь горизонтальный выравнивающий эффект. Подобный подход широко распространен в США.

При разработке системы трансфертов важно определить соотношение не только между целями выравнивания, но также и видами трансфертов. Основные механизмы выделения трансфертов из национального бюджета можно разделить на две группы: условные трансферты (или целевые платежи) и безусловные (нецелевые) трансферты. В группу условных трансфертов входят гранты, предоставляемые на условиях совместного финансирования, простые целевые трансферты и блочные гранты, причем каждый из этих видов трансфертов в свою очередь может выделяться как в фиксированной сумме, так и с возможностью пролонгации. Безусловные трансферты выделяются в виде отчислений от налоговых доходов в субнациональные бюджеты либо виде прямых трансфертов в фиксированной сумме или подлежащих пролонгации. В большинстве стран мира для решения различных макроэкономических и бюджетных задач используется комбинация всех форм межбюджетных трансфертов.

В австралийской модели бюджетного федерализма основным инструментом бюджетного выравнивания являются нецелевые гранты, при расчете величины которого учитываются относительные затраты на предоставление стандартного набора услуг и относительный налоговый потенциал штатов (доходно-расходное выравнивание). Особенность данной системы в том, что при расчете трансфертов доходы муниципальных образований не учитываются. В Канаде основная цель перераспределительной политики – это обеспечение минималь-

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

ных социальных стандартов; используются три основных направления вертикального перераспределения бюджетных средств. Во-первых, когда осуществляется финансирование существующих программ в виде целевых блочных грантов в сферах здравоохранения, образования с гарантированными на федеральном уровне стандартами предоставления услуг. Во-вторых, это канадский план помощи, который реализуется в виде долевого целевого гранта в сфере социальной помощи. В-третьих, это канадские программы бюджетного выравнивания. Горизонтальное бюджетное выравнивание в Канаде осуществляется в виде ежегодных нецелевых грантов провинциям, налоговый потенциал которых ниже стандартного уровня, что не дает им достаточной возможности финансировать общественные услуги (доходное выравнивание).

Характерной особенностью межбюджетных отношений в Германии является горизонтальное бюджетное выравнивание – перераспределение средств между землями без участия федерального правительства. Вначале определяется налоговый потенциал каждой территории и в целом по стране. И в результате отрицательная разница одних компенсируется положительной разницей других. Налоговый потенциал территорий после выравнивания достигает 95 % от среднего по стране. После объединения государства возросла роль вертикальных выравнивающих программ, финансирование которых осуществляется в виде федеральных нецелевых грантов [3].

Межбюджетные отношения в США характеризуются отсутствием федеральных программ бюджетного выравнивания. Оно включено в качестве одного из компонентов в некоторые целевые программы (например, гранты школьным советам).

Исходя из общепринятых теоретических принципов распределения расходных полномочий между уровнями государственной власти, можно сделать вывод, что с точки зрения макроэкономического контроля за состоянием расходов государственного бюджета имеет значение не способ распределения расходных полномочий, а контролирование общего уровня государственных расходов. В мировой практике при-

меняются разнообразные модели распределения расходных обязательств и соответствующих механизмов их финансирования, при этом наличие собственной доходной базы и безусловных нецелевых трансфертов от верхних уровней бюджетной системы свидетельствует о степени автономии региональных и местных органов власти в оказании государственных услуг. Распределение расходных полномочий в вышеассматриваемых федеративных государствах имеет много общего. В ведении федерального правительства оказываются такие сферы, как оборона, внешнеэкономические отношения и дипломатическая деятельность, эмиграция и иммиграция.

В Канаде расходные полномочия органов власти различного уровня закреплены в Конституции. Так, федеральное правительство обязано финансировать: оборону, международные отношения, промышленную политику и научные исследования. Бюджеты провинций обязаны финансировать государственное образование, здравоохранение и муниципальные службы. Оба уровня бюджетной системы несут расходные обязательства в областях совместных интересов: таких как, например, сельское и лесное хозяйство. Также федеральное правительство несет расходы в области социального обеспечения.

В Германии полномочия органов власти земель распространяются на регулирование вопросов культуры, образования, юстиции и правопорядка, здравоохранения, а также региональной экономической политики. В ведении муниципальных органов власти находятся коммунальные услуги, местные учреждения здравоохранения, спорт, строительство жилья, дорог, школ. Вместе с тем объем компетенции органов власти различных уровней не всегда совпадает с их расходными полномочиями. Например, расходы в области социальной политики и строительства объектов инфраструктуры осуществляются бюджетами всех уровней. Также существует тенденция передачи расходных полномочий на нижний уровень бюджетной системы: в настоящее время из муниципальных бюджетов финансируется около двух тре-

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

тей всех государственных капитальных затрат, причем большая часть полномочий по их финансированию передана бюджетами вышестоящего уровня.

В США органы власти на уровне штатов и муниципалитетов традиционно несут ответственность за обеспечение населения основными государственными услугами: начальное и среднее образование, местная полиция и пожарная охрана, муниципальный транспорт, общественные работы и социальное обеспечение, а также высшее образование на уровне штата. На федеральном правительстве лежит обязанность финансирования национальной обороны и систем государственного социального обеспечения. Автономия правительств штатов ограничивается мандатами, переданными федеральным правительством, и целевыми грантами.

Неверно выводить какие-то единые правила для межбюджетных отношений любого федеративного государства. Специфика его формирования, исторические и культурные особенности развития, хозяйственный и социальный порядок обуславливают ту или иную форму финансовых отношений между центром и регионами в отдельной стране. Существуют и некие общие принципы, но и они могут находить различные методы реализации. Поэтому при рассмотрении механизмов бюджетного федерализма различных государств необходимо иметь в виду, что этот опыт поучителен для Российского государства, но далеко не универсален. Кроме того, Россия пока плохо вписывается в ряд западных федеративных государств именно потому, что формальная федерация здесь построена на иных принципах. Если в Германии, Канаде, США федерации создавались снизу (землями, провинциями, штатами), причем органы союзного государства получали столько полномочий, сколько отменяли им участники договора об объединении, то в России федерация возникла и развивается как процесс децентрализации унитарного государства. Однако нынешняя российская система бюджетного федерализма нуждается в развитии и совершенствовании, поэтому предельно важно изучать опыт других развитых государств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. www.minfin.ru (Аналитический обзор международного опыта применения принципов кодекса лучшей практики. Возможности их использования в Российской Федерации).
2. Христенко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы. М.: Дело, 2002.
3. Стрик Дж. Государственные финансы Канады. М: Дело, 2001.
4. www.budgetrf.ru (Гутник В., Оттнад А. Межбюджетные отношения в системе федерализма: германский вариант).

А.Г. Найденова *

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

Необходимость управления возникла в глубокой древности, когда в процессе решения различных задач и при появлении первых экономических отношений потребовались исполнители, и актуализировалась с развитием торговли и ростом организаций. По мере усложнения организации бизнеса, связанной с ростом производства и концентрацией капитала в конце XIX – начале XX в. встал вопрос о представлении полученных знаний об управлении в виде, доступном для изучения. Мировая наука столкнулась с необходимостью учета все большего количества факторов, находящихся во взаимодействии между собой, т.е. с необходимостью исследования систем.

Система есть множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство [5]. Система есть особая организация специализированных элементов, объединенных в единое целое для решения конкретной задачи. Основное качество системы

* Найденова Анна Геннадьевна, аспирантка Балтийской государственной академии.

заключается в несводимости ее свойств к свойствам элементов и наоборот [1]. Существует множество других определений понятия «система». Одни из них рассматривают систему как комплекс процессов и явлений, а также связей между ними, которые существуют независимо от наблюдателя. Система в этом случае рассматривается как «черный ящик» и выступает в качестве объекта исследования и управления.

Другие определения рассматривают систему как инструмент исследования процессов и явлений. Тогда система представляется как абстрактное изображение реальных объектов и само понятие «система» в данном случае схоже с понятием «модель».

Также встречаются определения, где система предстает как искусственно создаваемый комплекс элементов, предназначенный для решения сложной задачи (организационной, экономической, технической и т.д.).

В то же время любому типу системы присущи такие основные черты, как наличие разнообразных элементов, среди которых есть системообразующий, связи и взаимодействия элементов, целостность их совокупности (внешняя и внутренняя среда), сочетание и соответствие свойств элементов и их совокупности в целом.

Наиболее известны три классификации систем. Ст. Бир делит все системы, с одной стороны, на простые, сложные и очень сложные, с другой – на детерминированные и вероятностные. В детерминированной системе все составляющие ее элементы взаимодействуют точно предвиденным образом: если задано состояние системы и известна программа переработки информации, то всегда можно безошибочно предсказать ее последующее состояние. Вероятностная же система остается неопределенной, а любое предсказание ее поведения никогда не выходит за пределы вероятностных категорий, при помощи которых это поведение описывается. На практике встречаются также смешанные системы. Так, в экономике известно, что эмиссия денежной массы приводит к росту инфляции, однако невозможно заранее точно определить размеры

этой инфляции. Это означает, что финансовые системы, будучи детерминированными, в некоторой степени являются также и вероятностными.

Н. Винер подразделяет системы на характеризующиеся пассивным и активным поведением. Последние могут обладать случайным или целенаправленным поведением, в этом случае они могут иметь или не иметь обратную связь.

К. Боулдинг выделяет восемь уровней иерархии систем, начиная с простых статических и простых кибернетических, усложняя от уровня к уровню, и завершает самыми сложными – социальными организациями.

Наряду с другими в особую нишу выделяются экономические системы.

Экономическая система – сложная вероятностная динамическая система, полностью или частично охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления произведенной продукции [5].

К специфическим свойствам систем этого класса относятся способность к самообучению на основе опыта, адаптивности к изменяющимся условиям внешней среды, ее правовым, социальным, политическим и др. характеристикам. При исследовании экономических систем требуется тщательный и всесторонний учет всех факторов, оказывающих воздействие на поведение системы, всей информации, циркулирующей в системе и поступающей извне. К числу фундаментальных, базовых, составляющих основу любых формирований, необходимо отнести финансовую подсистему. Она призвана обеспечивать потоки материальные, информационные и др. между транспортными, энергетическими и т.д. системами в их денежном выражении или атрибутивной форме. Финансовая система представляет собой проекцию в другое измерение материальных потоков и изменений в технологической сфере и одновременно является показателем эффективности происходящих в ней процессов.

В практическом применении понятия «система» есть некоторая двойственность. С одной стороны, оно используется для

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

обозначения некоторого реально существующего явления (технического устройства, предприятия, общества и т.д.), с другой – как метод изучения и представления этого явления. В первом случае понятие системы используется как конкретно предметное, во втором – как методологическое, как комплекс подходов, принципов и методов выделения, оценки и исследования этого явления. Такой системный подход оказался наиболее важным и продуктивным для исследования социально-экономических явлений.

Системный подход к исследованию явлений основывается на системном анализе, в основе которого, по С.Л. Оптнеру, лежит количественное сравнение альтернатив с целью выбора альтернативы, подлежащей реализации. Проведение такого сравнения возможно, если отражены свойства альтернатив (выходной результат, эффективность, стоимость и другие), для чего должны быть выделены и оценены все элементы последних. Таким образом, выделяемая целостность и есть система. Критерием принадлежности того или иного элемента к системе служит участие этого элемента в процессе, приводящем к появлению выходного результата данной альтернативы.

Система определяется заданием системных объектов, свойств и связей. Системные объекты:

- Вход (изменяется при протекании данного процесса). Компоненты входа – «рабочий вход» (то, что «обрабатывается») и процессор (то, что «обрабатывает»).
- Выход – результат или конечное состояние процесса.
- Процесс переводит вход в выход.
- Обратная связь – воздействие выходной величины системы на вход этой же системы или воздействие результатов функционирования системы на характер этого функционирования.
- Ограничения – задают область допустимых состояний системы.

Способность переводить данный вход в данный выход называется свойством данного процесса. Связь определяет следование процессов, т.е. выход некоторого процесса является входом определенного процесса. Всякий вход системы, явля-

ется выходом этой или другой системы а всякий выход-выходом. Выделить систему в реальном мире значит указать все процессы, дающие данный выход.

Проблема – ситуация, характеризующаяся различием между необходимым или желаемым выходом и существующим выходом. Выход необходим, если его отсутствие создает угрозу существованию или развитию системы. Существующий выход обеспечивается существующей системой. Желаемый выход обеспечивается желаемой системой. Проблема есть разница между существующей и желаемой системой. Условие проблемы представляет существующую систему («известное»). Требование представляет желаемую систему. Решение проблемы есть система, конструирование которой преодолевает разницу между существующей и желаемой системой.

Проблемы проявляются в симптомах. Систематически проявляющиеся симптомы образуют тенденцию. Обнаружение проблемы есть результат процесса идентификаций симптомов. Идентификация возможна при условии знания нормы или желательного поведения системы. За обнаружением проблемы следует прогнозирование ее развития и оценка актуальности ее решения, т.е. состояния системы при нерешенной проблеме. Оценка актуальности решения проблемы позволяет определить необходимость ее решения.

Процесс нахождения решения концентрируется вокруг итеративно выполняемых операций идентификации условия, цели и возможностей для решения проблемы. Результатом идентификации является описание условия, цели и возможностей в терминах системных объектов (входа, процесса, выхода, обратной связи и ограничения), свойств и связей, т. е. в терминах структур и входящих в них элементов. При этом проблему можно называть количественной, если структура и элементы условия, цели и возможности данной проблемы известны, а идентификация имеет количественный характер. Если структура и элементы условия, цели и возможности известны частично, идентификация имеет качественный характер, а проблема называется качественной или слабоструктурированной.

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

Таким образом, как методология решения проблем системный анализ указывает принципиально необходимую последовательность взаимосвязанных операций, которая состоит из выявления проблемы, конструирования решения проблемы и реализации этого решения. Процесс решения представляет собой конструирование, оценку и отбор альтернатив систем по критериям стоимости, времени, эффективности и риска. Выбор границ этого процесса определяется условием, целью и возможностями его реализации. В результате решения проблемы устанавливаются новые связи и отношения, часть которых обуславливает желаемый выход, а другая часть определяет непредвиденные возможности и ограничения, которые могут стать источником будущих проблем.

В сочетании с понятием «система» часто употребляется понятие «управление». Управление есть обобщенное целенаправленное воздействие на объект, осуществляемое различными способами, – путем трансформации связей в системе, введения новых элементов, коррекцией алгоритмов, варьированием параметров [3]. На рисунке представлен процесс управления в его обобщенном виде.

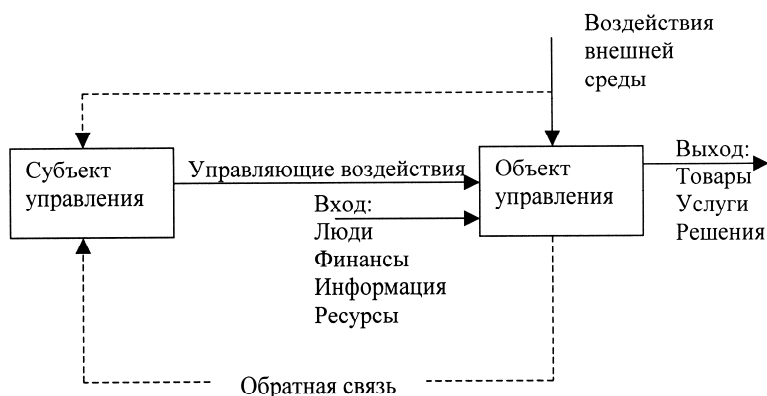


Рис. Система управления в обобщенном виде

Управление осуществляется на основе информации, поступающей и циркулирующей в системе, подающейся на входы объекта управления и выходящей из него. Процессы управления в системе сводятся к принятию решений, поддающихся описанию в терминах информации, содержащейся в системе. Различают открытые и закрытые системы. Открытые системы характеризуются свойством приспосабливаться к изменениям внешней среды. Закрытые – действуют относительно независимо от нее.

При управлении экономическими системами объектом управления будет экономическая система, субъект управления, в свою очередь, также может являться системой. Экономическая система подразделяется на подсистемы со своими специфическими процессами управления и т.д.

Назначением процесса управления является обеспечение решения задач, стоящих перед системой. Эти задачи фиксируются понятием «цель». Однако достижение цели не исчерпывает перечень требований к системе: субъект только тогда будет удовлетворен, когда при этом будет гарантировано соответствующее качество процессов, что измеряется назначенным им показателем. Таким образом, субъект возлагает на систему управления задачу достижения цели с должным качеством протекающих в системе процессов.

Специфичность управления экономическими системами состоит в особенностях спектра воздействий на них: экономических регулирующих норм, правил, законов (налоговые сборы и отчисления, таможенные правила, банковские процедуры) экономико-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, характером функционирования и взаимодействия различных рынков товаров и услуг и т.д. Формы управления разнообразны и зависят от степени сложности системы и выполняемых ею функций. Экономические системы относятся к классу сложных открытых систем. Развитость экономической системы, большое число степеней ее свободы увеличивают диапазон возможных воздействий на нее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Могилевский В.Д. Методология систем / Отд. экономики РАН. М.: Экономика, 1999.

Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000.

Рубцов С.В. Целевое управление в корпорациях. Управление изменениями: Монография. М., 2000.

Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник 1998 / Институт системного анализа РАН; Московский институт экономики, политики и права. М.: Эдиториал УРСС, 1999.

Системный подход к организации управления // Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Раппопорт. М.: Экономика, 1983.

И.С. Шихотаров^{*}

**Проектное финансирование как основа
долгосрочных инвестиций и структурной
перестройки экономики**

Проектное финансирование имеет историю менее четверти века. Появилось оно в 70-е годы в связи с «нефтяным бумом», когда цены на нефть и другие энергоносители за короткий период выросли многократно. Соответственно прибыльность инвестиционных проектов от добычи нефти и газа стала составлять сотни и даже тысячи процентов в год. Это повлияло на поведение банков. Их традиционно пассивное поведение, когда потенциальные заемщики идут в банк и просят денег, сменилось на активно-агрессивное, когда сами банки стали искать (прежде всего в нефтяном и газовом секторе экономики) высокоприбыльные проекты для кредитования. После падения цен на нефть и газ в 80-е годы портфель проектного финансирования многих банков обесценился. Встала задача диверсификации этого портфеля за

^{*} Шихотаров Илья Сергеевич, аспирант, ассистент кафедры маркетинга и коммерции экономического факультета КГУ.

счет отбора высококачественных проектов в других секторах экономики. Банки, специализирующиеся на проектном финансировании, стали внедряться в сектор телекоммуникаций, горнодобывающую промышленность, инфраструктуру (дороги, электростанции и электроснабжение, водоснабжение и т.д.), туристический бизнес, индустрию развлечений и т.д. [3].

На начальном этапе в сфере проектного финансирования доминировали американские и канадские банки, позже (в связи с развитием нефтедобычи в Северном море) на арену проектного финансирования вышли банки Великобритании. В последние 10 лет на рынке проектного финансирования появился ряд крупных банков Японии, ФРГ, Франции. Кроме банковских кредитов национального происхождения, следует упомянуть в качестве источников средств проектного финансирования кредиты международных финансовых организаций (МБРР, МФК, ЕБРР и др.). Хотя в чистом виде эти кредиты нельзя отнести к проектному финансированию, некоторые элементы, признаки такого финансирования имеются. Достаточно серьезным наднациональным источником проектного финансирования являются еврокредиты, которые предоставляются на ролл-оверной основе международными консорциумами (синдикатами) банков. Следует отметить, что в целом роль банковских консорциумов (синдикатов) в проектном финансировании неуклонно возрастает. Особенно это относится к банковским консорциумам и синдикатам, действующим на рынке еврокредитов.

Подключаются к проектному финансированию и государственные агентства экспортных кредитов: Экспортно-импортный банк ОПИК (США); Экспортно-импортный банк, Министерство международной торговли и промышленности (Япония); Корпорация развития экспорта (Канада); Департамент гарантий по экспортным кредитам (Великобритания); «Гермес» (Германия) и т.д. [2].

Кредиты и даже гарантии этих агентств в большинстве случаев являются «связанными», т.е. предусматривают обязательными закупки оборудования компаний соответствующей страны при реализации инвестиционных проектов.

Классическим примером использования проектного финансирования для финансирования крупномасштабного инвестиционного проекта является проект «Евротоннель». Инвестиционная стадия проекта (строительство тоннеля длиной 50 км под проливом Ла-Манш между Великобританией и континентальной Европой) завершилась в начале 1993 г. Стоимость проекта – 60 млрд. франц. фр. Это первый случай реализации столь крупного проекта, относящегося к разряду инфраструктурных, на основе частного капитала, даже без привлечения государственных гарантий. Была создана специальная проектная компания, акционерный капитал которой в размере 10 млрд. франц. фр. был мобилизован за счет эмиссии франко-британских ценных бумаг. Проектной компании был предоставлен международный кредит в сумме 50 млрд. франц. фр. (основной кредит – 40 млрд. франц. фр. и резервный кредит на условиях «стэнд-бай» – 10 млрд. франц. фр.). Гарантами по кредиту выступили 50 международных банков. Кредитором выступил банковский синдикат из 198 банков (впоследствии к нему присоединились еще 11 банков), во главе которого встал Credit Lyonnais и 4 других французских и британских банка. Кредит был предоставлен на условиях ограниченной ответственности заемщика, и погашение его предусматривается только за счет поступлений от доходов проекта. За риски по основному кредиту (срок погашения которого 18 лет) планируется выплата маржи в размере 1,25% годовых сверх базовой ставки в период до завершения строительства объекта, 1% годовых после ввода объекта в эксплуатацию; 1,25% годовых после 3 лет функционирования объекта в том случае, если не будут выполнены условия кредитного соглашения по показателям окупаемости проекта [4].

Помимо этого, банки оговорили право участия в прибылях компании-оператора объекта путем покупки ее акций. Как и обычно в подобных ситуациях, банки-кредиторы поставили условие, чтобы средства проектной компании (акционерный капитал) были в значительной степени использованы на начальной стадии работ, а использование кредитов предусматривалось на последующих стадиях.

Важная роль в реализации проекта «Евротоннель» отводится договору концессии, в разработке которого активно участвовали банки-кредиторы. В договоре было оговорено «право замены», позволяющее кредиторам добиться передачи концессии от компании-заемщика – в случае ее неспособности выполнять свои финансовые обязательства – другому концессионеру. Кстати, кредиторы держали под контролем процесс создания компании-заемщика (она же – компания-концессионер): подготовку учредительных документов, состав акционеров, дирекции, размещение акций.

Кредитное соглашение вступило в силу лишь после подписания на приемлемых для банковского консорциума условиях основных договоров и соглашений (концессия, подряд на строительство, о банковских гарантиях, по вопросам эксплуатации объекта и т.д.). Ряд обязательств по рискам по кредитному договору были возложены на компанию-заемщика (по срокам ввода объекта; по обеспечению дополнительного финансирования из других источников в случае выхода за пределы сметы и т.д.). В случае с проектом «Евротоннель» можно говорить о проектном финансировании с ограниченным регрессом.

Конечно, говорить о сколько-нибудь заметном развитии проектного финансирования в России пока не приходится. На финансовом рынке России доминируют «короткие» деньги, а вложение средств в долгосрочные инвестиционные проекты является скорее исключением, чем правилом. Чаще всего такое вложение осуществляется в форме традиционного банковского кредитования с использованием всех возможных форм и методов обеспечения возвратности основной суммы и процентов по кредиту (залог имущества, ценных бумаг и других активов; банковские гарантии; накопительные гарантийные счета; поручительства).

Российская промышленность переживает острейший инвестиционный кризис. Согласно оценкам ИМЭМО РАН, только для замены и модификации активной части действующих производственных фондов требуется ежегодно 3036 млрд. долларов [1].

Что касается российских банков, то их участие в финансировании инвестиционных проектов ограничивается в основном

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

небольшими проектами (стоимостью от нескольких миллионов до нескольких десятков миллионов долларов). Крупномасштабные проекты российским банкам пока «не по зубам». Так, для строительства цеха холодной прокатки стали необходимо примерно 700 млн. долларов. Даже в случае создания консорциума банков «вытянуть» такой проект ему будет трудно.

Пока основная финансовая активность российских банков направлена в сторону тех проектов, которые реализуются на принадлежащих или подконтрольных им предприятиях.

Использование кредитов международных экспортных агентств, наряду с другими источниками финансирования, давно стало практикой в проектном финансировании. Например, экспортно-импортный банк США предоставил ОАО «Тюменская нефтяная компания» долгосрочные гарантии на сумму более 500 млн. долларов для финансирования инвестиционных проектов. ОАО «ТНК» предложило к финансированию два своих самых крупных проекта: реабилитацию Самотлорского месторождения и реконструкцию Рязанского НПЗ.

Принципы ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) предусматривают возможность финансирования под гарантии Эксимбанка США до 85 % стоимости поставляемых американских товаров и услуг. Оставшиеся 15 % стоимости американских поставок могут финансироваться как самим покупателем, так и за счет кредита, предоставляемого «негарантированным» кредитором.

На практике коммерческий банк, выступающий в качестве кредитора под гарантии, предоставляет и недостающие 15 %. Именно таким образом нью-йоркский филиал Коммерцбанка АГ и стал в сделке по финансированию реабилитации Самотлора кредитором по обоим траншам.

Внутренние правила позволяют Эксимбанку США финансировать в дополнение к американским поставкам и «местную» составляющую стоимости проекта на сумму, не превышающую 15 % от американского контракта. Такая поддержка предоставляется в тех случаях, когда на национальных финансовых рынках стран – получателей кредитов – отсутствуют источники кредито-

вания, сопоставимые по срокам и условиям с параметрами проекта. В случае с ТНК Эксимбанк установил размеры указанного финансирования на уровне 12,3%, что стало первым прецедентом такого рода в кредитовании российских компаний.

К финансированию «местной» составляющей могут привлекаться и коммерческие банки. При этом Эксимбанк США разрешает «негарантированным» кредиторам участвовать в его структуре обеспечения. Обязательным элементом такого рода сделок является наличие крупного американского экспортера товаров и услуг.

Для Самотлорского проекта, предусматривающего более 1200 скважиноопераций, включая бурение 150 новых скважин на доказанных запасах, генеральным подрядчиком стала крупнейшая нефтесервисная компания «Халлибертон» со штаб-квартирой в г. Даллас штат Техас.

Рязанский проект в Эксимбанке США представляла другая техасская компания «АВВ Луммус Глобал» из г. Хьюстон. Этот проект предусматривает реконструкцию установки каталитического крекинга и строительство современной системы гидроочистки вакуумного газойля на Рязанском нефтеперерабатывающем заводе [6].

Активизации финансово-инвестиционной деятельности российских банков в отношении промышленности может способствовать создание финансово-промышленных групп (ФПГ). Банки смелее шли бы на кредитование промышленных предприятий в рамках ФПГ, поскольку имели бы гарантии в виде акций этих предприятий и к тому же могли бы более активно контролировать реализацию инвестиционных проектов через участие в управлении предприятиями. Ряд российских банков осуществляют кредитование инвестиционных проектов в том случае, если в роли заемщика выступает совместное предприятие, причем желательно, чтобы иностранному партнеру принадлежало не менее 50% уставного капитала.

В целом же ряд причин и фактов мешают российским банкам на современном этапе осуществлять в сколько-нибудь значительных масштабах проектное финансирование. Среди них:

Условия и факторы эффективной деятельности предприятий

- нестабильность отечественной экономики;
- отсутствие у банков достаточных резервов;
- высокие темпы инфляции;
- высокая задолженность российских предприятий;
- тяжелое налоговое бремя и нестабильность налогового законодательства;
- отсутствие опыта при финансировании инвестиционных проектов;
- низкое качество менеджмента на предприятиях-заемщиках;
- отсутствие у банков опыта и высококвалифицированных специалистов в области проектного анализа и проектного финансирования.

Особо следует обратить внимание на неустойчивость общей экономической ситуации в стране, которая преобладала в последние годы.

Если в промышленно развитых странах сегодня в расчеты финансово-коммерческой эффективности проектов закладывается возможное отклонение основных показателей в худшую сторону в размере 5 – 10 %, то в наших условиях необходимы «допуски» не менее 20 – 30 %. А это дополнительные затраты, связанные с резервированием средств для покрытия непредвиденных издержек [5].

Отдельные элементы проектного финансирования присутствуют в операциях международных финансовых инвестиционных проектов в России и других государствах СНГ. Эти операции международных финансовых институтов создают определенный «демонстрационный эффект», приносят в российскую банковскую систему новый опыт, в том числе и в области проектного финансирования.

Сегодня коммерческие банки ищут способы противостоять финансовой неустойчивости. Кредитование долгосрочных инвестиционных проектов – один из способов такого противостояния.

К использованию схемы проектного финансирования российские банки толкает и то обстоятельство, что все большее количество поступающих к ним заявок по размерам инвестиций сопоставимы с активами предприятий-заявителей или да-

же превышают их. В этих случаях залоговое покрытие оказывается невозможным.

Ряд российских коммерческих банков исподволь готовятся к применению принципов проектного финансирования в своей деятельности, создавая в своих структурах отделы и управления проектного финансирования, направляя своих сотрудников на учебу по вопросам проектного анализа, формируя портфели инвестиционных проектов. И хотя при выдаче долгосрочных кредитов банки по-прежнему в первую очередь обращают внимание на высоколиквидное обеспечение, а также на финансовое состояние заемщика, они тем не менее все чаще подвергают предлагаемые к финансированию проекты всесторонней и глубокой экспертизе, принятой в практике крупных зарубежных кредитных учреждений.

Объективные потребности в структурной перестройке российской экономики и коренной модернизации ее технической базы неизбежно приведут к появлению таких форм организации финансирования инвестиционных проектов, как банковские консорциумы и синдикаты, инвестиционные банки и эмиссионные синдикаты. В этой связи актуальным становится изучение зарубежного опыта проектного финансирования с точки зрения его использования на российской почве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бард В.С.* Инвестиционные проблемы российской экономики. М.: Экзамен, 2000.
2. *Игошин Н.В.* Инвестиции. Организация и финансирование. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.
3. *Катасонов В.Ю., Морозов Д.С.* Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование. М.: Анкил, 2000.
4. *Москвин В.А.* Кредитование инвестиционных проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков. М.: Финансы и статистика, 2001.
5. *Швандар В.А., Базилевич А.И.* Управление инвестиционными проектами. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. *Меньшиков И.* Опыт использования гарантий Экспортно-импортного банка США для финансирования проектов. «Рынок Ценных Бумаг». 2001. № 19.

Научное издание

**ЭКОНОМИКА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Сборник научных трудов

**Под редакцией канд. экон. наук,
доцента Анатолия Михайловича Чуйкина**

Редактор Н.Н. Мартынюк. Корректор Н.Н. Генина
Оригинал-макет подготовлен И.А. Хрустальевым, О.М. Жовтенко

Подписано в печать 8.10.2003 г.
Бумага офсетная. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 11,4. Уч.-изд. л. 8,8.
Тираж 120 экз. Заказ .

Издательство Калининградского государственного университета
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14