АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Российский
государственный
университет
им. Иммануила Канта

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Калининград
2007

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. ИММАНУИЛА КАНТА

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сборник научных трудов

Под редакцией профессора В.С. Бильчака

Издательство
Российского государственного университета им. Иммануила Канта
2007

УДК 339.924:332.135
ББК 65.9
Э 40

Редакционная коллегия:
В.С. Бильчак (ответственный редактор) — д-р экон. наук., профессор, зав. каф. управления хозяйством экономического факультета;
А.М. Чуйкин — канд. экон. наук, доцент, зав. каф. маркетинга и коммерции, декан экономического факультета;
В.В. Ивченко — д-р экон. наук, профессор, зав. каф. экономики народного хозяйства экономического факультета;
О.В. Прохорова (ответственный секретарь) — ассистент кафедры управления хозяйством экономического факультета

Э 40 Актуальные проблемы инновационной экономики и стратегического управления Калининградской области: Сб. науч. тр. / Под ред. В.С. Бильчака. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. — 139 с.
ISBN 978-5-88874-774-2

В сборнике представлены статьи студентов старших курсов и аспирантов экономического факультета РГУ им. И. Канта, которые продолжают серию публикаций по проблемам развития Калининградской области. Рассматриваются результаты исследований, посвященных проблемам региональной экономики, прикладной и инновационной экономики, а также вопросам стратегического развития предпринимательства в эксклавном регионе России.

Сборник адресован специалистам и практикам, занимающимся проблемами экономики и управления региональными и территориальными образованиями.

УДК 339.924:332.135
ББК 65.9

ISBN 978-5-88874-774-2

© Коллектив авторов, 2007
© Издательство РГУ им. И. Канта, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 7

Прикладная и инновационная экономика

Колосов В.А. Инвестиционная стратегия как целенаправленная деятельность по выбору приоритетов капиталоинтенсивного развития региона 10

Аникина Т.В. Стимулирующая роль использования Закона об ОЭЗ в привлечении инвестиций и его воздействие на экономику России 17

Прохорова О.В. Иностранные инвестиции в инновационную экономику региона 21

Кириллова М.С. Методы привлечения инвестиций в экономику Калининградской области 28

Киселева И.В. Влияние условий закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» на инвестиционную привлекательность региона 32

Бильчак Е.В. Роль инфраструктуры в экономике региона 38

Никифорова И.В. Оценка уровня продовольственной безопасности Калининградской области 43

Плешкова Ю.Ф. Развитие транспортной инфраструктуры пунктов пропуска и транспортных перевозок между Калининградской областью и Литовской Республикой 47

Мушевцова Н.В. Аутсорсинг и его применение в Калининградской области 52

Гусев А.Г. Факторный аспект трансформационных процессов развития рыбопромышленного комплекса региона 56

Носачевская Е.А., Удовенко В.Ю. Современные проблемы развития АПК эксклавного региона в условиях ОЭЗ 65

Терехов А.В. Современные проблемы формирования рынка обслуживания на автотранспорте 71

Медведева Т.А. Программа автоматизации бизнес-процессов дистрибьюторских компаний, работающих по системе Pre-selling, как конкурентное преимущество 78

Стратегический аспект развития предпринимательства в эксклавном регионе

Ивченко В.В., Егоров Д.С., Степанов А.Ю. Методологические аспекты применения сетевого моделирования для повышения конкурентоспособности фирм 89

Деменок В.В., Ремина Г.В., Саванович А.В. Инновационный аспект развития малого предпринимательства в регионе 97

Каряева И.И. Анализ методик расчета конкурентоспособности регионов на примере Северо-Западного федерального округа 104

Беляк Ю.В. Анализ методик оценки конкурентоспособности предприятий 114

Швыряев А.А. Актуальность внутрифирменного предпринимательства с позиции влияния на развитие отрасли..... 124

Попов Ю.Ф. Формирование нормативно-правовой и инфраструктурной поддержки предпринимательства в Калининградской области 131

CONTENT

Foreword 7

Applied and innovative economy

Kolosov V.A. Investment strategy as targeted activity of priority settlement for capital-intensive regional development .. 10

Anikina T.V. Stimulating role of Federal Law on SEZ for investment attraction and its influence on Russian economy 17

Prohorova O.V. Foreign investments into innovative regional economy 21

Kirillova M.S. Methods of investment attraction to Kaliningrad region economy 28

Kiseleva I.V. Impact of Federal Law on SEZ on regional investment attraction 32

Bilchak E.V. Infrastructure role in the regional economy 38

Nikiforova I.V. Assessment of Kaliningrad region food security 43

Pleshkova Ju.F. Development of transport infrastructure for border-crossing points and transportations between Kaliningrad region and of Lithuanian Republic 47

Mushevtsova N.V. Outsourcing and its dissemination in Kaliningrad region 52

Gusev A.G. Factor aspect of transformation processes in regional fish-processing complex development 56

Nosachevskaja E.A., Udovenko V. Ju. Current development problems of agro-industrial complex of exclave region as a Special Economic Zone 65

Terehov A.V. Modern problems of market formation for auto transport services 71

Medvedeva T.A. Automatization program for distribution companies' business-processes using system of Pre-selling as a competitive advantage 78

Strategic aspect of entrepreneurship development on the exclave region

Ivchenko V.V., Egorov D.S., Stepanov A. Ju. Methodology aspects of net-modeling application for competitiveness growth of companies 89

Demenok V.V., Remina G.V., Savanovich A.V. Innovation aspect of small entrepreneurship development in the region 97

Karjaeva I.I. Methodology analysis of regions' competitiveness evaluation for North-West Federal District 104

Beljak Ju.V. Methodology analysis of companies' competitiveness 114

Shvyrjaev A.A. Importance of inter-company entrepreneurship considering impact on economy sector development 124

Popov Ju.F. Formation of law and infrastructural entrepreneurship support in Kaliningrad region 131

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий сборник посвящен научным исследованиям студентов и аспирантов экономического факультета РГУ им. И. Канта. Научная работа студентов и аспирантов на экономическом факультете имеет сложившуюся традицию. Начиная с третьего курса кафедры экономического факультета определяют лучших студентов, которые проявляют интерес к научным исследованиям. Склонность к этому выявляется при написании курсовых работ, а также при подготовке и проведении семинарских занятий. На старших курсах студенты привлекаются к проведению ежегодных научно-практических конференций по проблемам управления региональной экономикой, стратегическому и инвестиционному менеджменту, инновационной экономики. Лучшие выступления и доклады студентов и аспирантов, как правило, публикуются в наших научных сборниках и научных журналах.

Особое внимание уделяется научным исследованиям аспирантов. Ежемесячно проводятся учебно-методологические семинары, где аспиранты докладывают результаты своих научных исследований. Лучшие аспирантские работы также публикуются в научных изданиях.

В настоящем сборнике представлены научные статьи по двум важным и актуальным направлениям. Первое — «Прикладная и инновационная экономика». В этом разделе рассматриваются проблемы разработки инвестиционной стратегии развития региона, исследуется роль использования Закона об ОЭЗ в привлечении инвестиций и его воздействие на экономику России, вопросы соблюдения национальных интересов при привлечении иностранных инвестиций. Особое внимание

уделено анализу результатов и последствий расширения Европейского союза и его влиянию на развитие Калининградской области, анализу современного развития инфраструктуры в регионе, развитию транспортной инфраструктуры пунктов пропуска и транспортных перевозок между Калининградской областью и Литовской Республикой. Исследуется развитие аутсорсинга и его применение в Калининградской области. Практический интерес вызывает изучение трансформационных процессов развития рыбопромышленного комплекса региона, современные проблемы развития АПК эксклавного региона в условиях ОЭЗ, формирования рынка обслуживания на автотранспорте. Определенный интерес представляет рассмотренная в данном разделе программа автоматизации бизнес-процессов дистрибьюторских компаний, работающих по системе Pre-selling, как конкурентное преимущество.

Во втором разделе — «Стратегический аспект развития предпринимательства в эксклавном регионе» — представлены материалы по таким актуальным темам, как методологические аспекты применения сетевого моделирования для повышения конкурентоспособности фирм; инновационные аспекты развития малого предпринимательства в регионе; анализ методик расчета конкурентоспособности регионов на примере Северо-Западного федерального округа; а также анализ методик оценки конкурентоспособности предприятий. Особый интерес представляет рассмотрение вопросов внутрифирменного предпринимательства с позиции влияния на развитие отрасли, формирования нормативно-правовой и инфраструктурной поддержки предпринимательства в Калининградской области.

В заключение хочется отметить, что не все представленные публикации студентов и аспирантов равнозначны и актуальны. Однако надо иметь в виду, что для некоторых авторов это первая проба пера, и мы сознательно пошли им навстречу. Публикуя их материалы, мы учитывали потенциал и огромное желание авторов заниматься научными исследованиями. И, безусловно, в сборнике есть очень интересные и актуальные статьи, которые уже сейчас представляют научный интерес

для органов государственного управления и практиков. Мы также надеемся, что эти материалы окажутся полезными для всех студентов и аспирантов и будут использованы в учебном процессе.

Хочется искренне поблагодарить авторов статей за участие в данном сборнике и пожелать больших творческих успехов в дальнейших научных исследованиях. Особая благодарность О.В. Прохоровой за помощь в подготовке оригинал-макета сборника.

В.С. Бильчак,
ответственный редактор,
д-р экон. наук, проф.
РГУ им. И. Канта

В.А. Колосов,
ассистент, РГУ им. И. Канта

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ВЫБОРУ ПРИОРИТЕТОВ КАПИТАЛОИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Содержание эффективной инвестиционной стратегии Калининградской области обуславливается стратегией социально-экономического развития региона. Инвестиционная стратегия региона — это модель взаимодействия всех ресурсов, направляемых в материальные и нематериальные активы, позволяющая региональным органам власти установить приоритеты развития и эффективно выполнять свою миссию, добиваясь при этом устойчивых конкурентных преимуществ.

Борьба за инвестиционные ресурсы находится в центре современной мировой конкуренции. В сегодняшних условиях обеспечить рост конкурентоспособности без привлечения крупных капиталов, финансируя проекты развития только за счет собственных средств предприятий, невозможно. Многие региональные предприятия уже сегодня поставлены перед необходимостью поиска замещающих источников финансирования инвестиций и реализуют программы привлечения необходимых финансовых ресурсов на рынке капиталов.

Одной из самых критикуемых черт управления экономикой регионов является ее нацеленность в большей степени на решение текущих задач и практически полное отсутствие стратегического видения перспективы развития национальной экономики и основных ее элементов: отраслей и предприятий.

В этих условиях с учетом возрастания роли регионов при управлении всеми сферами жизни общества насущной необходимостью является выработка региональной стратегии, а именно стратегии социально-экономического развития, один из важнейших элементов которой — инвестиционная стратегия. Такая стратегия имеет целью финансовое обеспечение развития региона во всех основных сферах: материальном производстве, социальной сфере — и направлена, в конечном счете, на повышение качества жизни населения.

Инвестиционная стратегия есть целенаправленная деятельность по выбору приоритетов капиталоинтенсивного развития региона и определению важнейших направлений финансирования инвестиций. Стратегия определяет важнейшие, как правило долгосрочные, цели развития области, в то время как политика формирует текущие задачи и методы их реализации.

С другой стороны, инвестиционная стратегия региона — это модель взаимодействия всех ресурсов, направляемых в материальные и нематериальные активы, позволяющая региональным органам власти установить приоритеты развития и эффективно выполнять свою миссию, добиваясь при этом устойчивых конкурентных преимуществ.

Формирование инвестиционной стратегии Калининградской области представляет собой совокупность мероприятий, осуществляемых региональными органами власти для аргументированного обоснования объемов и межотраслевых пропорций инвестиций, а также для создания благоприятного инвестиционного климата. Эти мероприятия сосредоточенны на реализации основных целей инвестиционной деятельности с учетом социально-экономического и экологического развития области.

Разработка инвестиционной стратегии неразрывно связана со структурной и промышленной политикой региона; более того, она должна разрабатываться как система мер, обеспечивающая реализацию такой структурной промышленной политики и для разработки стратегии формирования финансовых ресурсов. Направления инвестиционной стратегии соответствуют основным направлениям развития финансовой системы. Одним из направлений здесь должно стать формирование инвестиционных ресурсов в системе государственных и муниципальных финансов, другим — формирование инвестиционных ресурсов региона, находящихся в распоряжении предприятий, то есть децентрализованных финансовых ресурсов; и, наконец, региональные финансовые ресурсы в рамках такой политики должны формироваться на основе привлечения соответствующих средств с финансовых рынков. Смысл и суть деятельности по каждому из этих направлений — это привлечение финансовых ресурсов в регион, в первую очередь инвестиционных.

Определяющее влияние на инвестиционные процессы в Калининградской области оказывает финансовое состояние хозяйствующих субъектов, так как это первичная мотивация к вложению средств, нижняя граница масштабов инвестиционной деятельности региона. Более же крупными влияющими на инвестиционную активность факторами в регионе являются политические ожидания, экологическая обстановка и экономическая конъюнктура рынка инвестиций, в том числе динамика инфляционного процесса, уровень налогообложения, ставка рефинансирования инвестиций, конкурентоспособность продукции, уровень монополизма в инвестиционной сфере.

Таким образом, инвестиционная активность стимулируется через рост реализуемых инвестиционных ресурсов и эффективность их использования в приоритетных секторах материального производства и социальной сферы, которые определяют процесс расширенного воспроизводства, темпы экономического роста региона. Инвестиции формируют региональный производственный потенциал на новой научно-техниче-

ской базе, создают конкурентоспособную продукцию и способствуют поддержанию неэффективных, но социально-значимых отраслей экономики.

В сфере финансов предприятий основным характерным признаком региональной инвестиционной стратегии должно стать, с одной стороны, поощрение всеми доступными региону средствами предприятий, реализующих свою продукцию за пределами региона, а с другой — ограничение деятельности в регионе филиалов предприятий, расположенных за его пределами. Это обеспечит приток вновь созданной стоимости в границы регионов — как с мирового рынка, так и с рынка России. Эта политика очень многогранна по своему содержанию и содержит в себе комплекс мер — от пропагандистских и общественно-политических до конкретных.

Среди направлений, обеспечивающих рост экономики нашего региона, — развитие туристско-рекреационной зоны, создание агропромышленного кластера, развитие промышленных зон, обеспечивающих встраивание в европейские производственные цепочки, и аутсорсинг на территории области.

Выбранный сценарий потребует запуска масштабных проектов в промышленности (строительство металлургического комбината, создание промзоны по производству мебели и сложной бытовой техники); в производстве и распределении электроэнергии (строительство второго и третьего энергоблоков ТЭЦ-2); в развитии транспортной инфраструктуры (модернизация железной дороги «Калининград — Балтийск», строительство глубоководного портового комплекса в Балтийске); в строительстве (строительство двух заводов по производству цемента); в развитии туризма (строительство яхт-клубов и создание культурно-туристического комплекса «Куршская слобода»); в АПК (создание агропромышленного кластера, строительство завода по переработке рапса в биодизель).

Для иностранных инвесторов Калининградская область может представлять интерес не столько в плане организации крупных экспортно-ориентированных производств, сколько

как удобно расположенный регион со сравнительно развитой инфраструктурой, позволяющий получить доступ на обширный российский рынок: область входит в единое экономическое пространство России, и поставки произведенной продукции из Калининграда в другие регионы страны осуществляются беспошлинно. Для привлечения иностранных инвестиций на территории области актуально формирование инженерно обустроенных площадок для размещения различных производств, в том числе демонстрационного характера, предоставление дополнительных льгот для инвесторов.

Инвестиционное значение области для Российской Федерации в долгосрочной перспективе состоит в первую очередь в использовании выгод ее географического положения (локационного потенциала). Пока эти преимущества недостаточно очевидны для того, чтобы Калининградская область была признана на федеральном уровне регионом приоритетного развития. Поэтому на уровне региона необходимо провести обоснование проектов, нацеленных на удовлетворение именно общероссийских интересов. Такие проекты: использование портов, формирование в регионе комплекса консигнационных складов и соответствующей организации международной логистики, комплексная переработка добываемого янтаря, производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции, развитие курортов на морском побережье, формирование опирающегося на региональный (и общероссийский) научно-технический потенциал российско-иностранного технополиса с комплексом экспортно-ориентированных предприятий — должны быть проработаны с позиций экономической эффективности их реализации в Калининградской области (в том числе в сравнении с вариантами осуществления аналогичных проектов в других регионах страны). Это позволит усилить внимание властных структур федерального уровня к проблематике регионального инвестиционного развития.

Условия Калининградской области могут быть благоприятными для самых различных предприятий и отраслей эконо-

мики. Именно на создание таких условий и должны быть направлены основные усилия органов власти. Определенные отрасли экономики региона должны получить благоприятные условия развития. Важно, чтобы такие условия были четко идентифицированы потенциальными инвесторами, размещающими капиталовложения.

Международные исследовательские проекты, касающиеся инвестиционного развития Калининградской области, особое внимание обращают на транспорт, телекоммуникации и энергетику, то есть на производственную инфраструктуру, необходимую для привлечения капитала. Ее развитие является основой привлечения инвестиций, а следовательно, и формирования отраслей специализации регионального хозяйства.

Формирование новой структуры регионального промышленного комплекса должно базироваться на производственной кооперации, преимущественно в сфере современных технологий, с учетом складывающегося нового кооперационного окружения. Ее основу составит обеспечение энергодостаточности региона, развитие современной транспортной инфраструктуры, опережающее развитие наукоемких и ресурсосберегающих производств, активная консультационная деятельность.

К числу приоритетных отраслей и секторов в промышленности, развитие которых необходимо поддерживать, следует отнести:

1. Предприятия высоких технологий (в частности, на основе уникальных разработок конверсионных предприятий — ФГУП ОКБ «Факел» и ОАО «Кварц»).

2. Импортозамещающие и экспортно-ориентированные предприятия всех отраслей, в первую очередь сборочные производства, обеспечивающие выпуск конечной продукции и ее сбыт на российском и внешнем рынках.

3. Предприятия, уже наладившие или потенциально способные наладить производственную кооперацию с предпри-

ятиями других регионов России (прежде всего, Северо-Запада) и с зарубежными партнерами (в частности, производство для них деталей, узлов и компонентов).

4. Предприятия, использующие природно-ресурсный потенциал области.

Важным аспектом, который должен определять характер взаимодействия органов власти и инвестора, является приоритетность инвестиционного проекта для экономики региона.

К критериям приоритетности относятся:

— экономическая и бюджетная эффективность реализации:

— создание и (или) увеличение рабочих мест;

— увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему области;

— увеличение суммы платежей по подоходному налогу и во внебюджетные фонды в процессе реализации проекта.

Сфера и направления реализации:

— сельскохозяйственный сектор;

— производство импортозамещающей продукции;

— производство экспортной продукции, имеющей спрос на внешнем рынке;

— наукоемкие отрасли и сфера высоких технологий;

— развитие транспортной инфраструктуры;

— сфера капитального, в том числе жилищного, строительства;

— реализации рекреационного потенциала региона;

— улучшение экологической обстановки;

— другие направления, представляющие сферы жизнеобеспечения населения области.

Следует отметить, что для формирования успешной региональной инвестиционной стратегии целесообразно предусмотреть ряд мер, направленных на защиту местного и иностранного инвестора. Это позволит упростить правила игры, сделать инвестиционную ситуацию в области более прозрачной и предсказуемой.

Т.В. Аникина,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

СТИМУЛИРУЮЩАЯ РОЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАКОНА ОБ ОЭЗ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Первые реализуемые инвестиционные проекты в созданных особых экономических зонах России и возможности использования налоговых и таможенных преференций, предоставляемых резидентам ОЭЗ, помогут создать прозрачные и стабильные правила осуществления экономической деятельности. Формирование механизма развития государственно-частного партнерства за счет средств Инвестиционного фонда РФ приведет к осуществлению важнейших инфраструктурных проектов национального масштаба, создаст благоприятные условия для развития предпринимательской инициативы и увеличения инвестиционной активности, для реализации социально ориентированной рыночной экономики.

Мировая практика показывает, что создание ОЭЗ является эффективным инструментом в активизации экспорта, предпринимательской деятельности, создании новых рабочих мест, обеспечении социально-экономического развития регионов.

Особые экономические зоны являются сегодня экономическим институтом, на который государством и обществом возлагаются большие надежды в части сокращения существующих отраслевых и территориальных диспропорций в экономике страны, перевооружения основных производственных фондов, улучшения менеджмента, эффективного использования достижений в области высоких технологий, высококвалифицированных трудовых ресурсов.

ОЭЗ не новый для Калининградской области (вследствие ее анклавности), но новый и перспективный для России инст-

румент решения стоящих перед страной задач по привлечению инвестиций, диверсификации и выводу российской экономики на инновационный путь развития. ОЭЗ будут реально стимулировать развитие обрабатывающих отраслей промышленности и сектора высоких технологий, а также разработку и внедрение в производство конкурентоспособной наукоемкой продукции и услуг.

Основой для создания особых экономических зон является федеральный закон №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 г.

В октябре-ноябре 2005 г. Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами был проведен конкурс по отбору заявок на создание особых экономических зон (ОЭЗ). От органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований поступило 72 заявки из 47 регионов Российской Федерации.

В конкурсе на создание ОЭЗ победившими были признаны: *две* промышленно-производственные зоны — *Липецкая область, Республика Татарстан* — и *четыре* технико-внедренческие: *г. Москва (Зеленоград), Санкт-Петербург, Томск, Московская область (Дубна)*.

Помимо указанных шести территорий в пределах Российской Федерации ОЭЗ действуют в *Калининградской (с 1996 г.) и Магаданской (с 1999 г.) областях.*

Для развития высокотехнологичного бизнеса государство создает благоприятные условия. На территории ОЭЗ действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Это предоставление налоговых, таможенных и иных преференций, а также создание и предоставление в аренду объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ.

В ОЭЗ Калининградской области применяется особый порядок уплаты резидентами *налога на прибыль и налога на имущество организаций* (первые 6 лет — ставка налога 0%, с 7-го по 12-й год — ставка налога уменьшена на 50%). Ос-

тальные налоги и сборы уплачиваются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

В настоящее время в ОЭЗ Калининградской области зарегистрирован 21 резидент. Общая сумма инвестиций превышает 11 млрд руб. Наиболее крупные из них (объем инвестиций более 500 млн руб.):

— *ЗАО «Содружество “Соя”»* (3 953,8 млн руб.) — строительство производственного терминального комплекса по глубокой переработке маслосодержащих культур южнее пос. Волочаевское;

— *ЗАО «Балт Нафта»* (867,5 млн руб.) — строительство перевалочной базы нефтепродуктов в г. Светлый;

— *ООО «Технобалт»* (759,9 млн руб.) — строительство производственного комплекса по выпуску электронно-бытовой техники, г. Калининград;

— *ООО «БалтКерамика»* (654,4 млн руб.) — строительство кирпичного завода в пос. Прибрежный;

— *ООО «Оптим»* (646,4 млн руб.) — модернизация действующего производства дверей и создание нового производства глубокой переработки металла, г. Светлый;

— *ООО «Компания проектного финансирования»* (635,3 млн руб.) — строительство первой очереди этнографического и ремесленно-торгового центра «Рыбная деревня» (гостиница «Кружка Кайзера», деловой центр «Рыбная биржа», гостинично-деловой комплекс «Старая Преголя»), г. Калининград.

Объемы инвестиций остальных 15 резидентов составляют от 179 до 429 млн руб.

Для хозяйствующих субъектов, реализующих инвестиционные проекты в соответствии с нормами закона предыдущей редакции. предусмотрен переходный период сроком на 10 лет.

Следует отметить, что ключевой задачей развития Калининградской области является переход к модели динамичного и устойчивого экономического роста на базе повышения эффективности работы государственных институтов, увеличения степени конкурентоспособности экономики, диверсификации производства и экспорта. Это предполагает смещение акцентов в эконо-

мической политике с решения текущих задач обеспечения сбалансированности региональной экономики к политике, направленной на интенсификацию структурных изменений.

Перестройка структуры экономики невозможна без привлечения значительных инвестиций в обновление основного капитала и производственных мощностей на базе современного оборудования и технологий управления производственными процессами. Опыт сопредельных стран показывает, что большую часть инвестиций в обновление основного капитала предоставляет частный сектор. В то же время частные инвестиции не в состоянии удовлетворить потребности во всех сферах национальной экономики, поскольку частные инвесторы выбирают только выгодные с экономической точки зрения направления вложений. Инвестиционные проекты, которые имеют слишком большие сроки окупаемости, высокие риски, и низкую норму отдачи на вложенный капитал (например, инфраструктурные проекты), как правило, не являются привлекательными для частных инвестиций.

Одна из важнейших проблем существующей структуры инвестиций в основной капитал в Калининградской области — недостаточно активное использование механизмов государственно-частного партнерства. Президент Российской Федерации в Бюджетном послании на 2006 г. среди задач на среднесрочную перспективу отметил необходимость формирования механизмов привлечения частного капитала к осуществлению важнейших инфраструктурных проектов национального масштаба.

В связи с этим решение Правительства Российской Федерации о создании Инвестиционного фонда как части федерального бюджета, направляемой на государственную поддержку крупных инвестиционных проектов, является важным шагом на пути развития государственно-частного партнерства и стимулом для увеличения инвестиционной активности, в том числе и в эксклавном регионе России.

Таким образом, последовательное осуществление политики, направленной на развитие регионов с особыми экономическими условиями функционирования, действующего механиз-

ма предоставления государственной поддержки инвестиционных проектов за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, улучшит деловой климат, создаст прозрачные и стабильные правила осуществления экономической деятельности, стимулирующие развитие предпринимательской инициативы, благоприятные условия для реализации социально ориентированной рыночной экономики.

О.В. Прохорова,
ассистент, РГУ им. И. Канта

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Рассмотрены и проанализированы основные направления, последствия, результаты и особенности вложения иностранных инвестиций в инновационную экономику.

Одним из важнейших факторов и результатов глобализации и усиления интеграциональных тенденций является стремительный рост иностранных инвестиций (ИИ). Капитал как фактор производства не признает национальных границ и направляется в те страны, где спрос на инвестиции высок и их доходность превышает норму. В 2005 г. общий объем иностранных инвестиций в экономику России составил 53651 млн дол., из них ПИИ — 13072 млн дол. (24,4%). За 9 месяцев 2006 г. объем ИИ в России (по отчету Президента РФ) составил 27 млрд дол., из них ПИИ — 20 млрд дол., в результате чего по итогам на начало октября 2006 г. Россия обогнала Китай и Японию по объему ИИ.

Международное разделение труда претерпевает серьезные изменения. Наиболее развитые страны переориентируют базовые отрасли промышленности на высокотехнологичные направления, которые позволяют получать наибольшую прибыль. При этом они переносят менее рентабельные отрасли

(лесная промышленность, бытовые электроприборы) в менее развитые и развивающиеся страны. Также развитые страны выводят со своих территорий экологически вредные и сырьезатратные отрасли.

При этом зачастую ИИ способствуют внедрению в России не действительно прогрессивных технологий, а только тех, которые обеспечивают приемлемый уровень доходности, захват российских рынков и гарантируют отсутствие в будущем полноценных российских конкурентов.

Именно поэтому промышленная и инвестиционная политика развитых стран и отдельных ТНК строится в соответствии с целями приоритетного обеспечения положения поддержания открытости и зависимости рынков развивающихся стран. Это подтверждает общая тенденция вложений ИИ. В таблице приведены данные распределения ИИ по отраслям экономики России и Калининградской области за 2005 г.:

Распределение иностранных инвестиций по отраслям экономики (уд. вес в%)

Отрасль	Россия	Калининградская область
Топливная промышленность	11,2	5,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	8,4	6,0
Пищевая промышленность	6,1	5,8
Транспорт и связь	19,6	11,6
Торговля и общественное питание	23,5	22,3
Материально-техническое снабжение	35,8	42,7
Строительство	0,7	2,6
Прочие отрасли	4,7	3,7

Как видно из таблицы, наибольшую заинтересованность у иностранных инвесторов вызывают материально-техническое снабжение, торговля и общепит, транспорт и связь, что объясняется быстрой окупаемостью и отдачей вложенного капитала,

стремлением со стороны иностранных инвесторов контролировать важные отрасли экономики России, что, в свою очередь, может влиять на продовольственную безопасность страны.

Причины вложения ИИ в лесную, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную, топливную и пищевую промышленности связаны со стремлением вывозить дешевое сырье и захватить глобальные общероссийские товарные рынки, что ориентирует российскую экономику на увеличение экспортной составляющей, прежде всего сырьевые и топливно-энергетические отрасли, а не на высокотехнологичные отрасли промышленности.

Эти тенденции и факторы создают серьезную угрозу национальным интересам и экономической безопасности России, что приводит к необходимости обеспечения инвестиционной безопасности страны, разработке критериев и требований к идущим в отраслях инвестиционным процессам.

Привлечение иностранного капитала приносит не только выгоды и дает преимущества экономике страны, но также порождает некоторые проблемы, связанные с инновационной экономикой. Иностранные инвесторы, как правило, используют преимущества, связанные с дешевой рабочей силой, наличием дешевого сырья и энергоносителей, а также размещением таких отраслей, которые по стандартам и экологическим характеристикам очень сложно инвестировать в развитых странах. На этих проблемах остановимся более подробно.

Во-первых, иностранный инвестор, ТНК, монополии преследуют корыстные интересы, осуществляя капиталовложения. Главное для иностранного инвестора — извлечь максимально высокую прибыль. Правила конкурентной борьбы жестки, большинство же российских предпринимателей не имеют достаточного опыта конкурентной борьбы и несут из-за этого крупные потери, а государственные и региональные власти зачастую упускают из вида интересы отечественных компаний. Иностранные инвесторы заинтересованы в том, чтобы возможно больше и по дешевой цене получить минеральное и лесное сырье, разместить в России экологически грязные производства, которые не могут развивать или сохранять в своей

стране в силу действующих там строгих правил; чтобы сбывать на российский рынок свои товары, в том числе произведенные совместными предприятиями, с целью обойти таможенные пошлины, чтобы подавить существующих или потенциальных конкурентов — все это противоречит национальным интересам России.

Во-вторых, следует учитывать отток капитала за рубеж — как в открытой, так и скрытой, нелегальной форме. Преобладающая часть прибыли, полученной на СП или от продажи импортируемых товаров, не инвестируется, а уходит за рубеж, уменьшая тем самым дефицитные инвестиционные ресурсы в стране.

В-третьих, иностранный капитал подчиняет себе целые сектора экономики, вытесняя отечественных производителей и увеличивая безработицу в стране. Особенно заметно это на потребительском рынке, где значительная доля товарооборота формировалась за счет импорта товаров при сворачивании российского производства бытовой техники, продукции легкой и пищевой промышленности. Эти отрасли лишались источника инвестиций и возможностей развития.

В-четвертых, усиливается технологическая и экономическая зависимость ключевых секторов экономики от иностранного капитала, что относится к оснащению вычислительной и другой информационной технологии средствами связи, некоторыми видами инвестиционного оборудования. Повышается уязвимость экономики в случае международных конфликтов, применения международных санкций, развертывания «торговых войн» по отдельным товарным группам.

Кроме того, иногда создание СП является лишь способом протолкнуть на российский рынок за весьма солидную цену оборудование не самого высокого качества; или, внося символический вклад в УК, иностранный инвестор требует для себя особых прав в управлении, имея целью разрушить производство своего реального конкурента на российском рынке. Возможен также не всегда добросовестный контроль инвестора при принципиальных решениях.

В этих условиях необходимо строго определить, какое должно быть соотношение между иностранным инвестиционным влиянием и сохранением допустимого уровня российского национального контроля за развитием экономики, гарантирующее достижение необходимых с точки зрения инновационной экономики соответствующих приоритетов; где «золотая середина» между выгодами от масштабных ИИ во всех формах и гарантиями экономической независимости России как великой державы и полноправного участника международных экономических отношений.

Поэтому в целях развития инновационной экономики актуальной становится политика регулирования иностранной деятельности и деятельности иностранных инвесторов в России, направленная на достижение приемлемого баланса между интересами российской экономики и ИИ. Иностранные инвесторы в условиях выбора объектов для вложения капитала не будут вкладывать средства в низкодоходные или нерентабельные производства. Причины вложения иностранными фирмами средств в промышленность России связаны с тем, что в развитых зарубежных странах в последнее время наблюдается интенсивный новый виток научно-технической революции, основанной на новых информационных технологиях, качественно новых масштабах компьютеризации.

Таким образом, инвестиционные вложения развитых стран являются одним из инструментов закрепления их экономического господства на мировых рынках, что позволяет сделать вывод о необходимости разработки инвестиционной стратегии в рамках общенациональной экономической стратегии и строгом регулировании и контроле за инвестиционной деятельностью.

Поэтому инвестиционная деятельность, связанная с инновационной экономикой, сегодня является одним из базовых условий стабилизации экономической и социально-политической ситуации в стране, становления и развития экономики России как одной из ведущих мировых держав.

На основе отмеченного выше можно определить инновационную экономику России как независимость общероссийских и региональных процессов экономической деятельности и развития, связанных с ними новейших производственных, научных и иных отраслей и предприятий, имеющих непосредственное отношение к инновациям и новым технологиям. При этом влияние иностранных инвестиций, не соответствующих национальным интересам России, надо рассматривать во всем комплексе и многообразии проявлений. Другими словами, следует предвидеть и прогнозировать все выгоды от внедрения иностранных инвестиций в инновационную экономику.

Инновационная экономика не только изменяет научно-технический прогресс, но и должна сохранять социально-экономическую и политическую устойчивость при резких геополитических изменениях в стране. Кроме того, инновационная экономика стимулирует и развивает способности у предпринимателей осуществлять крупные инвестиционные проекты при возникновении экстремальных социально-экономических ситуаций и дает возможности стабильно поддерживать на территории уровень заданных экономических нормативов, а также создавать благоприятный социальный фон для развития рыночных отношений.

В условии интеграции экономики России в мировое сообщество инновационная экономика РФ должна реализоваться как целенаправленный комплекс мер и действий по отслеживанию и регулированию процессов экономической деятельности и привлечению иностранного капитала для его вложений в перспективные и наукоемкие отрасли.

В этих условиях главной целью инновационной экономики России должен быть устойчивый процесс экономической деятельности и развития ее отраслей с участием иностранного капитала таким образом, который соответствует месту, отведенному российскими властями иностранному капиталу в социально-экономических планах развития России. При этом вложение иностранных инвестиций в инновационную экономику не означает препятствий или серьезных ограничений перелива

иностранных инвестиций, а лишь упорядочение и строгий контроль за процессом общероссийского и регионального экономического развития с участием иностранного капитала в нужном для России направлении. Концепция и механизм инновационной экономики должны быть частью концепции национальной безопасности России и одновременно составляющей экономической политики.

Система обеспечения развития инновационной экономики — комплекс мер, инфраструктуры, инструментов и процедур, направленных на контроль экономической деятельности и развития в общероссийском и региональном масштабе, а также на выявление, нейтрализацию и предотвращение проявлений негативного влияния деятельности иностранного капитала в российской экономике.

Главные цели функционирования системы инновационной экономики — защита законных прав и интересов российских предприятий; информационное обеспечение иностранной деятельности; изучение конкретных иностранных фирм, желающих инвестировать в российскую инновационную экономику.

Развитие инновационной экономики России тесно связано с государственным регулированием притока иностранного капитала, основные направления которого заключаются в следующем.

1. Выработка долгосрочной стратегии привлечения иностранного капитала, определение стратегических ниш, наиболее перспективных с точки зрения внешнеэкономических связей отраслей, потребностей экономики, отвечающих национальным интересам страны.

2. Устойчивое законодательное регулирование иностранных инвестиций, отвечающее требованиям и нормам международных инвестиционных рынков.

3. Содействие в выборе надежных инвестиционных партнеров.

4. Формирование инфраструктуры инвестирования (эффективное функционирование инвестиционных институтов).

5. Профессиональная подготовка совместно с зарубежными и международными институтами инвестиционного персонала, владеющего знаниями и навыками функционирования на инвестиционном рынке.

Таким образом, принимая меры к широкому привлечению иностранных инвестиций в российскую экономику, следует регулировать этот процесс с тем, чтобы обеспечить наши национальные интересы и привлекать иностранные инвестиции в те отрасли экономики, которые связаны с инновациями и ускоренным развитием научно-технического прогресса.

М.С. Кириллова,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблемы экономического развития Калининградской области в ближайшее время будут определяться ее способностью к привлечению ресурсов для ускоренного роста. Процесс привлечения инвестиций и создание благоприятного инвестиционного климата в регионе требует разработки адекватных современным условиям рынка методов поддержки инвестиционных инициатив рыночного сектора экономики, формирования законодательных и институциональных условий хозяйственной деятельности частных инвесторов.

Экономическое развитие России в ближайшие десять лет будет определяться ее способностью к привлечению ресурсов для ускоренного роста. Исчерпание конъюнктурных факторов (таких, как свободные мощности, «мягкие» ресурсные ограничения, благоприятная мировая конъюнктура) выдвигает на первый план задачу количественного и качественного роста производственного капитала, ориентированного на выпуск продукции, обеспеченной спросом внутреннего и внешнего рынков.

Поэтому привлечение инвестиций в отечественную экономику рассматривается Правительством Российской Федерации в качестве важнейшего источника для создания отечественной конкурентоспособной технической базы производства, формирующей перспективу общего роста экономики России.

В первую очередь необходимо устранить фундаментальные причины слабости российской экономики — незавершенность структурных и институциональных реформ в реальном секторе, его низкую конкурентоспособность, физическую изношенность производственного оборудования, структурные деформации национального хозяйства; ликвидировать обширный сектор убыточных производств.

Решение этих проблем требует выработки новых принципов осуществления государственной инвестиционной политики, адекватных задаче подъема экономики страны.

Приоритетом государственной инвестиционной политики в этих условиях будет содействие коренной модернизации производства и его структурной перестройке, повышению конкурентоспособности обрабатывающего сектора промышленности, ускоренному инвестиционному развитию секторов «новой экономики», прежде всего становлению инновационных и информационных отраслей, формированию нового технологического облика национального хозяйства.

Для достижения указанных целей государственной инвестиционной политики необходимо осуществление комплекса адекватных современным требованиям рынка мер по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране, поддержке инвестиционных инициатив рыночного сектора экономики, формированию законодательных и институциональных условий хозяйственной деятельности частных инвесторов.

Применительно к условиям РФ проблемы регионального развития приобретают особо сложный и быстротекущий характер. Несимметричный характер и нестабильность федеративных отношений, различия в стартовом развитии производительных сил, природных и прочих условиях на фоне кризисных явлений вызывают дополнительные трения между ре-

гионами, а также между регионами и Центром. В частности, в борьбе за привлечение отечественных и иностранных инвестиций Калининградская область, несмотря на свое крайне выгодное геополитическое положение, конкурирует не только с такими крупными и потенциально привлекательными субъектами Северо-Запада РФ, как Санкт-Петербург, Ленинградская, Новгородская, Вологодская области и др. (см. табл.), но и с такими государствами, как Польша, Литва, Латвия.

Иностранные инвестиции в 2005 г.
по регионам Северо-Западного федерального округа

Регион	Инвестиции (тыс. дол. США)			
	Всего	Прямые	Портфельные	Прочие
Республика Карелия	74535	7534	1145	65856
Республика Коми	159827	32444	22458	104925
Архангельская область	643257	99533	29972	513752
Вологодская область	430958	14589	10994	405375
Калининградская область	75281	18764	1297	55220
Ленинградская область	351227	222290	—	128937
Мурманская область	29424	10834	68	18522
Новгородская область	279096	178733	—	100363
Псковская область	9163	9036	133	994
г. Санкт-Петербург	1417164	249439	20132	1147593
Справочно: Россия, млн дол. США	53651	13072	453	40126

При выборе потенциально эффективного приложения средств инвестор ориентируется не только на тщательный анализ микроэкономических условий инвестирования, но и на опубликованные макроэкономические характеристики страны и региона. Соответственно успешность привлечения инвестиционных ресурсов в регион во многом зависит от ряда макроэкономических показателей, характеризующих Калининградскую область, и их отличий (в благоприятную сторону) от аналогичных показателей конкурирующих регионов России и других стран.

Согласно распространенной в последние годы и широко используемой в российской практике методике определения рейтинга инвестиционной привлекательности регионов среди главных составляющих инвестиционного климата выделяют:

1) инвестиционный потенциал как сумму объективных предпосылок для эффективного вложения инвестиций, зависящих от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования и их экономического здоровья;

2) инвестиционный риск как вероятность потери инвестиций или получения дохода от них;

3) инвестиционное законодательство как основополагающую правовую базу ведения инвестиционной деятельности на федеральном и региональном уровнях.

По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов в 2004—2005 гг. (национальное рейтинговое агентство «Ра-Эксперт») Калининградская область относится к региону с *пониженным потенциалом и умеренным риском,* занимая 33-е место среди 89 российских регионов по рангу инвестиционного потенциала и 14-е место по рангу инвестиционного риска среди такого же количества регионов.

Если инвестиционный риск разложить на составляющие: законодательный, политический, экономический, финансовый, социальный, криминальный, экологический, — лидирующими будут экономический (степень экономического спада, тенденции к формированию регионального валового продукта), финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий) и социальный (уровень социальной напряженности региона). При таком же анализе инвестиционного потенциала Калининградской области его составляющими будут трудовой, потребительский, производственный, финансовый, институциональный, инновационный, инфраструктурный, природно-ресурсный, туристический потенциалы, и наименьшими окажутся потребительский (совокупная покупательская способность населения), инновационный (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса и степень модернизации производства в регионе),

финансовый (размеры налоговой базы, прибыльность предприятий, уровень доходов домохозяйств в регионе) и производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности предпринимательских структур и населения регионов).

Таким образом, устойчивое замедление роста российской экономики (2003 г. — 7,3 %, 2004-й — 6,8 %, 2005-й — от 5,6 до 4,5 %, по прогнозу Минэкономразвития) говорит о том, что резервы ее инерционного развития практически исчерпаны: нужны срочные структурные реформы. И Калининградская ситуация не является исключением из общероссийской.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бланк И.А.* Основы инвестиционного менеджмента. Киев, 2001. Т. 2. С. 13—86.

2. *Жданов В.П.* Организация и финансирование инвестиций. Калининград, 2000. С. 6—75.

3. *Калининградская* область, 2006 / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области. Калининград, 2006.

4. *Мамаев В.К.* Экономика и управление инвестициями в инфраструктуру региона: Монография. М., 2005. С. 3—85.

5. *Чапек В.Н.* Инвестиционная привлекательность экономики России. Ростов н/Д, 2006. С. 8—35.

И.В. Киселева,
студентка 5-го курса, РГУ им. И. Канта

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ЗАКОНА «ОБ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ» НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

Проанализировано влияние закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» на инвестиционную

привлекательность региона. Проведена оценка инвестиционного климата в регионе.

Для перспектив развития Калининградской области одним из важнейших вопросов является оценка потенциальными инвесторами инвестиционного климата региона. Федеральный закон № 16-ФЗ 10.01.2006 г. «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» направлен на привлечение в регион крупных потоков инвестиций. Созданы ли этим документом законодательные условия для привлечения больших объемов капитала на территорию области? Другими словами, имеет смысл определить целесообразность и действенность конкретных статей закона, касающихся инвестирования в Калининградскую область, то есть их влияние на инвестиционную привлекательность региона. С этой целью были предприняты попытки решения следующих задач:

1) оценка существующего в регионе инвестиционного климата;

2) определение важнейших факторов, формирующих его;

3) анализ статей закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», касающихся инвестирования;

4) оценка влияния статей закона на значение чистой приведенной стоимости модели инвестиционного проекта. Положительное значение показателя NPV (чистая текущая стоимость) условного проекта в данном случае выступит в качестве критерия инвестиционной привлекательности региона;

5) предложение возможных изменений законодательства с целью повышения инвестиционной привлекательности региона.

Оценка инвестиционного климата в регионе

Калининградская область как часть Российской Федерации характеризуется стабильными макроэкономическими показателями, которые важны, прежде всего, для иностранных инвесторов (стабильность валютного курса, способность страны отвечать по своим обязательствам, профицит федерального

бюджета как показатель роста экономики в целом). Федеральные и региональные власти делают большую ставку на перспективное развитие экономических отношений Калининградской области и стран Европейского союза. В целом иностранные инвесторы сегодня не рассматривают Калининградскую область как привлекательную для инвестирования. Об этом можно судить по тому факту, что доля иностранных компаний в перечне уже зарегистрировавшихся в качестве резидентов предприятий очень мала. Причиной тому является ряд экономических, юридических, а также психологических факторов. *«Российская Особая экономическая зона Калининград может записать на свой счет сомнительную славу как первый российский административный район, который отказался от возврата крупного кредита европейскому банку. Губернатор Георгий Боос зачеркнул собственную попытку создать из Калининграда "инвестиционный рай"»*[1] — таким было мнение немецких журналистов в ответ на попытку Георгия Бооса привлечь европейских инвесторов на территорию региона.

Уровень общего риска инвестирования в определенный регион складывается на основе уровня экономического (неразвитость инфраструктуры и отдельных отраслей экономики), социального (отсутствие достаточного количества квалифицированной рабочей силы, социальная напряженность), политического (непродуманные действия властей), финансового (незрелость финансовой системы), законодательного (частое изменение законодательной базы), экологического и криминального рисков.

Как эксклавный регион, Калининградская область отличается высоким уровнем инвестиционного риска по отношению к среднему потенциалу инвестирования (по оценкам рейтингового агентства «Ра-Эксперт»). Одной из причин относительно малого объема инвестирования в Калининградскую область как в Особую экономическую зону в прошлом можно было назвать отсутствие четкого законодательства в отношении ин-

[1] www.kaliningrad.aktuell.ru (март 2006 г.).

вестиционной деятельности на территории региона. Таким образом, можно сделать вывод о том, что именно законодательная база играет первостепенную роль в процессе формирования инвестиционного климата.

Анализ закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» в отношении инвестирования

Следует отметить, что закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» устанавливает конкретные требования к инвестиционным проектам на территории эксклава и, в случае выполнения данных требований, льготы по части налогообложения и гарантии сохранения особого режима в течение 25 лет.

Налоговые льготы, предоставляемые по условиям данного Закона, должны быть главным стимулом для привлечения инвестиций в регион. Законом предусмотрены следующие льготы:

• в течение первых шести календарных лет с начала осуществления инвестиционного проекта участник освобождается от уплаты налога на прибыль организаций;

• в период с седьмого по двенадцатый календарный год включительно ставка налога на прибыль в отношении прибыли от реализации инвестиционного проекта составляет 12% («величина, установленная пунктом 1 статьи 284 Налогового кодекса РФ, уменьшенная на 50%»).

Кроме того, в статье 19, где говорится об особенностях исчисления и уплаты налога на имущество организаций, указано, что «в отношении имущества, созданного или приобретенного в рамках реализации инвестиционного проекта, реализуемого в соответствии с настоящим Законом, сумма налога на имущество исчисляется отдельно»;

• в течение первых шести календарных лет ставка по налогу на имущество устанавливается в размере 0%.

Важно отметить, что гарантия сохранения особого режима для резидентов в течение 25 последующих лет увеличивает

возможность долгосрочного планирования, что в некоторой степени снижает законодательный риск.

Возможные изменения законодательства

Кроме того, некоторая «нефункциональность» закона «Об Особой экономической зоне» заключается в том, что период со дня регистрации нового предприятия в качестве резидента до момента получения прибыли от данного инвестиционного проекта может быть относительно длительным (сроком свыше 6 лет). Таким образом, шестилетнее освобождение нового предприятия от налога на прибыль может быть просто неуместным ввиду отсутствия в указанный период прибыли. Изменение закона с целью повышения его функциональности может заключаться в том, что условия освобождения от уплаты налога на прибыль вступают в силу с момента получения новым предприятием первой прибыли. Прогнозный срок получения первой прибыли должен быть оговорен в инвестиционном проекте.

Более того, инвестиционный проект в стадии подготовки должен быть максимально освобожден от налогообложения на период до полного завершения подготовительного процесса. Недействующий инвестиционный проект может быть освобожден от налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, а также от местных налога на имущество и земельного налога.

Кроме того, следует отметить, что данный Закон создает преференции исключительно для крупных инвестиционных проектов. Необходимый объем инвестиций в размере 150 млн рублей делает невозможным получение льгот субъектами малого и среднего бизнеса.

Если рассматривать законодательство шире, то для иностранных инвесторов необходимым является создание в Калининградской области регионального агентства по поддержке прямых иностранных инвестиций. В качестве примера деятельности подобного рода учреждений имеет смысл изучить

опыт агентств по поощрению инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы (Румыния, Болгария, Чехия, Венгрия). Данные агентства наделены функциями, необходимыми для адресной работы с вкладчиками капитала, включая снабжение информацией об инвестиционных возможностях, установление контактов с местными поставщиками, помощь любого характера до и после осуществления вложений. Сопровождение инвестиционных проектов должно осуществляется бесплатно.

Закон об ОЭЗ может быть началом для совместной работы в сфере международного инвестирования. В качестве дополнения к данному Закону могут быть заключены международные соглашения с целью предоставления дополнительных гарантий либерализации и правовой защиты иностранных инвестиций. Для повышения инвестиционной привлекательности региона важным может стать тесное сотрудничество руководства области с Многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям (MIGA), созданным по инициативе Всемирного банка. Задачей данного агентства является содействие привлечению иностранных инвестиций в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, для чего иностранным инвесторам на межгосударственном уровне предоставляются гарантии от убытков, связанных с некоммерческими рисками.

В рамках международного сотрудничества на государственном уровне возможно, например, привлечение иностранных страховых компаний для страхования инвестиций, осуществляемых на территории Калининградской области.

Для улучшения инвестиционной привлекательности региона важным моментом может стать разработка международных соглашений об исключении двойного налогообложения имущества и доходов, а также соблюдение Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений и Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств.

Е.В. Бильчак,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Проанализировано развитие инфраструктурных объектов в Калининградской области. Рассмотрены элементы кредитно-банковской подсистемы, их влияние на активизацию инвестиционной деятельности в регионе.

Стратегической задачей социально-экономического развития Калининградской области на ближайшие годы является выведение на новый качественный уровень развития инфраструктурных объектов.

В классическом понимании инфраструктурное обеспечение включает в себя несколько подсистем:

— подсистема предпринимательской сферы (ассоциации предпринимателей, холдинговые компании, финансово-промышленные группы);

— подсистема товарного рынка (центры оптовой торговли, складское, холодильное, транспортное хозяйство, дилерские сети);

— кредитно-банковская подсистема (коммерческие банки, страховые пенсионные фонды, инвестиционные компании, финансовые институты);

— научно-информационная подсистема (консалтинговые компании, рекламные агентства, службы подготовки и переподготовки кадров).

Особого рассмотрения заслуживают элементы кредитно-банковской подсистемы с точки зрения их роли в активизации инвестиционной деятельности в регионе.

В целом на сегодняшний день банковская система Калининградской области представлена 12 кредитными организациями, в том числе одним самостоятельным региональным банком («Инвестбанк») с его филиалами, 26 филиалами иногородних банков (у 15 из них головные организации находятся

в Москве), 5 отделениями Сберегательного банка. Кроме того, на территории области функционируют 25 дополнительных офисов (20 из которых принадлежат отделениям Сбербанка) и 79 операционных касс.

Институциональная насыщенность региона банковскими услугами в настоящее время достаточно высока. Количество действующих в области кредитных организаций из расчета на 100 тыс. человек на 01.02 2006 г. составило 4,67.

Все калининградские банки действуют в качестве универсальных. Они вовлечены в разные типы депозитной и финансовой деятельности, предлагая широкий набор банковских услуг для коммерческих организаций и населения.

Калининградские банки активно сотрудничают с ведущими мировыми банками. В последнее время некоторые зарубежные банки открыли для ряда калининградских кредитные линии по торговому финансированию. Заключены рамочные кредитные соглашения с немецкими банками о финансировании поставок немецкого оборудования для российских предприятий.

По данным мониторинга, проводимого Банком России, в целом работа на различных сегментах финансового рынка региона позволила региональным банкам за 9 месяцев 2006 г. по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. улучшить финансовые результаты. По итогам анализируемого периода прибыль, полученная региональными банками, составила 174,4 млн руб., что почти в 1,2 раза выше соответствующего показателя 2005 г. При этом чистый процентный доход у региональных банков возрос в 1,3 раза и составил 275,7 млн руб. Состояние ликвидности кредитных организаций в целом позволяло своевременно и в полном объеме осуществлять платежи клиентов, в том числе осуществлять уплату обязательных платежей.

Страховую деятельность на территории Калининградской области ведут около 90 страховых компаний — как региональные, так и филиалы российских страховых компаний.

В настоящее время происходит углубление специализации страховых компаний (СК) на отдельных видах страхования. Существенные организационные преобразования переживает инфраструктура страхования. Появляются организации, осу-

ществляющие страховой аудит, экспертные исследования по оценке и анализу рисков, разработку программных продуктов и информационных систем, экономический и финансовый консалтинг для целей страхования и т. д.

Отличительной особенностью развития страхового рынка является активный рост добровольного страхования ответственности. В общих объемах страхования ответственности доминирует страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (продажа зарубежного страхового продукта — «зеленой карты» для выезжающих заграницу), что свидетельствует о все большей ориентации калининградских СК на обслуживание транспортно-торговых связей региона с европейскими странами.

Если уровень развития традиционных секторов финансовой инфраструктуры в Калининградской области в целом оценивается экспертами как достаточно высокий, то такие формы, как негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные и лизинговые компании, пока не играют существенной роли.

По состоянию на 01.11.2006 г. единственным действующим региональным негосударственным пенсионным фондом (НПФ) в Калининградской области был Калининградский негосударственный пенсионный фонд «Муниципальный». Собственное имущество Фонда составляет 45,53 млн руб., в том числе пенсионные резервы (клиентские средства) — 13,4 млн руб., количество участников — 3031 человек.

Среди филиалов и пунктов обслуживания НПФ (юридически не зарегистрированных в качестве филиалов и представительств головных НПФ подразделений, так как для этого необходимо дополнительно проходить процедуру лицензирования филиала в Федеральном социальном фонде развития) можно выделить[2]:

---

[2] Основной критерий отбора — наличие минимальных условий по обслуживанию клиентов: ответственный сотрудник (пусть и работающий по совместительству), отдельное помещение, телефон, возможность для клиента ознакомиться с презентационными материалами НПФ.

1) НПФ Электроэнергетики;
2) НПФ «Благосостояние»;
3) НПФ «ЛУКойл-Гарант».

Представительства всех этих фондов в первую очередь нацелены на обслуживание подразделений материнских компаний, расположенных в Калининградской области: НПФ Электроэнергетики — сотрудников АО «Янтарьэнерго», НПФ «Благосостояние» — Калининградской железной дороги, НПФ «ЛУКойл-Гарант» — работников «ЛУКойла». Только в последнее время активизировалась их деятельность, направленная на работу с любыми физическими лицами (в основном «Благосостояние» и «ЛУКойл-Гарант»).

Статус Калининградской области как Особой экономической зоны, близость к европейским регионам, развитость инфраструктуры — все это вызывает интерес к региону со стороны иностранных и российских потенциальных инвесторов.

Инвестиции в основной капитал (по полному кругу предприятий) в 2005 г. составили 24234,6 млн руб., или 105,6 % к соответствующему периоду 2004 г.

Иностранные инвестиции в 2005 г. составили 75,3 млн дол., из них прямые инвестиции — 18,8 млн дол., доля прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе, составила 55,2 млн дол., портфельных — 1,3 млн. дол.

Вступление в силу федерального закона от 10.01.2006 г. № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», который сохраняет для юридических лиц действие основных положений федерального закона об ОЭЗ от 22.01.1996 г. № 13-ФЗ на 10-летний переходный период и предоставляет возможность получения налоговых преференций для новых участников ОЭЗ, а также реализация Федеральной целевой программы «Развитие Калининградской области на период до 2010 года» позволяют обеспечить достаточно высокий уровень инвестиционной активности в регионе. По оценке экспетров, в 2006 г. объем иностранных инвестиций должен был увеличиться до 90,3 млн дол., что на 20 % выше уровня 2005 г.

В качестве мер по инстуциональному развитию инфраструктуры в регионе можно предложить следующие.

1. Создание международного центра финансовых услуг (МЦФУ) по примеру развития аналогичных центров в Ирландии, Люксембурге и других странах, который представляет собой специфическую международную банковскую зону. Специфика заключается в том, что она является «оболочкой» для проведения международных валютных операций, страховых и других финансовых сделок. Финансовые учреждения, входящие в МЦФУ, пользуются эксклавной территорией для осуществления соответствующих операций. В МЦФУ уменьшается налогообложение иностранных компаний, холдингов и других субъектов, зарегистрированных в нем. Интерес Калининградской области, создающей МЦФУ, состоит в получении регистрационных сборов от размещающихся в них банков, иностранных компаний, а также в создании дополнительных рабочих мест.

2. Развитие региональной банковской системы через создание региональной структуры реализации залогов, расширение функций ГУ ЦБ РФ по Калининградской области в части рефинансирования долгов местных предприятий, привлечения временно свободных средств на корреспондентских счетах региональных банков, разработку положений по синдицированному кредитованию крупных инвестиционных проектов банками региона и введение обязательных нормативов участия в важнейших региональных проектах для банков, осуществляющих деятельность на территории Калининградской области.

3. Проведение сбалансированной бюджетной политики за счет увеличения собираемости налогов, внедрения технологии кассового обслуживания исполнения бюджета и внедрения методики подушевых нормативов в систему финансирования сети бюджетных учреждений.

4. Развитие финансово-инвестиционной инфрастуктуры (региональные агентства бизнес-проектирования, консалтинговые фирмы, страховые компании, залоговые фонды и т. д.).

5. Упрощение процедуры регистрации и лицензирования (принцип одного окна).

6. Создание механизма участия гражданского общества в рассмотрении и анализе проектов законов в сфере бюджетно-налоговой политики до момента их утверждения.

7. Повышение информированности населения о законотворческой и законодательной деятельности.

8. Создание в области комплексной системы мониторинга и управления финансовыми рисками на основе межведомственного взаимодействия и включения в систему финансового контроля независимого аудита.

Таким образом, необходимой предпосылкой активизации экономической политики в регионе должна стать созданная система мер по развитию институтов фондового рынка, инвестиционных институтов, ссудно-сберегательной системы, современной пенсионной и страховой системы, что, безусловно, повышает роль инфраструктуры в экономическом развитии Калининградской области.

И.В. Никифорова,
ассистент, РГУ им. И. Канта

ОЦЕНКА УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с принятыми индикаторами продовольственной безопасности выбраны основные показатели для оценки физической и экономической доступности, достаточности и качества продовольствия; проведено исследование состояния продовольственной безопасности Калининградской области.

Такие экономические процессы, как перепроизводство продовольствия в ряде развивающихся стран с одновременной нехваткой его некоторых африканских и азиатских государствах, способствовали появлению в мировой литературе понятия «продовольственная безопасность». Продовольственная безо-

пасность — проблема не сколько АПК, сколько макроэкономическая, так как напрямую связана с уровнем доходов и расходов населения, безработицей, эффективностью общественного производства и рядом других показателей.

Традиционно продовольственная безопасность, и в том числе безопасность питания, считается достигнутой в том случае, если обеспечиваются наличие адекватных продовольственных продуктов (с точки зрения количества, качества, безопасности и социально-культурной приемлемости), доступ к ним и удовлетворительное потребление и усвоение таких продуктов всеми лицами в любое время для поддержания активной и здоровой жизни. При этом:

• ***наличие*** продовольствия означает физическое наличие безопасного и достаточного в количественном и качественном отношении продовольствия;

• ***доступ***: все население располагает достаточными ресурсами для приобретения необходимых продовольственных продуктов;

• ***потребление и усвоение***: знания, состояние здоровья и санитарные условия, необходимые для того, чтобы человеческий организм мог потреблять и перерабатывать продовольственные продукты;

• ***стабильность:*** постоянное обеспечение наличия, доступа, потребления и усвоения пищи. В случае отсутствия стабильности отдельные лица могут страдать от хронической или временной продовольственной необеспеченности.

В связи с тем, что домохозяйства и отдельные лица живут в обществе, для обеспечения продовольственной безопасности и безопасности питания государству необходимо обеспечить существование всех четырех аспектов.

Достижение цели устойчивого развития эксклавного региона и обеспечения его продовольственной безопасности является на сегодняшний день важнейшей задачей как для государства, так и для регионального Правительства.

Прежде всего, необходимо отметить, что наиболее общий показатель продовольственной безопасности — уровень про-

изводства зерна в расчете на душу населения, а степень устойчивости продовольственного положения оценивается через показатель переходящих запасов зерна, остающихся на хранении до уборки следующего урожая (сначала на уровне 20%, а впоследствии 16% от общего объема годового потребления). Зачастую продовольственную безопасность измеряют уровнем калорийности суточного рациона питания населения.

Часто для определения состояния продовольственной безопасности страны и региона используется такой показатель, как доля импорта в продовольственных ресурсах (которая в большей степени характеризует продовольственную самообеспеченность страны, региона, а не уровень питания населения).

Следует сказать, что сегодня критерии продовольственной безопасности расширились и стали более сложными.

В соответствии с общепринятыми представлениями о сущности продовольственной безопасности и ее основных аспектах выделим три группы показателей для оценки сложившегося состояния с продовольственным обеспечением населения региона:

• показатели, характеризующие наличие продуктов, или *физическую доступность* продовольствия;

• показатели, характеризующие доступность продуктов питания для отдельных граждан и домохозяйств, то есть *экономическую доступность* продовольствия;

• показатели, характеризующие *качество,* безопасность и достаточность питания — качество продовольствия и уровень контроля за ним, калорийность и рацион питания.

В соответствии с принятыми индикаторами продовольственной безопасности были выбраны основные показатели для оценки физической и экономической доступности, достаточности и качества продовольствия, и на их базе проведено исследование состояния продовольственной безопасности Калининградской области.

Так, уровень *физической доступности* продовольствия мы измерили с помощью следующих показателей:

• самообеспечение региона продовольствием ($П_с$);

• доля импорта продовольствия в структуре потребления ($П_и$).

В качестве основных показателей для оценки уровня *экономической доступности* были выбраны:

• коэффициент бедности ($К_б$) — доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума;

• коэффициент покупательной способности доходов населения региона ($К_д$) — соотношение стоимости продовольственной потребительской корзины в месяц и номинального душевого дохода;

• коэффициент концентрации доходов ($К_{дж}$) — (индекс Джини), характеризующий степень неравномерности распределения населения по уровню дохода.

И, наконец, для оценки *достаточности* потребления продовольствия были выбраны следующие показатели:

• коэффициент достаточности (калорийности) — $К_к$, измеряемый через калорийность фактического дневного рациона питания с учетом кризисного значения;

• коэффициент структуры питания (рациона) — $К_р$, характеризующий величину значимых отклонений от рекомендуемых медицинских норм потребления для населения Калининградской области.

Полученные в ходе расчетов результаты обобщены и представлены в таблице:

Значения основных показателей по выбранным критериям для оценки уровня продовольственной безопасности в Калининградской области

Группа критериев	Показатель по группам критериев	Значение показателя в 2005 г.
Физическая доступность	Самообеспечение региона продовольствием ($П_с$)	60 % (порог — 80 %)
	Доля импорта продовольствия в структуре потребления ($П_и$)	60 % (порог — 30 %)
Экономическая доступность	Показатель бедности ($К_б$)	19,8 %
	Коэффициент дохода ($К_д$)	0,21
	Коэффициент Джини ($К_{дж}$)	0,325

Окончание табл.

Группа критериев	Показатель по группам критериев	Значение показателя в 2005 г.
Достаточность продовольствия	Калорийность ($К_к$)	2200 калорий
	Коэффициент рациона ($К_р$)	Хлеб — 67 %, мясо — 79 %, молоко — 75 %, рыба — 28 %

Таким образом, современное состояние продовольственной безопасности Калининградской области, по данным нашего исследования, можно оценить как кризисное.

Решение проблемы продовольственного обеспечения населения в Калининградской области нуждается в проведении целостной продовольственной политики, включающей:

- разработку аграрной политики;
- политику повышения доходов населения;
- привлечение инвестиций в региональный АПК;
- развитие продовольственной инфраструктуры;
- проведение гибкой внешнеэкономической политики.

Ю.Ф. Плешкова,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПУНКТОВ ПРОПУСКА И ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК МЕЖДУ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ И ЛИТОВСКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

Рассмотрены и проанализированы состояние и перспективы развития транспортной инфраструктуры Калининградской области, а также содействие ЕС оптимизации процесса транспортных перевозок между Калининградской областью и Литовской Республикой.

В настоящее время в международных отношениях все большую роль играет региональное и трансграничное сотруд-

ничество. Сотрудничество между приграничными территориями, функционирующими в разных государственных системах, способствует обмену опытом, совместным действиям по решению общих социальных и экономических проблем, являющихся следствием периферийной локализации регионов.

Большое влияние на экономическое сотрудничество Калининградской области с уездами Литовской Республики оказало введение визового режима и ужесточение процедур таможенного и пограничного контроля. Однако эти изменения не сказались негативно на российско-литовском экономическом сотрудничестве. Проведение таких изменений вызвано необходимостью адаптации всех применяемых процедур пограничного и таможенного контроля к действующим стандартам Европейского союза, географические границы которого со всех сторон окружают эксклав.

Таким образом, геополитическое расположение Калининградской области предполагает активное сотрудничествами со странами-соседями, являющимися членами ЕС. Важным фактором, обусловливающим развитие приграничного сотрудничества между Калининградской областью и уездами Литовской Республики, является состояние инфраструктуры, прежде всего транспортной.

С транспортной инфраструктурой в международном транзитном измерении связана проблема инфраструктуры границы. Выполнение литовской стороной требований Европейского союза относительно функционирования пограничных переходов и трансграничного движения физических лиц, товаров и транспортных средств, а также встречные усилия российской стороны привели к частичной модернизации инфраструктуры российско-литовского участка государственной границы. Так, в настоящее время полностью построен международный автомобильный пункт пропуска Чернышевское — Кибартай. Разработана проектно-сметная документация и ведутся работы по оформлению земельного участка под строительство автомобильного пункта пропуска Пограничное — Рамонишкяй. В 2008 г. будет завершено строительство железнодорожного

пункта пропуска Чернышевское-2 — Кибартай, через который будут проходить все пассажирские поезда и грузы, следующие на (с) территорию Калининградской области.

Необходимо отметить тесное взаимодействие Евросоюза и России по Калининграду, особенно в свете расширения ЕС. Оно касается не только вопроса транзита, но и социально-экономического развития региона в целом. Тем не менее особое внимание должно быть уделено развитию сотрудничества в области пограничного и таможенного контроля, в которой ЕС и Россия уже активно взаимодействуют, однако еще многое предстоит сделать.

Перспективы развития пограничной транспортной инфраструктуры в Калининградской области связаны с модернизацией существующих пунктов пропуска, улучшением качества обслуживания на переходах и реализацией проектов *Tasis* и *Phare* на территории Калининградской области. Для региона развитие транспортной и пограничной инфраструктуры может послужить немаловажным инструментом для адаптации и вхождения в европейскую интеграцию, создания единого экономического пространства или зоны свободной торговли с Европейским союзом.

Наиболее полно приграничное сотрудничество Калининградской области со странами-соседями проявится после интеграции области в Европейский союз, когда исчезнут препятствия, возникающие при прохождении погранично-таможенного контроля.

Развитие транспортной инфраструктуры и транспортных перевозок непосредственным образом сказывается на экономической и политической безопасности региона-эксклава. Любое ограничение перевозок между Калининградской областью и остальной территорией России обернется для региона катастрофой — восточное направление является основным в калининградском грузопотоке. Некоторые отрасли местной промышленности достигли немалых объемов производства за счет таможенных и налоговых льгот Особой экономической зоны (в соответствии с федеральным законом от 10.01.2006 №16-ФЗ) и занимают от 10 до 40% российского рынка по ря-

ду товаров. Это, прежде всего, мясные и рыбные полуфабрикаты и консервы, мебель, бытовая техника, жиры, холодильные установки, ковровые покрытия. Вероятность, что Литовская Республика примет меры, которые повлекут за собой снижение грузопотока, невелика, так как российские грузы приносят ей несколько сотен миллионов евро в год.

Через российско-литовский участок границы ежегодно проходит около 18 млн тонн грузов, из них около 13 млн тонн — российский экспорт, идущий через калининградские порты с остальной территории России, 9 млн тонн из которых — нефть и нефтепродукты, остальное — металлы, лесоматериалы, удобрения и кокс. Рост грузооборота отражается и динамике внешнеторгового оборота (см. табл.).

Динамика внешнеторгового оборота через российско-литовский участок границы РФ* (млн дол.)

Год	Экспорт	Импорт	Грузооборот
2003	37,2	201,6	238,8
2004	69,8	243,1	312,9
2005	77,7	258,3	336,0

* По данным Калининградского региона Северо-Западного таможенного управления.

Для того чтобы не снизить имеющиеся темпы внешнеторгового оборота и не вынуждать участников внешнеэкономической деятельности искать новые логистические маршруты и схемы, необходимо развивать и модернизировать имеющуюся транспортную инфраструктуру, включая и пункты пропуска. Такие действия позволят не только не потерять уже имеющихся игроков регионального рынка внешнеэкономической деятельности, но и привлечь в Калининградскую область новых.

В настоящее время основной грузопоток пересекает территорию Литвы по кратчайшему пути и в область прибывает с востока (пос. Чернышевское). Однако имеется альтернативный железнодорожный подъезд около г. Советска (через него

сейчас перевозят около 5% калининградско-российских грузов). Возможности железнодорожного полотна позволяют существенно увеличить объемы перевозок, но пропускная способность пункта пропуска невелика.

Потеря экспортно-импортного грузопотока с остальной территории России может снизить грузооборот Калининградской области примерно до 4,5 млн тонн в год. В этой связи представляется необходимым развитие транспортной инфраструктуры и транспортных перевозок между Калининградской областью и Литовской Республикой.

Один из аспектов движения товаров, который потребует изучения, связан с пересечением границ. В настоящее время на границе между Калининградом, Польшей и Литвой имеются 23 пограничных перехода. В целях обеспечения эффективного прохождения потока товаров через внешние границы ЕС можно было бы усовершенствовать как физическую инфраструктуру, так и процесс обработки грузов, в том числе с помощью современных информационных систем. Опыт последнего расширения показывает, что введение единого документа на границе между Финляндией и Россией может ускорить процесс прохождения пограничных формальностей. Значительные инвестиции были сделаны в совершенствование инфраструктуры и процедур в Литве, что должно дать аналогичные положительные результаты. Необходимо развивать этот позитивный опыт и использовать определенные средства, выделяемые в рамках программ *Phare* и *Tasis,* для финансирования мероприятий по модернизации оборудования пограничных переходов и совершенствованию процедур в тесном сотрудничестве с российскими властями.

ЕС, России и Литве следует обсудить проблему функционального управления пограничными переходами, начиная с вопроса, касающегося основных автомобильных и железнодорожных переходов, в частности тех, которые связывают этот регион с общеевропейскими транспортными коридорами I (автомобильно-железнодорожный ганзейский маршрут) и IX (средняя часть). Следует обсудить вопросы таможни, пограничной службы, фитосанитарного, ветеринарного и медицинского контроля. Такие переговоры можно было бы провести в рабочих группах

следующим образом: в соответствующих подкомитетах СПС — с Россией, в рамках Европейского соглашения — с Литвой и Польшей. Эти обсуждения должны содействовать ратификации еще не заключенных соглашений о демаркации границ и о пограничных переходах, а также согласовать многолетний подход к модернизации объектов силами соответствующих государственных властей. В них также необходимо предусмотреть разработку рекомендаций относительно оптимального использования средств из всех источников.

Вопросы развития транспортной инфраструктуры и транспортных перевозок между Калининградской областью и Литовской Республикой являются актуальными и требуют дальнейшего углубленного изучения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бильчак В.С., Захаров В.Ф.* Региональная экономика. Калининград, 1998.

2. *Тиммерман Х.* Калининград как пилотный регион для формирования партнерства между ЕС и Россией. М., 2002.

3. *Сотрудничество* Калининградской области Российской Федерации с Литовской Республикой//Материалы Калининградской областной администрации. Калининград, 2003.

Н.В. Мушевцова,
студентка 5-го курса, РГУ им. И. Канта

АУТСОРСИНГ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассмотрены особенности применения аутсорсинга в Калининградской области.

Одной из глобальных тенденций сегодня является расширение сфер применения аутсорсинга. Следует отметить, что аутсорсинг — это выполнение работ сторонними фирмами или специалистами, использование внешних ресурсов. Разли-

чают производственный, юридический аутсорсинг, а также аутсорсинг вспомогательных операций, таких как логистика, продвижение продукции, наем персонала и т. д. [2].

В России только около 30 % компаний прибегает к аутсорсингу. Как правило, это фирмы, которые ощущают нехватку собственных производственных мощностей. Размещают заказы на стороне и предприниматели новой формации, способные разработать бренд и найти рынки сбыта товара, но не могущие или не считающие целесообразным инвестировать в производственные активы.

Среди калининградских фирм производственный аутсорсинг применяют швейные производства. Предпосылкой к этому стала успешная деятельность одних предприятий на фоне недозагрузки других. Достаточно долго одна из разновидностей аутсорсинга — толлинг, то есть производство на базе давальческого сырья, — позволяла выживать калининградской рыбоконсервной отрасли. Заказчиками рыбоконсервных комбинатов выступали предприятия с основной территории России. Самим же комбинатам это позволяло сосредоточиться на производстве, не отвлекаясь на маркетинг и поиск каналов сбыта.

И в «большой» России, и в Калининграде широко применяется аутсорсинг финансовых операций. В нашем регионе в этом сегменте работает множество компаний, среди которых несколько относительно крупных, а также немало фрилансеров — бухгалтеров и аудиторов. Правда, на аутсорсинг бухгалтерии соглашаются в основном прогрессивные менеджеры, знакомые с технологиями ведения бизнеса за рубежом.

У юридических лиц наибольший интерес вызывают такие направления, как сопровождения инвестиций и корпоративное право. В этом случае юридический аутсорсинг занимается проверкой правового состояния организаций или предприятий, планирующих привлечь инвестиции. Никакой инвестор, тем более иностранный, не будет вкладывать средства в организацию, не убедившись в ее прозрачности и надежности. Обращаются иностранные инвесторы за созданием юридического лица, постановкой бизнеса и последующим юридическим сопровож-

дением инвестиционного проекта. Они очень щепетильно подходят ко всем правовым аспектам, так как хотят быть уверены в легальности и надежности своего дела. Поэтому юридический аутсорсинг весьма развит в нашей области.

Маркетинговые исследования, проведенные сторонней фирмой, намного объективнее сделанных собственным персоналом компании. Но в этом случае аутсорсинг, как правило, оказывается дороже, чем собственное «производство». Представим основные аргументы в пользу аутсорсинга.

Первое — это качественная маркетинговая поддержка, контроль и оптимизация затрат на маркетинг, оптимизация количества сотрудников и расходов на их содержание, обучение и мотивацию, отказ от постоянной гонки в поиске экспертов-профессионалов в области маркетинга, использование опыта эффективного внедрения современных маркетинговых технологий. Компаниям нужны PR-акции, реклама, дизайнерские услуги и брэндинг, полиграфические услуги и т. д. Все эти задачи могут выполнить профессионалы маркетингового аутсорсинга.

Правильно выбранное консалтинговое агентство всегда готово предложить гибкий, нестандартный подход к решению задач. Форма сотрудничества с ним может быть различной: можно заказать разовое исследование или разработку отдельной рекламной кампании нового продукта, а можно использовать абонентское обслуживание и постоянно пополнять запас знаний в области маркетинга, опираясь на опыт экспертов. Но верным шагом к успешному применению маркетинга становится осознание его места в структуре управления.

Аутсорсинг маркетинга можно рекомендовать молодым, развивающимся предприятиям, у которых нет достаточных средств на создание собственной маркетинговой службы и самостоятельное проведение серьезных маркетинговых кампаний. Делегируя функции собственного маркетингового департамента консалтинговому центру, компания может сконцентрировать усилия на основной деятельности, тем самым повышая эффективность своего бизнеса [1].

Еще один вид интеллектуальных услуг, которые наиболее эффективны во «внешнем» исполнении, — логистика. Однако в Калининграде предложение часто ограничивается транспортными и экспедиционными услугами. Полноценных логистических компаний — единицы, так что и этот рынок относительно свободен.

Аутсорсинг также используется при вспомогательных операциях, таких как охрана, уборка, логистика, продвижение продукции, наем персонала. Все это тесно связанно с развитием рынка услуг для бизнеса. Аутсорсинг позволяет фирме-заказчику экономить на издержках по сравнению с наиболее распространенной альтернативой — содержанием соответствующих структур.

В нашем регионе потребность в использовании подобных услуг превышает предложение. Например, рынок клининговых услуг в Калининграде довольно нов — ему всего 5 лет. Однако здесь уже работает немало компаний: «Блеск», «Золушка», «Karcher», «ОМС»; и их список по-прежнему растет.

Также успешно функционируют на нашем рынке фирмы, занимающиеся приготовлением и доставкой еды в офисы, — «Кейтеринг-Балт» и «Разгуляй». Эксперты называют рынок кейтеринговых услуг довольно перспективным.

Конечно, для малых предприятий услуги клининговых и кейтеринговых компаний достаточно дороги. Однако подобное утверждение не безусловно. На наш взгляд, соотношение цены и качества услуг сервисных компаний более привлекательно для клиентов, чем при выполнении этой же работы штатными сотрудниками [3].

Таким образом, можно выделить основные преимущества аутсорсинга. Во-первых, система отношений с компанией, предоставляющей такие услуги, гораздо лучше поддается контролю, чем отношения по трудовому договору с сотрудником или департаментом. К тому же аутсорсинг в значительной мере нивилирует риски. Штатный специалист может заболеть, уволиться, уйти в отпуск. Резервы внешней компании позволяют подобрать замену в короткие сроки. И даже в случае не-

надлежащего качества выполнения работ с подрядчиком разобраться гораздо проще.

Второе преимущество аутсоргинга — оптимизация налогообложения. Оплата деятельности сторонней компании или частичного предпринимателя не влечет для фирмы, прибегающей к внешним услугам, уплату ЕСН, что является существенной экономией.

Таким образом, Калининград в контексте мировых технологических цепочек не является ни крупным заказчиком «производства на стороне», ни крупным его исполнителем. Наши компании отдают на аутсорсинг в основном мелкие, вспомогательные или обслуживающие операции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Левашов И.С.* Маркетинг на аутсорсинг//Новый Кенигсберг. 2006. № 4. С. 51—52.

2. *Райсберг Б.А., Лозявский Л.М., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд. М., 2006.

3. *Аутсорсинг*: в поисках конкурентных преимуществ / Пер. с англ. Лж.Б. Хейвуд. 2004.

А.Г. Гусев,
аспирант, РГУ им. И. Канта

ФАКТОРНЫЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ РЫБОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Рассмотрены особенности и факторы, влияющие на развитие рыбопромышленного комплекса в Калининградской области, а также трансформационные процессы, происходящие в отрасли.

Рыбохозяйственный комплекс представляет собой сложный, многоотраслевой производственно-хозяйственный организм, призванный решать вопросы обеспечения продовольст-

венной безопасности страны, физиологической нормы потребления рыбной продукции населением, исследования и использования водных биоресурсов Мирового океана, занятости в рыбном секторе и создания мотивации к развитию рыболовства [1].

Рыбохозяйственный комплекс (РХК) является одним из важнейших направлений специализации экономики Калининградской области. Несмотря на то что в настоящее время РХК во многом утратил лидирующие позиции в рейтинге отраслей Калининградского региона, его развитие было и остается одним из приоритетных направлений в экономике региона.

РХК региона практически потерял отраслевую целостность. Его состав и структура приобрели неоднородность. В целом в РПХ функционируют несколько крупных независимых компаний без выраженных вертикально-интегрированных связей между ними.

Все хозяйствующие субъекты производственной сферы РКХ Калининградской области могут быть условно отнесены к рыбной отрасли — рыбодобывающие и рыбоперерабатывающие предприятия, остальные — к обслуживающим предприятиям.

Глубоко не вдаваясь в исторический экскурс, необходимо отметить, что основными причинами, повлиявшими на развал и сокращение РХК региона, являются затяжной экономический кризис 1990-х гг., непродуманная приватизация, отсутствие государственной поддержки, стремительный рост цен на энергоносители, выраженная структурная инфляции на сырье и материалы. За период с 1991 г. по настоящий момент общий объем добываемого сырья сократился более чем в 2 раза. Многие крупные рыбопромысловые компании развалились или существенно сократили свою деятельность. Количество добывающих судов снизилось с 303 до 72 единиц, или в 4,2 раза. Выпуск товарно-пищевой продукции упал на 27,3 %. За последние 15 лет численность работающих

на предприятиях и в организациях РПК области сократилось с 44 тыс. человек до 13 тыс. человек, существенно обнажив социальные проблемы территорий, связанных с традиционной для области отраслью [2—5].

В посткризисный период трансформационные процессы, происходящие в РПХ Калининградской области, несмотря на положительную динамику по некоторым показателям в последние 5 лет (см. табл.), являются продолжением тенденций, наметившихся в 1990-х гг. [2—4]. По-прежнему вылов таких видов рыб, как путассу, килька и салака, является низкорентабельным, а зачастую нерентабельным. Изношенность основных фондов, достигающая 70 %, требует больших финансовых ресурсов для обеспечения условий расширенного воспроизводства. Дефицит оборотных средств, вызванный, с одной стороны, стабилизацией цен на внутреннем рынке на рыбную продукцию, а с другой стороны, непрекращающимся ростом стоимости горюче-смазочных материалов и прочих элементов структуры себестоимости, не позволяет рыбопромышленным предприятиям обеспечить условия модернизации основных фондов, достичь рентабельной работы.

Какими показателями характеризуется сегодняшний региональный РХК, и какие факторы определяют его жизнедеятельность? За период 2000—2005 гг. выпуск товарно-пищевой продукции имеет тенденцию устойчивого роста, несмотря на снижение показателей вылова рыбопромысловыми судами. Характерный рост выпуска рыбной продукции предприятиями Калининградской области в целом обусловлен увеличивающимися темпами производственных показателей предприятий-производителей консервной продукции, где регион уверенно занимает первое место по всей России, производя 44,3 % от всего объема отечественных рыбоконсервов [6].

Снижение добычи во многом происходит из-за отсутствия поступления нового, экономически высокоэффективного промыслового флота и роста цен на топливо (за 2003—2005 гг.

цены на топливо повысились в 2 раза). В некоторых случаях причинами нерезультативного вылова стала слабая промысловая обстановка.

Стабильный рост валовых показателей деятельности РПК области не отражает действительных экономических процессов, происходящих внутри него. По структуре и содержанию проблемы РПК Калининградской области такие же, как и во всем рыбном хозяйстве РФ. Но вместе с тем имеются и специфические региональные проблемы.

Для того чтобы выяснить, какие стабилизационные меры нужны РПК региона и в каком направлении развивать антикризисную стратегию, необходимо распознать и оценить факторы, воздействующие на рыбопромышленные предприятия со стороны макро- и микроокружения.

Анализ функционирования любой современной экономической системы, методов предупреждения и устранения кризисных явлений подтверждает, что успехи и неудачи деятельности хозяйствующих субъектов — это результат взаимодействия ряда факторов.

Наличие множества разнообразных факторов вызывает потребность в их группировке. В основу такой классификации могут быть положены различные признаки — в зависимости от преследуемых целей. Основным критерием, конечно же, является деление факторов на внутренние и внешние. Рассматривая калининградские рыбопромышленные предприятия, их резистентное состояние, можно выделить немало внутренних и внешних факторов, которые как объективно, так и субъективно, в зависимости от своей специфики, влияют на данный процесс, создают условия для стагнации производства и снижения устойчивости развития. Разделение факторов на внешние и внутренние целесообразно проводить в отношении регионального РПК в целом, выделяя факторы, воздействующие на регион со стороны внешнего окружения, и, соответственно, те, которые оказывают влияние изнутри.

Основные показатели работы предприятий рыбохозяйственного комплекса Калининградской области за 1991—2005 гг.

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Производство товарно-пищевой продукции (включая консервы), тыс. тонн	528,5	353,7	211,8	194,8	255,3	269,9	210,2	213,5	209,2	252,3	326,9	350,4	342,2	380,6	384,2
Вылов рыбы, тыс. тонн	688,6	403,8	220,8	242,8	329,9	333,9	331,2	286,2	282,8	300,1	334,6	353,1	332,3	345,4	313,7
Производство консервной продукции, млн усл. банок	205,1	104	64,3	45,5	45,5	49,5	56,8	81,2	95	124	147,0	157,7	202,0	238,9	279,7
Количество рыбопромысловых судов, ед.	303	303	303	296	235	194	153	132	100	86	91	96	91	75	72

К *внешним (экзогенным)* факторам относятся:

— увеличение добывающей нагрузки на водные биоресурсы исключительной экономической зоны Российской Федерации в связи с сокращением отечественного промысла в экономических зонах других стран и открытых районах Мирового океана;

— ужесточение регламентации промысла в исключительных экономических зонах иностранных государств и в районах действия международных конвенций по рыболовству;

— активизация природоохранного движения за закрытие для рыболовства различных акваторий Мирового океана;

— национализация морских водных биоресурсов и повсеместное регулирование рыболовства в открытых районах Мирового океана, введение международного контроля за промыслом;

— ускоренное развитие аквакультуры и марикультуры, особенно фермерства, в прибрежной морской полосе и в экономических зонах стран;

— форсированное принятие новых международных правовых документов (конвенций, кодексов, соглашений и т. д.), имеющих обязательный либо строго рекомендательный характер для всех государств;

— усложненность процедур доступа российских рыбодобывающих предприятий на иностранные рынки;

— структурные диспропорции и кризис в рыбохозяйственном комплексе, его дезинтеграция;

— отсутствие комплексного подхода к государственному управлению развитием рыбного хозяйства в Российской Федерации;

— дестимулирующий государственный фискально-экономический механизм (налоговое, таможенное, пограничное санитарно-эпидемиологическое законодательство);

— бессистемное и некомплексное обновление флота из-за отсутствия единой государственной политики в области развития отраслевого флота и должного технико-экономического обоснования;

— несовершенная система распределения долей в общем объеме квот на вылов водных биоресурсов;

— рост масштабов незаконного промысла водных биологических ресурсов и нелегального вывоза рыбной продукции за рубеж;

— несбалансированная макроэкономическая и инвестиционная политика федерального Центра в сфере рыболовства;

— отсутствие механизма целевого перераспределения средств от аукционной продажи выделенных квот на вылов биоресурсов и поддержку рыбопромышленного комплекса региона;

— значительное сокращение флота и технологическая отсталость;

— снижение объемов и эффективности искусственного воспроизводства водных биоресурсов;

— недостаточное развитие аквакультуры в прибрежной зоне морей и внутренних водоемах.

К *внутренним (эндогенным)* факторам относятся:

— слабая система охраны водных биологических ресурсов и среды их обитания;

— недостаточность научно боснованных методических подходов по вариантной оценке прогнозов развития социальных процессов при одновременном моделировании возможных сценариев реформирования рыбной отрасли на основе постоянного проведения социально-экономических наблюдений и исследований;

— недостаточное развитие взаимосвязей и координации работы между добывающими и обрабатывающими предприятиями;

— слабое развитие финансово-кредитных отношений, отсутствие развитого рынка рыбной продукции и эффективной рыночной инфраструктуры;

— отсутствие единого информационного пространства РПК области и эффективной системы мониторинга состояния отрасли, состояния и прогнозируемых изменений сырьевой базы;

— отсутствие нетарифных ограничений в целях защиты внутреннего рынка Калининградской области (квот на ввоз в область некоторых видов рыбной продукции);

— низкая производственная, научно-техническая и сбытовая кооперация с зарубежными рынками;

— значительная доля в экспорте рыбных товаров продукции низкой степени переработки;

— выраженный положительный дисбаланс в импорте рыбной консервации по отношению к экспорту;

— присутствие вредного воздействия от разработки нефти на шельфе в ИЭЗ России;

— тенденциозное удорожание транспортных расходов и тарифов на обслуживание;

— тенденциозное падение добычи социально значимых водных биоресурсов;

— ухудшение демографического и кадрового потенциала, нехватка в отрасли специалистов и руководителей;

— рост числа посреднических организаций (торговых операторов) на рыбном рынке;

— загрязнение рыбохозяйственных пресноводных водоемов и фактическое прекращение работ по рыбохозяйству, мелиорации естественных нерестилищ, снижение объемов и эффективности искусственного воспроизводства водных биоресурсов;

— колебание численности наиболее массовых объектов промысла в зависимости от климатических изменений;

— высокие транспортные издержки на доставку калининградской рыбопродукции в основную часть России;

— сырьевая зависимость большинства перерабатывающих предприятий региона при работе на давальческом сырье;

— нераспространенность брендной продукции.

Перекрестное воздействие внешних и внутренних кризисных факторов на промышленное предприятие обусловливает необходимость разработки стратегии устойчивого развития. Под стратегией устойчивого развития рыбопромышленного хозяйства региона подразумевается создание эффективного механизма функционирования экономики области в эксклав-

ных условиях и обеспечения продовольственной безопасности населения соответствующей территории.

В настоящее время существует необходимость ускоренной проработки стратегии устойчивого развития рыбопромышленного комплекса Калининградской области и принятия комплекса решений с активизацией нетрадиционных прорывных подходов по преодолению кризисных явлений в рыбном хозяйстве.

Стратегия устойчивого развития РПК региона должна учитывать специфику международного, национального и регионального окружения, отвечать критериям адаптивного управления хозяйством.

Региональная стратегия в области развития РПК должна ориентироваться, прежде всего, на повышение уровня жизни людей при сохранении высоких качеств окружающей среды и неистощающего использования ресурсов.

Перестройка региональной стратегии в отношении РПК должна осуществляться с учетом факта территориальной удаленности области и обоснованной компенсации повышенных экономических издержек рациональным проведением инвестиционной, таможенной и налоговой политики и предоставлением экономических свобод, то есть получением стартовых условий, равных условиям высокоразвитых промышленных районов страны и ближайшего международного окружения.

Государственным органам управления РПК региона предстоит выработать систему мониторинга за состоянием процессов с целью оперативной фиксации возмущающих воздействий и выработки эффективных стабилизационных мер. Предлагаемая система мониторинга должна строиться на индикаторном инструментарии, позволяющем количественно и качественно ранжировать воздействующие факторы, оценивать степень их влияния и принимать адекватные решения по их нейтрализации.

И, наконец, региональная стратегия устойчивого развития РПК должна быть адаптивной по отношению к окружающей среде, учитывать геополитическое расположение региона и определять целевые направления на основе проработки сценариев желаемого будущего.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Романов Е.А.* Экономика рыбохозяйственного комплекса России. М., 2005.

2. *Калининградская* область: стратегия сотрудничества / Администрация Калининградской области. М., 2004.

3. *Об итогах* работы предприятий рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в 2005 году // Рыба и морепродукты. 2006. № 2 (34).

4. *Отчет* о работе предприятий рыбохозяйственного комплекса и комитета по рыболовству администрации области в 2004 году / Комитет по рыболовству администрации Калининградской области. Калининград, 2005.

5. *Хлопецкий А., Федоров Г.* Калининградская область: регион сотрудничества: Монография. Калининград, 2000.

6. *Выполнение* основных показателей за декабрь и январь-декабрь 2005 года по организациям РХК РФ // Рыба и морепродукты. 2006. № 1 (33).

Е.А. Носачевская, В.Ю. Удовенко,
студентки 5-го курса, РГУ им. И. Канта

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ОЭЗ

Рассмотрены и проанализированы основные проблемы развития АПК Калининградской области в условиях действия закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области».

Режим Особой экономической зоны на территории Калининградской области был создан с целью облегчения существования региона в условиях эксклавности.

В законе «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» образца 1996 г. основная ставка была сделана на импортозамещение. Главное, что предоставлял закон резидентам Особой зоны, — значительные таможенные льготы [2].

В период реализации механизмов данного Закона в Калининградской области получила развитие перерабатывающая промышленность. Сегодня у предприятий этой сферы производства имеются устойчивые рынки сбыта в Российской Федерации и странах СНГ: 20 % мясных консервов, 80 % фарша, производимых в РФ, — калининградского происхождения.

Перерабатывающая промышленность области представлена двумя сотнями мясоперерабатывающих предприятий и цехов, несколькими молокозаводами и птицефабриками. Существуют четыре крупных и несколько мелких мельниц, кондитерские фабрики, хлебопекарни. Они производят широкий ассортимент продукции; при этом мощности предприятий загружены, прежде всего, импортируемыми ресурсами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в результате действия на территории Калининградской области механизмов Особой экономической зоны в течение 1996—2006 гг. была осуществлена реструктуризация экономики, достигнуты устойчивые тенденции к росту производства (см. рис.).

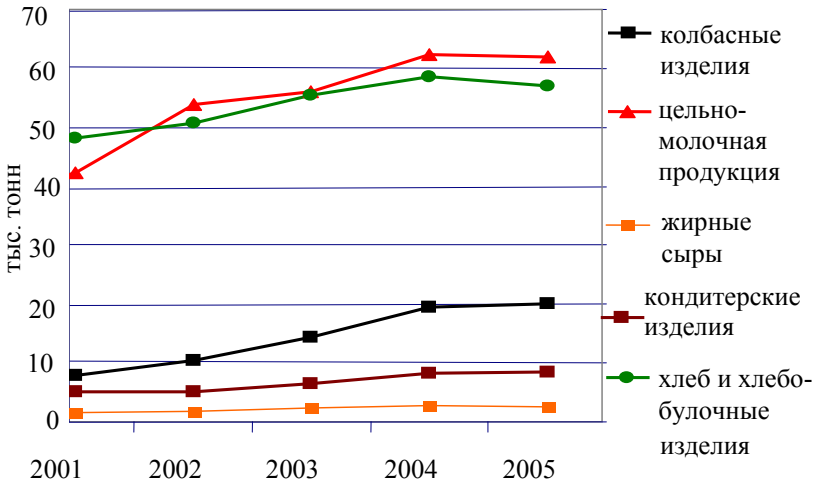

Рис. Производство перерабатывающей промышленности Калининградской области (тыс. тонн в год)

В законе от 10 января 2006 г. №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» прослеживается стремление властей значительно увеличить инвестиционную активность на территории региона. Закон стимулирует приход инвесторов, в том числе и в агропромышленный комплекс.

Кроме того, данный Закон предусматривает переходный период, который будет действовать в течение десяти лет. С одной стороны, это дает возможность тем предприятиям, которые в режиме предыдущего Закона образовались и начали работать, продолжать свою деятельность. А с другой стороны, новый Закон достаточно четко и жестко ограничивает их по времени и показывает, что если эти предприятия не перейдут к созданию сырьевой базы на территории Калининградской области, то, скорее всего, у них не будет глобальных перспектив после этого десятилетнего периода. В течение 10 лет Правительство Калининградской области должно создать условия, в том числе и законодательные, для формирования эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства [3]. Но для создания продуманного законодательства на территории Калининградской области, в котором будут прописаны все стимулы для функционирования и инвестирования в регионе, необходимо не только предоставление налоговых льгот или других преференций, но и стабильная и прозрачная система налогообложения, а также предсказуемость социально-экономической и политической ситуации в стране.

Новый Закон устанавливает конкретные требования к инвестиционным проектам на территории эксклава и, в случае выполнения данных требований, льготы в части налогообложения. Кроме того, в федеральном законе прописаны некоторые гарантии, благодаря чему инвестор имеет возможность долгосрочного планирования. Статья 22 — «Срок действия Особой экономической зоны» — устанавливает продолжительность действия особого режима в 25 лет. В статье 6 — «Гарантии участникам» — указано, что в течение вышена-

званного периода времени в случае изменения законодательства ставки федеральных налогов и другие условия изменению не подлежат [1]. Однако необходимый объем первоначальных инвестиций — в размере 150 млн рублей — делает невозможным получение льгот субъектами малого и среднего бизнеса.

Сегодня в Калининградском регионе есть предпосылки для развития АПК, поскольку область уникальна по своему геополитическому положению, природно-ресурсному потенциалу (наличие плодородных почв, среднегодовые температуры, количество осадков), статусу ОЭЗ. Однако к слабым сторонам относятся дополнительные транспортные и организационные издержки эксклавного положения, значительная зависимость от поставок энергии и сырья извне, недостатки производственной инфраструктуры и другие проблемы [4].

Одной из важнейших статей дохода региональных сельскохозяйственных предприятий стал рапс. Эту культуру можно сегодня назвать стратегической. Потребности рынка в нем значительно превышают предложение. Производство рапса в Калининградской области за последние годы (2003—2005) выросло в четыре раза; площади, занятые под производство этой культуры, увеличились за указанный период втрое и составили 32 тыс. га. Сейчас рапса производится около 60 тыс. т в год при средней урожайности 22,7 ц/га, что составляет пятую часть производства всего российского рапса. Кроме того, постоянный рост цен на энергоносители на мировом рынке стимулирует повышение спроса на маслосемена рапса, используемые не только на пищевые и кормовые цели, но и для производства биодизеля. В настоящее время весь выращенный в области товарный рапс экспортируется. Всего из России, по данным Федеральной таможенной службы, в 2005 г. было экспортировано 58,27 тыс. т рапса, из которых 58,16 тыс. т — в страны дальнего зарубежья, при этом 56,9 тыс. т — это экспорт рапса из Калининградской области (97,8 %).

Таким образом, экспорт маслосемян рапса является важной статьей дохода сельскохозяйственных предприятий ре-

гиона, и от урегулирования вопросов и проблем, осложняющих реализацию рапсовой культуры, зависит финансовое положение отрасли.

Вместе с тем с 1 апреля 2006 г. в связи со вступлением в действие закона от 10 января 2006 г. №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области…» сельхозпроизводители обязаны уплачивать экспортную таможенную пошлину на маслосемена рапса в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 12 июля 1999 г. №798 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о Таможенном союзе» (20% от таможенной стоимости, но не менее 35 евро за тонну).

В настоящее время необходимо внесение изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 12 июля 1999 г. №798 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о Таможенном союзе», связанных с освобождением сельхозпроизводителей маслосемян рапса Калининградской области от уплаты вывозной таможенной пошлины.

Кроме того, в связи со вступлением в силу нового Закона об ОЭЗ калининградским предприятиям, производящим фарш из мяса домашней птицы механической обвалки, не предоставлено права переходного периода, и режим беспошлинного вывоза фарша для них не был сохранен. Необходимы срочные меры по исправлению сложившейся ситуации и выходу из кризиса предприятий перерабатывающей промышленности Калининградской области.

Данные проблемы возникли в связи с отсутствием отражения объективно обоснованных преференций калининградских сельскохозяйственных предприятий в новой редакции Закона об ОЭЗ в Калининградской области.

Наличие собственных исторических перерабатывающих мощностей и созданных вновь благодаря работе закона № 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» вместе с потенциалом сельского хозяйства региона стало бы эффективной основой для развития АПК области.

Новый Закон об ОЭЗ стимулирует переход предприятий к созданию сырьевой базы на территории Калининградского региона, что в свою очередь стимулирует развитие и рост села, но один рычаг в виде законодательной базы не обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие области.

Таким образом новый Закон об ОЭЗ в Калининградской области не отражает некоторых аспектов, связанных с особенностями функционирования региональных предприятий АПК, а также особенностей инвестирования субъектов малого и среднего бизнеса. Поэтому необходима комплексная планомерная, экономически обоснованная работа по всем направлениям хозяйственной деятельности, в том числе и оперативный анализ законодательных актов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Об Особой* экономической зоне в Калининградской области и внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ: ФЗ № 16-ФЗ от 10.01.06 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. *Левашов И.С.* Периферийная зона // Новый Кенигсберг. 2006. № 2. С. 20—26.

3. *Левашов И.С.* Ноу-хау для села // Новый Кенигсберг. 2006. № 2. С. 16—18.

4. *Бильчак В.С., Шарошина Н.В.* Совершенствование государственной поддержки инвестиционной деятельности в регионе // Вестник РГУ им. И. Канта. Вып. 3. Сер. Экономические и юридические науки. Калининград, 2006.

5. *Калининградская* область в цифрах: Стат. сб. Калининград, 2006.

А.В. Терехов,
аспирант, РГУ им. И. Канта

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА АВТОТРАНСПОРТЕ

Рассматриваются актуальные вопросы сложных процессов формирования современного рынка обслуживания на транспорте. Анализируются основные проблемы и факторы, обусловливающие его функционирование. Устанавливаются взаимодействия непосредственных и опосредованных факторов, раскрывающих сущность основных проблем современного развития рыночной экономики в сфере обслуживания на транспорте.

При изучении развития рынка автосервисных услуг важным аспектом является рассмотрение механизма его функционирования, определение и классификация факторов его формирования.

Результативность деятельности рынка автосервисных услуг связана с механизмом его функционирования, который характеризуется следующими составляющими: качество предлагаемого товара, услуги предприятия автосервиса; рыночная цена на автосервисные услуги; эффективность производства автосервисных услуг; используемые технологии; прибыльность автосервисного бизнеса и т. п.

Механизм функционирования рынка автосервисных услуг представляет собой способы поведения хозяйствующих субъектов на рынке, а также взаимодействия цен, спроса и предложения. Поведение субъектов этого рынка определяет структура рынка автосервисных услуг [1]. Прежде всего, спрос на автосервисные услуги зависит от количества и доходов потребителей данных услуг (автовладельцев). С другой стороны, этот спрос обусловлен ценами на них. Однако применение классического подхода, предполагающего зависимость спроса

лишь от двух факторов — доходов и цен — приводит к чрезмерному упрощению и даже искажению ситуации.

Согласно закону спроса при неизменности всех прочих параметров снижение цены на товар ведет к соответствующему возрастанию величины спроса на него, и наоборот: повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса.

К смещению всей кривой спроса, то есть к его увеличению, кроме ценовых детерминант приводит изменение и неценовых факторов как объективного, так и субъективного характера.

К неценовым факторам, формирующим спрос на автосервисные услуги, относятся перечисленные ниже.

1. Парк автомобилей, находящихся в личном пользовании граждан и в собственности организаций: общая численность, распределение по маркам и моделям. К факторам, обусловливающим изменение показателя парка автомобилей, относятся: производство автомобилей, мощности отечественного автомобилестроения; экспорт и импорт автомобилей; уровень продажи автомобилей; цены на автомобили; доступность автомобилей; уровень доходов населения.

Рост темпа жизни (особенно в крупных городах) в связи с переходом России на рыночный тип экономического хозяйствования постепенно меняет отношение россиян к автомобилю. Автомобиль перестал быть роскошью и стал средством удовлетворения насущной потребности выживания в быстро меняющихся рыночных условиях. Это способствует росту спроса на автосервисные услуги.

Мощности отечественного автомобилестроения, экспорт и импорт автомобилей существенно определяют прирост парка автотранспортных средств. Действие этих факторов подчинено законам спроса и предложения рынка продаж автомобилей и зависит от сложившегося уровня цен и доходов населения. Важным индикатором, характеризующим соотношение спроса и предложения и отражающим рыночную конъюнктуру, является показатель доступности автомобиля для потребителя. Он рассчитывается как отношение доходов населения (за год) к цене авто-

мобилей и дифференцируется по группам потребителей и видам автомобилей. Чем выше этот показатель, тем более доступным является автомобиль и тем больше вероятность его продажи потребителю определенной группы. Доступность автомобилей очень сильно дифференцируется в зависимости от их класса и групп населения. По экспертным оценкам, по сравнению с дореформенным периодом низшие классы отечественных автомобилей стали более доступны для средних слоев населения, в то время как доступность большей части рынка автотранспортных средств (и особенно новых иномарок) уменьшилась для подавляющей части граждан России. При этом по многим сочетаниям пары «класс машины — доходная группа населения» автомобиль стал для многих практически недоступен.

Прямое воздействие величины доходов проявляется через увеличение парка автотранспортных средств и изменение его структуры. Это определяется различными возможностями приобретения автомобиля, сильно дифференцированными по доходным группам населения.

2. Интенсивность эксплуатации автомобилей. Она зависит от следующих показателей: пробег автомобиля с начала эксплуатации, «возраст» автомобиля; среднегодовой пробег автомобиля.

Пробег автомобилей с начала его эксплуатации оказывает существенное влияние на объем текущего ремонта, среднюю его периодичность, номенклатуру ремонтных работ и удельную стоимость технического обслуживания и технического ремонта. У легковых автомобилей, прошедших капитальный ремонт, число случаев ремонта на 1000 км пробега может быть ниже, чем у автомобилей, не прошедших ремонта, в 3—5 раз.

3. Качество и комплексность оказываемых автосервисных услуг. Зависимость спроса от этого фактора выглядит следующим образом. Чем выше уровень предлагаемых автосервисных услуг и больше их номенклатура, тем меньше работ осуществляется населением в порядке самообслуживания и тем выше доля работ, приходящихся на предприятия автосервиса.

Уровень качества услуг оказывает двойное воздействие. Во-первых, напрямую влияет на объемы выполняемых автосервисных работ в текущем периоде, во-вторых, создает базу для развития рынка автосервисных услуг в будущем. Объясняется это тем, что высокий общий уровень качества автосервиса способствует росту автомобильного парка и изменению его структуры, так как население увеличивает покупки дешевых автомобилей с высоким показателем «возраста» и пробега (рост популярности у автовладельцев подержанных иномарок). Развитие данного сегмента автопарка способствует повышению спроса на услуги автосервиса.

Увеличение мощностей автосервисной отрасли, развитие и повышение комплексности автосервисных услуг в условиях конкурентной борьбы за клиента в годы экономических реформ существенно повысили уровень качества обслуживания автотранспортных средств. Наряду с ростом доходов наиболее обеспеченных и средних слоев населения этот фактор стал стимулом для роста парка автомобилей и повышения степени автомобилизации страны.

4. Плотность размещения автосервисных предприятий и других предприятий системы обслуживания автотранспорта и автовладельцев. Плотность размещения автосервисных предприятий существенно влияет на качество услуг и определяет уровень насыщенности рынка этими услугами. Оптимальное размещение предприятий автосервиса позволяет снизить непроизводительные потери времени и средств клиентов (транспортировка автомобиля и ожидание в очереди) и тем самым повысить уровень спроса на услуги. Кроме того, косвенным образом оказывает влияние и размещение остальных элементов системы обслуживания автотранспорта и автовладельцев, так как возможность комплексного удовлетворения потребностей также положительным образом отражается на спросе на услуги автосервиса.

5. Доходы потребителей и уровень цен на услуги автосервиса. В связи с зависимостью спроса от доходов потребителей

автосервисные услуги относятся, как правило, к группе услуг, предполагающих некоторый пороговый уровень доходов, после которого начинается спрос. В ряде случаев влияние фактора проявляется в возникновении потребности в услугах, повышающих уровень комфорта в автомобиле (установка кондиционера, автоматической коробки передач, подогрев сиденья и т. д.).

6. Состояние дорожной сети: протяженность и плотность автомобильных дорог, их состояние. Высокая плотность дорог и интенсивность дорожного движения формирует большой поток автовладельцев — потенциальных клиентов предприятий автосервиса — в определенном районе. Местоположение автосервисного предприятия (в центре крупного города или в сельской местности) непосредственно влияет на количество клиентов, а следовательно, и на уровень спроса.

Дорожные условия определяют режим работы автомобиля и характеризуются технической категорией дороги (пять групп), видом и качеством дорожного покрытия, сопротивлением движению автомобиля, элементами дороги в плане (шириной дороги, радиусами закруглений, величиной подъемов и уклонов). Тип покрытия дороги оказывает существенное влияние на режимы работы автомобиля и его агрегатов, а следовательно, и на число случаев выхода их из строя, что требует соответствующего ремонта на предприятии автосервиса. Спрос в данном случае находится в обратной зависимости от данного фактора.

7. Надежность конструкции, качество автомобилей, то есть эксплуатационные качества автотранспортных средств. Надежность — это свойство автомобиля выполнять транспортную работу, сохраняя функции установленных эксплуатационных показателей в заданных пределах. Качество — это совокупность свойств автомобиля, обусловливающих его пригодность удовлетворять потребности в перевозках в соот-

ветствии с назначением автомобиля. Данный фактор имеет обратное воздействие на уровень спроса.

Повышение надежности и качества автомобилей обеспечивается автомобильной промышленностью за счет выпуска машин новых конструкций, обладающих большей эксплуатационной надежностью и технологичностью (ремонтопригодностью) [4].

8. Качество горюче-смазочных материалов и запасных частей. Качество топлива и запасных частей непосредственно влияет на износ автомобиля. Высокий уровень данных показателей увеличивает долговечность автомобиля и уменьшает число отказов автомобильных узлов и агрегатов. Таким образом, низкий уровень качества ГСМ и запасных частей ведет к росту спроса на услуги автосервиса, а высокий, наоборот, к его уменьшению.

Качество топлива и запасных частей формирует уровень производства и технологии на нефтеперерабатывающих комбинатах, автозаправочных станциях и автомобильных заводах.

9. Доступность автосервисных услуг. Для удовлетворения потребностей и увеличения спроса населения в ТО и ремонте автомобилей существенное значение имеет проблема рационального размещения СТО, которые должны быть территориально приближены к клиенту, а не наоборот.

10. Условия эксплуатации автомобилей. Условия эксплуатации, при которых используется автомобиль, влияют на режимы работы агрегатов и деталей, ускоряя или замедляя интенсивность изменения параметров их технического состояния. Изменение технического состояния автомобиля потребует соответствующего технического обслуживания и ремонта и тем самым напрямую повлияет на уровень спроса на услуги предприятий автосервиса.

Условия эксплуатации автомобилей включают в себя ряд факторов: условия хранения автомобилей; квалификацию владельцев автомобилей как водителей, общий уровень их технического образования, навыков; интенсивность дорожного движения.

Проведенные НИИАТом исследования показали, что открытый способ хранения автомобилей (особенно в зимний период) по сравнению с хранением в закрытых или отапливаемых помещениях (гаражах) увеличивает объем ремонтных работ на 20—40 %.

Результаты исследований свидетельствуют, что число случаев ремонта автомобиля у достаточно квалифицированного водителя в два раза меньше, чем у менее опытного (новичка). Например, в равных условиях эксплуатации водители, обладающие более высоким профессиональным мастерством, обеспечивают более благоприятные условия работы агрегатов и механизмов. Последнее обстоятельство приводит к сокращению числа поломок и увеличению ресурсов двигателя.

Ввыделенные и обоснованные факторы следует классифицировать как факторы, непосредственно влияющие на формирование спроса и предложения на рынке автосервисных услуг. Вместе с тем установлены факторы опосредованного влияния, создающие условия для изменения конъюнктуры рынка услуг автосервиса. Таким образом, сущность основных проблем формирования рынка обслуживания на транспорте сводится к сложному взаимодействию непосредственных и опосредованных факторов, отражающих современное развитие рыночной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Актуальные* проблемы рыночной экономики в сфере сервиса / Под ред. Л.Б. Ульповара. М., 1995.

2. *Волгин В.* Проблема автосервиса в России становится все более актуальной. М., 1997.

3. *Газарян А.А.* Техническая эксплуатация, обслуживание и ремонт автотранспортных средств: Практические рекомендации и нормативная база. М., 2000.

4. *Иванов Ю.* Организуем современный сервис? Автомобиль и сервис. М., 1999.

Т.А. Медведева,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

ПРОГРАММА АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ ПО СИСТЕМЕ PRE-SELLING, КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Рассмотрена одна из методик поддержания конкурентоспособности предприятий (pre-selling). Изучены особенности бизнес-процессов дистрибьюторских компаний; предложена программа авторизации бизнес-процессов.

Сфера торговли на сегодняшний день является бюджетообразующей. Реальный объем произведенного ВВП в торговле и общественном питании по совокупному объему на протяжении последних лет уступает только производству товаров в промышленности (табл. 1).

Таблица 1

Реальный объем произведенного в 2000—2004 гг. ВВП в среднегодовых ценах, млрд руб.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
Валовый внутренний продукт в рыночных ценах	7305,6	7677,6	8041,8	8632,7	9249,4
В основных ценах (без снятия косвенноизмеряемых услуг финансового посредничества)	6530,4	6850,9	7171,5	7710,6	8261,4
В том числе: производство товаров	2393,6	3131,0	3243,8	3510,5	3731,4
Из них: промышленность	2049,2	2149,7	2235,1	2401,8	2548,3
сельское хозяйство	420,2	468,1	481,7	509,1	523,9
строительство	428,8	741,3	484,5	553,8	610,1
Производство услуг	3590,8	3719,9	3927,7	4200,1	4530,0

Окончание табл. 1.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
В том числе: рыночные услуги	3041,3	3173,6	3369,3	3619,3	3935,7
Из них: транспорт и связь	586,4	619,8	655,9	712,8	780,7
торговля (оптовая, розничная) и общественное питание	1545,5	1606,1	1737,1	1926,4	2120,7
Нерыночные услуги	549,5	546,3	558,4	580,8	594,3

Как видно из таблицы 1, рост доли торговли и общественного питания в совокупном ВВП возрастает не только в физическом измерении (с 1546 млрд руб. в 2000 г. до 2121 млрд руб. в 2004 г.), но и в процентном выражении (с 23,7 % в 2000 г. до 26,5 % в 2004 г.). За период с 2000 по 2004 г. объем торговли и общественного питания вырос на 37,2 %, в то время как совокупный ВВП увеличился за тот же период только на 26,6 %. То есть прирост объема торговли и общественного питания в рублях выше, чем совокупного ВВП, а также всех остальных видов деятельности, кроме строительства. Так, прирост в промышленности за тот же период составил 24,4 %, в сельском хозяйстве — 24,7 %, в транспорте и связи — 33,1 %, в нерыночных условиях — 8,2 %. Больший прирост за пять лет показало только строительство — 42,4 %.

Оборот оптовой и розничной торговли с каждым годом возрастает, демонстрируя устойчивую положительную динамику. Так, за последние 6 лет оборот оптовой торговли возрос в 3,7 раза (с 4257 млрд руб. в 2000 г. до 15671 руб. в 2005 г.), а оборот розничной торговли увеличился, соответственно, в 3,0 раза (с 2352 млрд руб. до 7038 млрд руб.) (табл. 2).

Как видно из таблицы 2, оптовая торговля организаций оптовой торговли, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, составляет 71,5 % совокупного оптового оборота. При этом данный вид деятельности за период с 2000 по 2005 г. в рублевом экви-

валенте вырос 3,5 раза (с 3134 млрд руб. в 2000 г. до 11053 млрд руб. в 2005 г.). По данному показателю мы наблюдаем стабильную положительную динамику.

Таблица 2

Оборот оптовой и розничной торговли в 2000—2005 гг.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Оптовая торговля						
Оборот оптовой торговли всего, млрд руб.	4257	5508	6819	8888	11423	15671
В том числе: оборот оптовой торговли организаций оптовой торговли, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, млрд. руб.	3134	4223	5466	7250	9171	11053
Розничная торговля						
Оборот розничной торговли всего, млрд. руб.	2352	3070	3765	4529	5642	7038
В том числе: оборот торгующих организаций	1735	2294	2843	3454	4381	5554
продажа товаров на вещевых, смешанных и продвольственных рынках	617	776	922	1075	1261	1484

Что касается розничной торговли, то ее объем в рублевом эквиваленте за 6 последних лет возрос в 3,0 раза (с 2352 ìëðä. руб. в 2000 г. до 7038 млрд руб. в 2005 г.). При этом наблюдается стабильное снижение доли продаж товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках (с 26,2 % в 2000 г. до 21,1 % в 2005 г.) и, соответственно, рост доли торгующих организаций. Объем оборота торгующих организаций с 2000 по

2005 г. вырос в 3,2 раза и показывает устойчивую положительную динамику.

По рентабельности торговля как вид экономической деятельности уступает лишь добыче полезных ископаемых, производству кокса и нефтепродуктов, химической промышленности, металлургии и связи. Если учесть, что вышеперечисленные лидеры по рентабельности относятся к крупным капиталоемким видам деятельности, то становится очевидным, что торговля может стать лидером для инвестиций малого и среднего бизнеса, курс на развитие и укрепление которых был объявлен Президентом РФ.

Среднегодовая численность работников оптовых и розничных организаций, за исключением фирм, осуществляющих торговлю автотранспортными средствами и мотоциклами, составила в 2005 г. 4 млн 528 тыс. человек, то есть 5% от всего трудоспособного населения Российской Федерации.

В Калининградской области по большинству товарных групп классическая схема канала товародвижения: «производитель — крупный оптовик — мелкий оптовик — конечный потребитель» — имеет свою специфику. «Крупный оптовик» и «мелкий оптовик», как правило, представлены одним или несколькими дистрибьюторскими центрами, которые работают напрямую от производителя. Дистрибьюторские центры обеспечивают товарами розничные торговые точки, через которые товар поступает непосредственно к конечному потребителю. При этом ширина канала товародвижения на уровне оптовой торговли стремится к 1, а на уровне розничной торговли — к 100% розничных торговых точек, в которых возможна реализация данного товара. Исключение имеют рынки отдельных товаров, например рынок сахарного песка, значительная доля которого реализуется через мелкооптовые компании.

Еще одной отличительной чертой региона является низкая доля реализации товаров на рынках. В первом полугодии 2006 г. доля продажи товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках составила всего 6,4%. Общероссийский

показатель доли реализации товаров на рынках составлял на 2005 г. 21,1 %, то есть в 3,3 раза больше калининградского. Этот показатель говорит о преобладании и важности линейной и сетевой розничной торговли в экономике региона.

Суммарный оборот розничной торговли в регионе за первый квартал 2006 г. составил 20 млрд 801 млн руб., что в товарной массе на 21 % больше, чем за два первых квартала 2005 г.

Однако согласно исследованиям, проведенным Госкомстатом, существует ряд факторов, ограничивающих деловую активность организаций розничной торговли (табл. 3).

Таблица 3

Факторы, ограничивающие деловую активность организаций розничной торговли (в % от общего числа розничных точек)

Фактор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Динамика
1. Высокий уровень налогов	76	70	72	63	52	52	↓
2. Недостаточный платежный спрос	65	62	59	58	57	57	↓
3. Недостаток собственных финансовых средств	62	59	57	52	47	45	↓
4. Высокая арендная плата	26	26	26	39	30	32	↑
5. Высокие транспортные расходы	33	34	31	29	28	28	↓
6. Высокий процент коммерческого кредита	20	20	20	21	21	21	=
7. Недостаточный ассортимент	15	14	13	13	13	14	=
8. Недостаток торговых, складских помещений	3	4	5	6	8	10	↑

Из таблицы 3 видно, что все факторы, ограничивающие деловую активность организаций розничной торговли, можно условно разделить на три группы:

— факторы, влияние которых уменьшается (1, 2, 3, 5);

— факторы, влияние которых остается примерно на одном уровне (6, 7);

— факторы, влияние которых возрастает (4, 8).

Снижение влияния высокого уровня налогов связано с налоговыми изменениями, принятыми на государственном и региональном уровнях. Сюда можно отнести, в первую очередь, введение вмененного налога, а также возможность применения упрощенной системы налогообложения для ряда торговых организаций. Этот фактор является государственной прерогативой, и оказать на него какое-либо влияние практически невозможно.

Влияние недостаточного платежного спроса также снижается из-за медленного, но стабильного увеличения реальных доходов населения. Реальные среднедушевые доходы населения в месяц с 2000 по 2004 г. увеличились в 2,8 раза (с 2281 руб. до 6410 руб.), в то время как величина прожиточного минимума за этот же период увеличилась в 1,9 раза (с 1210 руб. до 2376 руб.).

Воздействие недостатка собственных финансовых средств также снижается. Но здесь помимо такого фактора, как рост розничного рынка в целом, существенно влияние изменения структуры розничной торговой сети, которое произошло за последние годы. За этот период значительное усилились позиции торговых сетей, которые значительно увеличили количество своих торговых центров и географию присутствия, а также повлияли на закрытие многих розничных торговых точек категорий C и D. Помимо этого, во многих регионах России законодательно сокращено количество палаток и киосков. В некоторых регионах были ликвидированы все палатки и киоски, за исключением остановочных киосков по типу «Союзпечати» и «Лото». А у крупных торговых компаний гораздо больше собственных финансовых возможностей.

Снижение влияния транспортных расходов было достигнуто главным образом за счет более качественной работы дистрибьюторских компаний, которые обеспечивают снабжение розничных торговых точек самостоятельно, включая транспортные расходы в логистические издержки и цену товаров.

Высокий процент коммерческого кредита остается стабильным фактором влияния на розницу. Помимо высокого процента получение кредита осложняется и тем пакетом документов, которые необходимо предоставить в кредитные организации. Большинство торговых организаций линейной розницы не пользуются кредитами для осуществления текущей хозяйственной деятельности.

Недостаточный ассортимент товаров — фактор, на который розничные торговые точки особого влияния оказывать не могут, так как ассортиментный ряд предлагаемых в регионе товаров зависит в большей степени от активности производителей и работы оптовых и дистрибьюторских компаний, а также от законодательной политики государства.

Высокая же арендная плата и недостаток торговых, складских помещений являются оборотными сторонами медали. И чтобы снизить влияние этих факторов, розничной торговой точке необходимо обеспечить максимум оборота продукции при минимальной торговой площади зала и складских помещений, а подчас и при отсутствии последних.

В решении большинства вышеописанных задач розничной торговой точке помогает работа профессиональной дистрибьюторской компании-поставщика. В условиях Калининградской области с преобладанием малоформатной линейной розницы, в которой всю текущую работу по обеспечению функционирования торговой точки осуществляют продавцы, часто работающие в магазинах без заведующих или вообще в одиночку, подобная помощь реально обоснована и востребована.

Однако в вышеописанной схеме работы очень велика доля «человеческого фактора». Многое зависит от профессионализма, памяти и добросовестности торгового персонала дист-

рибьютора. К тому же выполнение ряда аналитических функций (например, сбор информации) требует дополнительных профессиональных навыков и временных затрат.

Используемый некоторыми дистрибьюторскими компаниями современный комплекс автоматизации бизнес-процессов на базе карманных персональных компьютеров (КПК) «ST-Мобильная торговля» с учетной офисной программой позволяет решить большинство из вышеописанных проблем, а также открывает уникальные возможности в торговой, логистической, аналитической, прогнозной деятельности компании и ее менеджменте.

Данная программа была разработана и в 2001 г. впервые внедрена калининградской компанией «Системные технологии». Изначально программа разрабатывалась под нужды и потребности компании «Балтийская бизнес группа» — дистрибьютора табачного концерна «Филипп Моррис» в регионе. Данная компания с 1998 г. в своей деятельности использовала технологию выездной торговли (Van Selling). Успех автоматизации компании «Балтийская бизнес-группа» с помощью разработанного своими силами программного обеспечения превзошел все ожидания: рост производительности труда в первый же месяц составил 130 %.

В 2002 г. аналогичная программа была впервые создана для торгового дома «Очаково-Калининград» (ТД «Очаково-Калининград»), работающего по системе предварительного сбора заказа (Pre-Selling).

После внедрения на базе ТД «Очаково-Калининград» программа многократно дорабатывалась и усовершенствовалась сотрудниками «Системных технологий» и ТД «Очаково-Калининград». В течение года новаторская технология использования торговыми представителями карманных персональных компьютеров (КПК) для сбора заказов вызывала пристальное внимание всех ведущих дистрибьюторских компаний региона, многие из которых впоследствии внедрили в том или ином объеме данную технологию у себя. На сегодняшний день тех-

нологию удачно используют такие лидеры среди калининградских дистрибьюторских компаний, как «Серебряная чаша», «Юринат», «Стар-трейд», группа компаний «Балтийский дом» и другие. Успешное использование технологии в ТД «Очаково-Калининград» после длительного изучения послужило основанием для внедрения этой системы на двух заводах холдинга «Очаково» (в Москве и в Краснодаре). Видя такой успех проекта, компания «Системные технологии» поставила реализацию данного программного обеспечения на поток и за 4 года внедрила его почти на 300 предприятиях разных регионов Российской Федерации и стран ближнего зарубежья.

Но помимо вышеперечисленных достоинств использования КПК, главным образом обеспечивающих сбор первичных данных, в офисе компании размещается так называемая учетная программа, с помощью которой первичная информация обрабатывается, после чего появляется возможность получения отчетных статистических, аналитических и прогнозных форм. Полученные данные позволяют решать прикладные задачи в следующих видах деятельности:

— управление запасами (выполнение планов заводов-поставщиков, отслеживание товаров в пути, запас на количество дней торговли, сроки годности товаров на складе, среднедневное выбытие товаров и т. п.);

— логистика доставки (маршрутиризация розничных торговых точек, формирование рейсов, применение приоритетов в поставках и т. п.);

— контроль работы торгового персонала (отслеживание километража, времени начала/окончания работы, времени и длительности посещения каждой розничной торговой точки, постоянный контроль выполнения торговым персоналом поставленных задач и т. п.);

— финансовый контроль (контроль взаиморасчетов с заводами-поставщиками, размер и изменения дебиторской задолженности в целом и по каждому клиенту в частности, ретробонусы, скидки и т. п.);

— аналитика (получение данных по продажам в любом разрезе: по типам клиентов, по географии, по маршруту, по типу оплаты, по SKU, по товарам, по любым периодам времени);

— прогнозирование (создание на основе первичных данных форм, позволяющих на основе прошлых данных делать прогнозы на будущие периоды и постоянно отслеживать их выполнение).

Имея вышеописанную информацию, руководство дистрибьюторской компании получает значительной объем данных, на базе которых может строить свои стратегические планы и осуществлять текущее руководство.

В наше время, когда одним из основных конкурентных преимуществ деятельности практически любой компании является оперативная, полная и достоверная информация, а конкурентным преимуществом дистрибьюторской компании — совершенная логистика и сервис, использование описанной выше технологии может значительно повысить эффективность деятельности и конкурентоспособность любой дистрибьторской фирмы, что в свою очередь приведет к более качественному обслуживанию конечных потребителей в розничных торговых точках. В настоящее время данная технология используется в основном компаниями, осуществляющими торговлю товарами продуктовой группы, но ее можно успешно применять и в торговле косметическими товарами, бытовой химией, канцтоварами, фармацевтическими товарами и многими другими товарными группами.

По данным Госкомстата, на 1 января 2006 г. в РФ было зарегистрировано 105400 организаций оптовой торговли, осуществляющих свою деятельность через агентов и торговых представителей. Данная технология внедрена только в 300. Однако реальное повышение КПД от ее применения настолько очевидно, что темпы распространения и внедрения технологии в дитсрибьюторских компаниях страны будут с каждым годом возрастать. Технологическое внедрение продукта и обучение персонала техническому пользованию программой осуществляют сотрудники компании «Современные технологии». А от-

бор необходимых опций программы, составление новых форм учета и отчетности, индивидуальных для каждой фирмы, заполнение исходной клиентской базы, ее маршрутиризация и структуризация, принципы выставления приоритетов и составления маршрутных заданий для доставки, а также обучение навыкам аналитического и прогнозного анализа первичных данных для принятия оптимальных управленческих решений являются для компаний, которые раньше не сталкивались с описанной выше технологией, достаточно сложной задачей. Разработанная автором методика по определению целесообразности и внедрению данной программы значительно упрощает решение этой задачи.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКСКЛАВНОМ РЕГИОНЕ

В.В. Ивченко,
профессор, РГУ им. И. Канта,
Д.С. Егоров,
доцент, РГУ им. И. Канта,
А.Ю. Степанов,
ассистент, РГУ им. И. Канта

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СЕТЕВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ

Излагается история сетевого моделирования задач повышения конкурентоспособности фирм. Дается общеметодическая схема применения сетевого моделирования задач планирования конкурентоспособности.

Одним из основополагающих понятий и характеристик в деятельности любой организации является широкое обобщающее понятие «развитие». В общем виде под развитием следует понимать прогрессивные изменения в организационно-экономической и других областях деятельности предприятия. Одним из главных движущих механизмов развития выступает конкуренция. Это давно установившийся и очевидный фактор. Тем не менее экономика, практическая деятельность заставляют еще и еще раз возвращаться к этой важнейшей характеристике.

Преобладание сырьевой направленности во внешнеэкономической деятельности России в начале 1990-х годов привело к ослаблению внимания государства к науке, образованию, промышленности и сельскому хозяйству. Это, в свою очередь, вызвало резкое снижение их конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках. Незаслуженное отрицание в те годы инструментов планирования, и прежде всего стратегического, стало одним из главных факторов, тормозивших развитие конкурентоспособности в нашей стране. В то же время в развитых и развивающихся странах мира — США, Франции, Японии, Индии, Китае — шел бурный процесс развития и повышения качества планирования применительно к рыночным условиям хозяйствования. При этом, что хотелось бы особо подчеркнуть, ряд принципов и подходов к планированию был заимствован ими из плановой системы СССР. К сожалению, за прошедшие 16 лет перестроечного периода в нашей отечественной экономике основательно подзабыли и стали применять в крайне ограниченном диапазоне такие прогрессивные методы планирования, как матричные модели «затраты-выпуск» (иногда именуемые леонтьевскими моделями), различные модификации сетевого планирования и управления (КПМ, ПЕРТ, PAMPS), метод ПАТТЕРН и др.

В настоящее время на всех уровнях государственного и корпоративного управления выросло понимание и начался поворот в сторону активизации использования методов планирования. В одном из своих выступлений в 2006 г. об этом заявил Президент РФ В.В. Путин, акцентировав внимание государственных органов на необходимости более широкого применения стратегического планирования и управления. Сейчас для всех ясно, что широкое использование инструментов планирования, и прежде всего на региональном уровне, — важнейший фактор повышения конкурентоспособности продукции и услуг предприятий того или иного региона.

Уместно напомнить, что данный метод был разработан в недрах военного ведомства США в период военно-политического противостояния СССР и США. В историю науки управления он вошел примером, ставшим классическим. В 1954—1962 гг. в США в глубокой секретности создавалась уникальная по тем временам так называемая система «Полярис» (создание подводных атомных лодок для запуска ракет из подводного положения). Высокая сложность управления созданием этого комплекса потребовала разработки радикально новой системы планирования и управления, получившей первоначальное название «метода критического пути» (в английском сокращении CPM). Эффект применения был настолько большой, что несмотря на его секретность, гражданские корпорации США нашли способ под видом различных модификаций использовать его в своей деятельности. С тех пор он стал широко применяться во многих странах мира. Была разработана целая группа этих методов: PERT-taim, PERT-cost, SPECTROL, SKANS, RAMPS и др.

В СССР познакомились с этим методом и начали его популизировать и развивать в хозяйстве нашей страны в 1957—1958 гг. во вновь созданной при институте экономики АН СССР лаборатории экономико-математических методов (ЛЭММ) под руководством известного академика В.С. Немчинова В этой лаборатории была разработана отечественная модификация метода, получившая название «критический отбор проектно-плановых решений» (КОППР). В дальнейшем в отечественной литературе все методы сетевого моделирования получили обобщенное название — «системы сетевого планирования и управления» (СПУ). В 60—70-е гг. прошлого столетия появилось достаточно большое количество литературы, посвященной этому методу. Он начал активно применяться в самых различных областях: военной, научно-технической, промышленной, космической, судо-

строительной, строительной, социальной и других видах деятельности. Наибольшее распространение получили модификации методов CPM, PERT, SCANS (как многоцелевого метода). Особенно высокий эффект проявляет этот метод при его сочетании с применением методов Гантта и программно-целевого метода ПАТТЕРН. К сожалению, можно констатировать, что затяжной экономический кризис и непродуманная приватизация во многом «заглушили» использование методов сетевого планирования в российской экономике. Только в отдельных крупных корпорациях, военных научно-технических центрах и в редких вузах страны все эти перестроечные годы благодаря специалистам-энтузиастам сохранялись традиции использования данного метода, хотя и в ограниченных масштабах.

В этом отношении определенный интерес представляет опыт Калининградского госуниверситета (ныне Российского госуниверситета им. И. Канта), где под руководством проф. В.В. Ивченко все эти годы методология сетевого моделирования изучались и активно использовались в образовательной и научно-практической деятельности. При этом эти работы велись под углом развития инновационного подхода к повышению конкурентоспособности (прямо или косвенно) различных хозяйствующих субъектов Калининградской области и региона в целом.

В представленной ниже таблице приводится несколько сетевых моделей планирования и экономического программирования, разработанных в университете за 1998—2006 гг. и прямо или косвенно направленных на повышение конкурентоспособности региона. Они выполнены и представлены на разных уровнях — в виде дипломов, научных отчетов, диссертаций — и все прошли экспериментальную проверку на реальной информации.

Сетевые модели планирования и программирования повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и региона в целом

Сетевые модели планирования и программирования	Год	Форма представления	Назначение
Модели, прямо содействующие конкурентоспособности			
Типовая сетевая модель создания российско-иностранного технополиса в Калининграде на принципах локальной СЭЗ	1998	Научный	Повышение конкурентоспособности НТП области
Типовая сетевая модель программы создания локальной СЭЗ	2000	Публикация, диссертация	Повышение конкурентоспособности отдельных групп предприятий
Сетевая модель развития конкурентоспособного морского рыбодобывающего предприятия	2000	Диплом	Повышение конкурентоспособности рыбодобывающего предприятия
Типовая сетевая модель региональной программы повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах	2003	Публикация, диссертация	Повышение конкурентоспособности торгового предпринимательства
Типовая сетевая модель программы развития конкурентоспособного гостиничного комплекса приморского региона	2006	Научный доклад, диссертация	Развитие в регионе конкурентоспособного гостиничного хозяйства
Модели, косвенно содействующие конкурентоспособности			
Сетевая модель развития Санкт-Петербургского — Калининградского морского пароходства	2000	Диплом, публикация	Обеспечение конкурентоспособности морского хозяйства Калининградской области
Типовая сетевая модель развития научно-инновационного потенциала вузов региона	2004	Публикации	Содействие развитию конкурентоспособной инновационной экономики региона
Типовая сетевая модель развития сборочных предприятий в регионе	2006	Диссертация	Повышение конкурентоспособности импортозамещающей продукции на рынках России

В то же время из таблицы видно, что эти модели носили преимущественно научно-образовательный характер. В чем же причина торможения практического использования сетевого моделирования на предприятиях и в регионе в целом?

Изучение этого вопроса при выполнении диссертационных и дипломных работ позволило выделить основные причины.

1. Отсутствие целостного понимания среди руководителей предпринимательских структур и органов региональных и муниципальных властей преимуществ и целесообразности использования в их деятельности сетевого моделирования и управления.

2. Отсутствие в регионе системы подготовки и переподготовки кадров по изучению и практическому применению системы СПУ.

3. Отсутствие современной литературы методического и научно-практического характера по применению СПУ к особенностям хозяйства региона (такая литература издавалась преимущественно в 70—80-х годах прошлого столетия).

4. Ошибочное мнение, сложившееся среди первых руководителей предпринимательских структур, что им не обязательно знать методологию СПУ — достаточно иметь общее представление, а заниматься этим должны функциональные структуры. Однако зарубежный и отечественный опыт свидетельствует, что там, где первые руководители детально не знакомы с СПУ, внедрение этого метода, как правило, срывается.

5. В регионе отсутствует какая-либо государственная программа содействия освоению и использованию предпринимательскими структурами сетевых моделей управления в целях повышения конкурентоспособности предприятий.

Разработка и реализация мер по преодолению этих недостатков позволит широко и эффективно использовать метод. Исследования показали, что он наиболее эффективен в сочетании с программно-целевым методом и графиками Гантта в режиме управления проектами. Важным аспектом при подготовке к его использованию на предприятии является, прежде всего, визуализация методологии сетевого моделирования и управления проектными задачами развития. Фактически речь идет о бизнес-ин-

жиниринговом подходе к использованию СПУ для повышения конкурентоспособности предприятий. На рисунке приводится графическая визуализация (архитектоника) всего процесса.

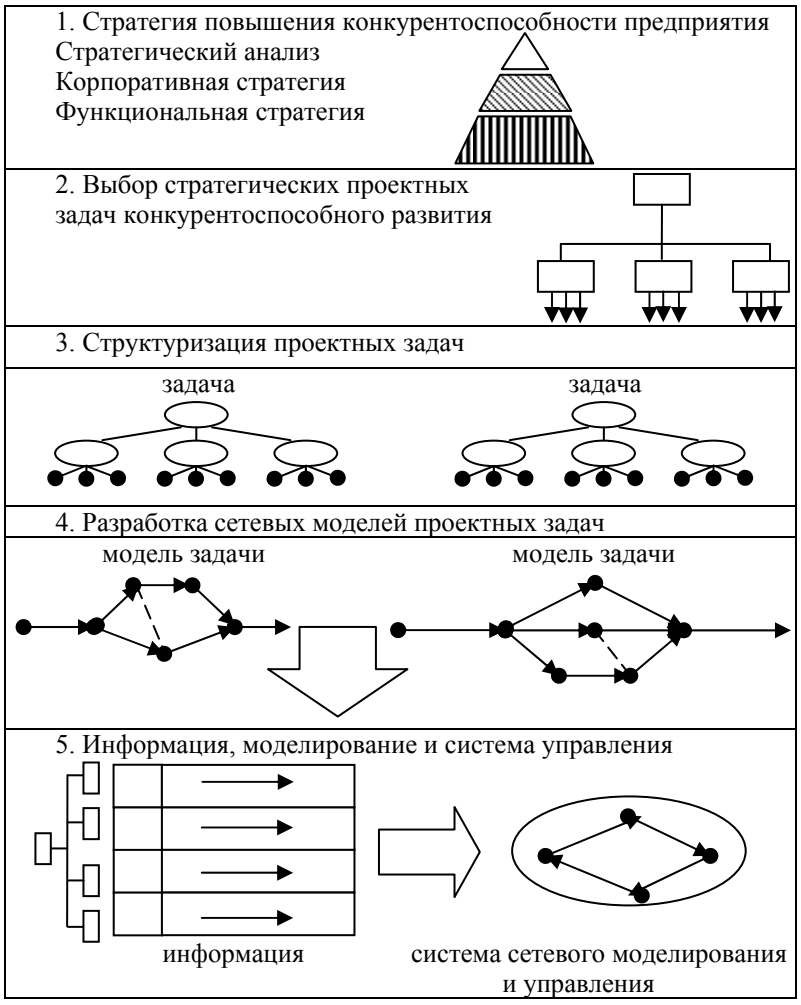

Рис. Графическая визуализация (архитектоника) сетевого моделирования повышения конкурентоспособности предприятия

Из рисунка видно, что процесс подготовки сетевого моделирования фирмы состоит из пяти достаточно четких и последовательных этапов.

• На первом этапе проводится стратегический анализ внешней и внутренней среды фирмы и обосновывается выбор стратегии конкурентного развития.

• На втором этапе осуществляется выбор приоритетных стратегических проектных задач развития фирмы.

• На третьем этапе проводится структуризация каждой задачи и на их основе выявляются программные мероприятия (работы).

• На четвертом этапе по каждой задаче выявляется логическая взаимосвязь работ и проектируется сетевая модель.

• На пятом этапе по каждой сетевой модели-задаче готовится информация, осуществляется опытное моделирование и проектируется система сетевого управления реализации задач в целом по фирме. Эта система должна включать аппарат управления, сетевые модели-задачи, информацию, алгоритмы анализа задач, технические средства приема и обработки информации.

Основные факторы сетевого моделирования, обеспечивающие повышение конкурентоспособности фирмы: сокращение затрат на производство продукции и услуг до 15%, что повышает ценовую конкурентоспособность фирмы; сокращение времени производственного цикла изготовления продукции до 20%, что ускоряет оборачиваемость финансовых средств и высвобождает дополнительные ресурсы для осуществления различных инноваций, повышает качество и гибкость управления, что важно для быстрого проведения изменений в условиях конкуренции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Егоров Д.С.* Типовые сетевые модели программ создания локальных СЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвуз. сб. науч. тр. Калининград, 2000.

2. *Ивченко В.В.* Сетевое планирование в рыбной промышленности. Калининград, 1965.

3. *Ивченко В.В.* Основы применения сетевого планирования в судоремонте. М., 1967.

4. *Ивченко В.В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Монография. Калининград, 2004.

5. *Ивченко В.В., Деменок В.В., Фролов И.В., Беляк Ю.В.* Сетевое моделирование как инструмент прогнозирования и стратегического управления развития предпринимательства в регионе // Инновационно-стратегические аспекты развития предпринимательства в Калининградской области: Мат-лы науч. семинара. Калининград, 2006.

6. *Кофман А., Дебазай Г.* Сетевые методы планирования и их применение: Монография / Пер. с англ. М., 1968.

7. *Кривцов А.М., Шеховцов В.В.* Сетевое планирование и управление. М., 1978.

8. *Лейбкинд Ю., Суворов Б.* Критический отбор проектно-плановых решений (метод КОППР). М., 1964.

9. *Миллер Р.* ПЕРТ — система управления: Монография / Пер. с англ. М., 1965.

10. *Экономическое* программирование развития эксклавного региона России (сетевые модели экономических программ): Межвуз. сб. науч. тр. / Под ред. В.В. Ивченко. Калининград, 2002.

В.В. Деменок,
соискатель, РГУ им. И. Канта
Г.В. Ремина,
соискатель, РГУ им. И. Канта
А.В. Саванович
студент 5-го курса, БГА

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Анализируется современное место малых инновационных предприятий в развитии малого предпринимательства в регионе. Обосновываются главные направления и условия развития малых инновационных предприятий.

Малое предпринимательство является одним из перспективных, но еще недостаточно развитых секторов экономики России.

Этот вид предпринимательства проявил в развитых странах ряд неоспоримых преимуществ: в условиях повсеместно возрастающей конкуренции малые хозяйствующие субъекты более оперативно способны удовлетворять спрос на конкретные товары и услуги на региональных рынках; они, в отличие от крупных предприятий, способны быстро адаптироваться к изменениям региональных рынков; эти предприятия быстрее реагируют на нововведения и более гибко и оперативно их осуществляют. Последнее свойство в сочетании с первыми двумя выдвигает малое предпринимательство в важнейший потенциальный резерв развития инновационной экономики России.

Следует отметить, что бурный рост численности малых предприятий по стране в начале 1990-х гг. сменился к 2000 г. резким замедлением темпов роста. Против бытовавших ожиданий современный их вклад в экономику страны явно недостаточный. По различным источникам, малые предприятия создают всего около 13 % ВВП и в них занято около 14 % от всего количества работающих. Причин, влияющих на такое состояние этого вида деятельности по России, достаточно много. Это и финансовый кризис 1998 г., и несовершенство нормативно-законодательной базы, и многое другое.

К 2006 г. государство и общественность страны осознали необходимость и наметили пути к преодолению барьеров в развитии малого предпринимательства.

Калининградская область является одним из небольших, но в то же время развитых субъектов Российской Федерации. Занимая по территории всего 0,1 %, она по численности занятых в экономике составляет 0,6 %, по ВРП — 0,4 %, по объему промышленной продукции — 0,5 %, по экспорту — 0,5 %, а по импорту — 3,4 %. В экономике области малое предпринимательство имеет достаточно высокую долю. Несмотря на снижение в регионе количества малых предприятий (с 2000 по 2005 г. с 7582 до 6621), основные экономические показатели их деятельности за это время значительно возросли и достигли в удельном весе: по среднесписочной численности работников

— 24,8 %, по объему промышленной продукции — 23,6 %, по выпуску товаров и рыночных услуг — 37,7 %.

Различные исследования свидетельствуют, что будущее развитие Калининградской области как приморского региона России должно строиться на инновационной экономике. Это серьезная проблема.

Надо заметить, что в Калининграде исторически сложился достаточно развитой научно-инновационный потенциал. Он представлен секторами: академическим, отраслевым, промышленным (заводским), вузовским. По сугубо экспертным оценкам профессора В.В. Ивченко, в процентном отношении этот потенциал на 01.01.2006 г. распределялся следующим образом:

• отраслевой сектор — 45 %;
• академический сектор — 20 %;
• промышленный заводской сектор — 28 %;
• вузовский сектор — 7 %.

В этом потенциале задействованы малые инновационные предприятия. Однако, как показывает анализ статистических (хотя и несовершенных) данных, их значение в развитии региональной инновационной деятельности еще крайне незначительно. В таблице приводятся аналитические данные по предприятиям науки и научного обслуживания за 2004 г. (аналитические данные разработаны на основе материалов статсборника: *Малое* предпринимательство в Калининградской области / Облгосстат. Калининград, 2005).

Аналитические данные по предприятиям науки и научного обслуживания за 2004 г.

Показатель	Всего по МП области	В том числе по МП по науке	Отношение п. 4: п. 3, в %
Численность МП, ед.	6621	57	0,9
Среднесписочная численность работников МП (без внешних совместителей), чел.	73856	226	0,3

Окончание табл.

Показатель	Всего по МП области	В том числе по МП по науке	Отношение п. 4: п. 3, в %
Объем продукции (работ, услуг), произведенных МП, млн руб.	39920	34,0	0,1
Среднесписочная численность работников одного МП (без внешних совместителей), чел.	–	4	–
Среднее производство продукции (работ, услуг) одним МП, млн руб.	–	0,6	–
Выработка продукции на одного среднесписочного работника МП (без совместителей), тыс. руб.	–	150,0	–

Эти данные свидетельствуют, что, с одной стороны, инновационное значение малых предприятий (МП) крайне мало, с другой — цифры говорят о том, что статистика по данной позиции не отражает истинную картину по этой группе предприятий. Выборочный анализ МП показывает, что имеется значительное число предприятий с научно-инновационной направленностью, которые по численности работающих на одном МП и объему работ значительно превосходят цифры статистики (МП по информационным технологиям, по научно-проектной деятельности и пр.).

Решение проблемы развития малого инновационного предпринимательства в регионах, в том числе в Калининградской области, в целом связано с задачами формирования в них инновационной экономики.

Исследование этой проблемы позволило выявить следующие направления развития инновационных МП в регионе.

1. Разработка региональной научно-инновационной политики на 8—10 лет, включая расширение сектора малых инновационных предприятий.

2. Формирование стратегии и целевой программы региональной инновационной инфраструктуры при активной финансовой поддержке региональных и муниципальных властей.

3. Разработка комплекса региональных нормативно-законодательных актов, регулирующих и стимулирующих малое инновационное предпринимательство.

4. Создание основных объектов инновационной инфраструктуры, где первоочередными должны быть: бизнес-инкубатор малых инновационных предприятий, венчурный региональный фонд инновационного развития, центр трансфера технологий.

5. Формирование базового рынка инновационных заказов на основе региональных государственных и муниципальных заказов на разработку научно-инновационной продукции. Это позволит диверсифицировать часть существующих МП и создать новые МП инновационной направленности.

6. Осуществление мероприятий по созданию специализированных малых инновационных предприятий при вузах области.

7. Организация широкой переподготовки предпринимателей МП по основам инновационного менеджмента.

Малый инновационный бизнес — это то относительно новое для регионов России явление, которое они должны еще освоить в ближайшие годы. Это объективное явление, связанное с необходимостью повышения конкурентоспособности продукции и услуг. Не останавливаясь на содержании всех направлений, имеет смысл рассмотреть некоторые из них.

Первым и важнейшим этапом в активизации развития инновационных МП является выработка в регионе ясной и долгосрочной государственной научно-технической и инновационной политики, где свое определенное место должны занять МП. Сейчас стало очевидным, что и при рыночных отношениях в этой сфере требуется государственное регулирование. Основой такого регулирования служит соответствующая региональная государственная политика. В общем виде под региональной государственной инновационной политикой понимается определение целей инновационной стратегии и механизмов их достижения — нормативно-законодательных ак-

тов, региональных научно-технических и инновационных программ, принципов и методов их управления.

Другим важнейшим элементом развития инновационных МП выступает создание, образно говоря, «опорного каркаса» — региональной инновационной инфраструктуры. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, это задача преимущественно государственных и муниципальных органов. Инфраструктура обычно представляет собой набор структурных подразделений или организаций, обслуживающих по определенным функциям научно-инновационные предприятия данного региона: бизнес-инкубирование МП, обеспечение трансфером технологий, патентное обслуживание, специальное рискованное (венчурное) финансирование и пр. Фактически создание такой инфраструктуры — это первый этап деятельности любой региональной или муниципальной администрации по формированию инновационной экономики своей хозяйственной территории. Инновационная инфраструктура должна строиться на основе хорошо разработанной и управляемой целевой программы, финансируемой преимущественно из региональных и муниципальных бюджетов.

Наконец, следует отметить и такой важнейший фактор, который долгое время находился вне поля зрения, как формирование регионального рынка заказов на разработку инновационной продукции. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует, что создание даже в кратчайшие сроки различных инновационных предприятий еще не означает «автоматического» появления потока заказов и соответствующего финансирования на разработку и внедрение какой-то инновационной продукции. Для этого нужны условия, формирование потребностей в такой продукции и определенный базовый толчок в финансировании. Только после этого можно ожидать прогресса в развитии и саморазвитии этих предприятий и постепенного формирования рынка инновационных заказов и продукции.

Такой стартовый рынок заказов во многом могут формировать региональные и муниципальные органы власти — в виде инновационных заказов, финансируемых из своих бюджетов.

Данного вида пакеты госзаказов могут быть направлены на разработку информационных технологий для практического применения в образовательных учреждениях и местном здравоохранении; на разработку инноваций для ЖКХ; на создание различных территориальных ГИСов и мониторингов; на разработку инновационных технологий для кустарных промыслов (например, обработку янтаря и пр.); на создание обрабатывающих пищевых мини-производств для местного сельского хозяйства и рыболовства и пр. Успех этого направления во многом будет зависеть от уровня инновационного образования и кругозора аппарата региональных и муниципальных властей.

В заключение следует сказать, что успех развития малого инновационного предпринимательства в регионе будет определяться прежде всего системным, комплексным подходом к его решению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Грасмик К.И.* Участие малых высокотехнологичных предприятий в выполнении государственного и муниципального заказа // ЭКО. 2006. №10.

2. *Ивченко В.В.* Очерки инновационной экономики приморских регионов России: Монография. Калининград, 2006.

3. *Ивченко В.В., Никитин М.А., Пивник В.А., Калинцев Ю.А.* Предпосылки инновационно-экономического развития Калининграда и области // Инновационно-стратегические аспекты развития эксклавного региона России: Межвуз. сб. науч. тр. Калининград, 2006.

4. *Малое* предпринимательство в Калининградской области: Стат. сб. / Облгосстат. Калининград, 2005.

5. *Никитин М.А., Ивченко В.В. и др.* Научно-технический и инновационный потенциал Калининградской области. Калининград, 2005.

6. *Наука* и инновации в Калининградской области: Стат. сб. Облгосстат. Калининград, 2005.

7. *Ременной А.Н.* О малом и среднем бизнесе в сфере высоких технологий // ЭКО. 2005. №5.

8. *Шеховцев М.В.* Венчурные фонды, крупные корпорации и малые инновационные предприятия // ЭКО. 2006. №2.

И.И. Каряева,
аспирантка, РГУ им. И. Канта

АНАЛИЗ МЕТОДИК РАСЧЕТА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Рассматривается актуальность и содержание стратегической конкурентоспособности региона. Предлагается комплекс показателей ее оценки. Анализируются и сравниваются три методики расчета интегрального показателя стратегической конкурентоспособности на примере регионов Северо-Западного федерального округа.

Рыночный механизм экономики построен на конкуренции. Тот хозяйствующий субъект, который более эффективен, развивается, — тот, который не имеет конкурентных преимуществ или не может их реализовать, — проигрывает. Для каждого региона важно знать, какие факторы способствуют повышению конкурентоспособности, чтобы уметь управлять ими или, наоборот, отказаться от бесперспективного соперничества в тех областях, где шансов на привлечение или сохранение потребителя практически нет. Таким образом, чтобы победить в конкурентной борьбе, необходимо хорошо знать и правильно прогнозировать социально-экономическое развитие, трезво оценивать преимущества и слабые стороны всех конкурирующих сторон. Отсюда следует, что целенаправленно воздействовать на глубинные причинно-следственные связи в системе управляемого объекта можно, только зная механизм его функционирования, движущие силы и трудности развития.

Конкуренция заставляет и будет все больше заставлять регионы как можно полнее использовать тот общий потен-

циал, которым они обладают. Следовательно, оценить конкурентоспособность можно на основе определения наличия и уровня развития тех составляющих потенциалов, которыми обладает регион. Оценка этих потенциалов позволит увеличить эффективность их использования и будет способствовать повышению уровня региональной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность относится к оценочным показателям и носит многогранный характер. Поэтому ее оценка может выполняться в различных аспектах, на основе различных показателей — в зависимости от решаемых задач.

Может рассматриваться как текущая, так и стратегическая конкурентоспособность региона. Стратегическая конкурентоспособность выражает состояние или положение субъекта (объекта) с точки зрения возможности достижения им стратегических целей развития при активном поведении. Эта конкурентоспособность региона означает способность к своевременным и полноценным изменениям внутренней и внешней среды, обеспечивающим эффективное достижение целей развития [1].

Для оценки конкурентоспособности возможно использование различных методов, построенных на основе статистических показателей, сводных индикаторов, экспертных оценок, рангов, а также смешанных методов. Эти методики могут использоваться для решения различных задач экономической политики, а в данной статье они рассматриваются под углом зрения разработки типологии регионов.

Ниже будут предложены и проанализированы три методики интегральной оценки стратегической конкурентоспособности регионов, которые можно представить в виде аддитивной и степенной функций.

Все методики расчета основываются на одинаковом, выбранном в результате исследований комплексе показателей оценки конкурентоспособности региона; этот комплекс бази-

руется на официальной статистической отчетности, а также на показателях, рассчитанных на ее основе.

Конкурируя, регионы решают несколько связанных между собой задач: обеспечение должного уровня развития региона; повышение качества жизни населения; рост инвестиционной привлекательности региона, стимулирование инновационного развития. Поэтому был составлен набор показателей, характеризующий состояние этих четырех основных индикаторов развития региона.

Для характеристики уровня жизни населения отобраны следующие показатели: 1) покупательная способность населения, 2) доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, 3) уровень безработицы.

К показателям инвестиционной привлекательности относятся: 1) реальный объем инвестиций, 2) иностранные инвестиции в экономику, 3) удельный вес убыточных предприятий.

Показатели инновационной активности региона включают: 1) число инновационноактивных предприятий, 2) внутренние затраты на исследования и разработки, 3) количество патентных заявок и выдачи охранных документов, 4) удельный вес затрат на технологические инновации в стоимости отгруженной продукции.

К показателям уровня жизни региона относятся: 1) валовой региональный продукт, 2) среднегодовой темп роста валового регионального продукта, 3) доля сферы услуг в валовом региональном продукте, 4) уровень рентабельности активов организаций промышленности, 5) объем инновационной продукции по степени новизны.

В первой предлагаемой методике оценки стратегической конкурентоспособности региона использован смешанный метод на основе аддитивной функции:

$$K_J = \sum_{i=1}^{n} P_{ij} c_i \,, \qquad (1)$$

где K_j — оценка конкурентоспособности региона;

P_{ij} — индикаторы, или рейтинги, определяющие конкурентоспособность региона;

c_i — удельные веса индикаторов или показателей;

i — индекс индикатора (показателя);

j — индекс региона.

Конкурентоспособность региона определяется как коэффициент, рассчитанный на основе рейтинговых оценок индикаторов региона, взвешенных по их значимости.

Для оценки стратегической конкурентоспособности региона предлагается следующая формула, учитывающая четыре индикатора:

$$K_j = Y_j \cdot c_1 + I_j \cdot c_2 + N_j \cdot c_3 + D_j \cdot c_4, \qquad (2)$$

где Y_j — индикатор уровня жизни населения;

I_j — индикатор инвестиционной привлекательности региона;

N_j — индикатор инновационной активности региона;

D_j — индикатор уровня развития региона;

c_i — вес каждого индикатора.

Каждый индикатор, в свою очередь, определяется набором показателей путем суммирования рейтинговых значений этих показателей, взвешенных по их значимости. Регион, набравший меньшее значение, считается более конкурентоспособным (табл. 1). Для расчета этих индикаторов (2) использовались статистические показатели и экспертные оценки весов.

Предложенная методика была апробирована при расчете конкурентоспособности Калининградской области относительно регионов Северо-Западного федерального округа. Расчеты проводились на основе статистических показателей за 2004 г. (табл. 1).

Структура расчетов позволяет анализировать и влияние всех составляющих показателей.

Таблица 1

Рейтинг регионов по конкурентоспособности
(первая методика)

Регион	Показатели уровня жизни (Y)		Показатели инвестиционной привлекательности (I)		Показатели инновационной активности (N)		Показатели уровня развития регионов (D)		Уровень конкурентоспособности	
Весовое значение индикатора	0,1		0,3		0,4		0,2			
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг
Республика Карелия	6,3	7	8,2	9	7,6	10	7,7	10	7,67	10
Республика Коми	3,6	3	4,8	4	6,6	8	4	3	5,24	4
Архангельская область	5,4	5	5,5	6	5,9	6	4,6	4	5,47	5
Вологодская область	3,2	2	1,7	1	6,1	7	2,5	1	3,77	2
Калининградская область	7,9	9	5,4	5	4,9	3	6,9	8	5,75	8
Ленинградская область	9,2	10	4,3	3	5,4	5	6,7	7	5,71	7
Мурманская область	5,9	6	7,1	8	4,5	2	3,2	2	5,16	3
Новгородская область	7,3	8	5,7	7	4,9	4	5,4	5	5,48	6
Псковская область	5,2	4	9,1	10	6,7	9	7,6	9	7,45	9
г. Санкт-Петербург	1	1	3,2	2	2,4	1	6,4	6	3,3	1

Вторая методика представляет собой модификацию первой. Отличие состоит лишь в том, что для проведения межрегиональных сравнений исходные показатели здесь нормируются относительно среднероссийского значения. Для сопоставимости показателей некоторые из них были рассчитаны относительно численности населения в данном регионе. В данном случае веса присваиваются не рангам, а нормированным значениям показателей; соответственно регион, набравший большее значение, считается более конкурентоспособным (табл. 2).

Преимущество данной методики в том, что взвешиваются не ранги, а сами значения показателей; это более сглаживает результаты оценки конкурентоспособности регионов, к тому же показатели нормированы относительно среденроссийского значения, что делает их более сопоставимыми.

Третья методика оценки стратегической конкурентоспособности также базируется на наборе нормированных показателей, как и вторая, но в данной методике используется степенна́я функция:

$$K_j = \sqrt[n]{R_{1j} \times R_{2j} \ldots \times R_{ij}}\ , \qquad (2)$$

где K_j — индекс конкурентоспособности региона;

R_{ij} — нормированный показатель, определяющий конкурентоспособность региона;

i — индекс показателя;

j — индекс региона;

n — количество показателей.

Коэффициент конкурентоспособности региона рассчитывается как среднее геометрическое значение пятнадцати нормированных относительно среднероссийского значения показателей. Чем выше значение индекса конкурентоспособности, тем выше ранг региона (табл. 3).

Структура расчетов по всем трем методикам позволяет анализировать также влияние всех составляющих показателей.

Таблица 2

Рейтинг конкурентоспособности регионов (вторая методика)

Регион	Показатели уровня жизни (Y)		Показатели инвестиционной привлекательности (I)		Показатели инновационной активности (N)		Показатели уровня развития регионов (D)		Уровень конкурентоспособности	
Весовое значение индикатора	0,1		0,3		0,4		0,2			
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг
Республика Карелия	0,91	5	0,67	8	0,82	7	0,63	10	0,75	10
Республика Коми	1,00	2	0,99	4	0,58	8	0,95	4	0,82	8
Архангельская область	0,90	6	0,95	5	0,92	5	1,01	2	0,95	4
Вологодская область	0,98	3	2,00	1	0,47	10	1,68	1	1,22	3
Калининградская область	0,78	9	0,77	6	2,41	2	0,72	7	1,42	2
Ленинградская область	0,72	10	1,23	2	0,57	9	0,69	8	0,81	9
Мурманская область	0,81	7	0,63	9	0,90	6	0,96	3	0,82	7
Новгородская область	0,80	8	0,76	7	1,08	4	0,77	6	0,89	5
Псковская область	0,95	4	0,45	10	1,17	3	0,69	9	0,84	6
г. Санкт-Петербург	1,58	1	1,21	3	2,52	1	0,85	5	1,70	1

Более точной методикой расчета уровня стратегической конкурентоспособности является третья методика, использующая степенную функцию, так как значение конкурентоспособности исчисляется как отклонение от среднего значения по Российской Федерации и не используются веса показателей, которые определяются экспертным путем, являются субъективными и не всегда отражают истинное положение регионов.

С другой стороны, в зависимости от целей построения типологии путем изменения весов показателей можно выделить более или менее значимые показатели развития регионов.

По трем данным методикам был проведен сравнительный анализ стратегической конкурентоспособности на примере регионов Северо-Западного федерального округа (табл. 4).

Анализ всех трех методик показывает следующее: поскольку содержательная часть показателей одинакова, то рейтинги по единичным показателям в этих методиках совпадают или достаточно близки. Необходимо отметить, что вторая и третья методики наиболее корреспондируют между собой, однако есть серьезные расхождения цифровых значений по некоторым регионам. Ранги по интегральному показателю оценки конкурентоспособности в восьми из десяти регионов совпадают или близки, а в двух регионах (Калининградской и Псковской областях) значительно отличаются. Например, Республика Карелия по второй и третьей методикам расчета занимает десятое и восьмое место (соответственно), а у Мурманской и Ленинградской областей и города Санкт-Петербурга по второй и третьей методикам ранги совпадают.

Таблица 3

Рейтинг конкурентоспособности регионов Северо-Западного федерального округа (третья методика)

Регион	Показатели уровня жизни (Y)		Показатели инвестиционной привлекательности (I)		Показатели инновационной активности (N)		Показатели уровня развития регионов (D)		Уровень конкурентоспособности	
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг
Республика Карелия	0,95	4	0,53	8	0,49	8	0,51	9	0,58	8
Республика Коми	0,91	6	0,72	6	0,55	7	0,90	4	0,76	6
Архангельская область	0,94	5	0,90	3	0,62	5	0,98	2	0,84	3
Вологодская область	1,03	2	1,87	1	0,25	10	1,23	1	0,85	2
Калининградская область	0,82	8	0,61	7	1,01	2	0,77	7	0,80	5
Ленинградская область	0,75	10	0,87	4	0,57	6	0,38	10	0,57	9
Мурманская область	0,80	9	0,36	9	0,71	4	0,92	3	0,69	7
Новгородская область	0,83	7	0,77	5	0,80	3	0,81	6	0,80	4
Псковская область	1,00	3	0,27	10	0,38	9	0,75	8	0,54	10
г. Санкт-Петербург	1,67	1	1,15	2	2,27	1	0,85	5	1,34	1

Таблица 4

Сравнение методик определения рейтинга конкурентоспособности регионов

Регион	1-я методика		2-я методика		3-я методика	
	Коэффициент конкуренто-способности	Ранг	Коэффициент конкуренто-способности	Ранг	Коэффициент конкуренто-способности	Ранг
Республика Карелия	7,67	10	0,75	10	0,58	8
Республика Коми	5,24	4	0,82	8	0,76	6
Архангельская область	5,47	5	0,95	4	0,84	3
Вологодская область	3,77	2	1,22	3	0,85	2
Калининградская область	5,75	8	1,42	2	0,80	5
Ленинградская область	5,71	7	0,81	9	0,57	9
Мурманская область	5,16	3	0,82	7	0,69	7
Новгородская область	5,48	6	0,89	5	0,80	4
Псковская область	7,45	9	0,84	6	0,54	10
г. Санкт-Петербург	3,3	1	1,70	1	1,34	1

Таким образом, наиболее приемлемыми являются вторая и третья методики, а их применение зависит от целей, которые ставятся при исследовании развития регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Шеховцева Л.С.* Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание: Монография. Калининград, 2005.

2. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004.

3. *Шеховцева Л.С., Каряева И.И.* Оценка стратегической конкурентоспособности региона // Вестник Балтийского научного центра. 2005. № 1 (22). С. 60—67.

Ю.В. Беляк,
аспирант, РГУ им. И. Канта

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предлагается классификация методик оценки конкурентоспособности предприятий, рассматриваются преимущества и недостатки каждой из методик, а также возможности применения в зависимости от целей исследования и потребителей информации.

Одним из необходимых и обязательных элементов маркетинговой деятельности каждого хозяйствующего субъекта является изучение деятельности конкурентов и условий конкуренции на данном свободном рынке. Глубокая проработка указанных вопросов необходима производителю в первую очередь для выявления собственных преимуществ и недостатков в сравнении с конкурентами, а в перспективе — для выработки эффективной конкурентной стратегии на определенный период и поддержания высокого уровня конкурентного преимущества на рынке.

Достижение этих целей возможно лишь при условии наличия оперативной и объективной методики оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Кроме того, знание количественных методов измерения позволяет решить проблему повышения уровня конкурентоспособности.

Оценка уровня конкурентоспособности представляет собой очень сложную работу, в том числе по причине того, что в конкурентоспособности фокусируются все показатели качества и ресурсоемкости работы всего персонала по всем стадиям жизненного цикла объектов.

В настоящее время отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности предприятий.

Представляется, что все применяемые на сегодняшний день методики оценки конкурентоспособности предприятий могут быть условно поделены на две группы. Методики первой группы исходят из того, что конкурентоспособность предприятия напрямую определяется конкурентоспособностью производимого и реализуемого товара (услуги). Методики второй группы в большинстве своем основываются на функциональном подходе, предусматривающем расчет обширного перечня экономических показателей по всем аспектам деятельности предприятия.

Значительную часть среди методик первой группы составляют методики, использующие в ходе определения конкурентоспособности товара показатели его цены и качества. Так, в самом простейшем варианте наиболее конкурентоспособен товар, имеющий оптимальное соотношение этих параметров.

Методика оценки конкурентоспособности по системе 1111—5555 [9] кроме цены и качества товара дополняет перечень учитываемых при оценке факторов качеством сервиса товара на конкретном рынке и эксплуатационными затратами на использование товара, а *методика многоугольника* [9] учитывает также интегральный показатель качества управления по стадиям жизненного цикла товара.

Своего рода развитием методики многоугольника является *методика Е.П. Голубкова* [4]. Автор также следует факторно-

му подходу к оценке конкурентоспособности фирм, однако предлагает использовать иной перечень факторов: качество и цена товаров; рыночная доля главных видов бизнеса; имидж фирмы; концепция продукта; финансовые возможности; эффективность сбыта; предпродажная подготовка; послепродажное обслуживание; мощность производственной базы и т. п.

Долю рынка в перечне учитываемых факторов содержат и такие методики, как *методика оценки конкурентоспособности на основе уровня продаж* [2] и так называемая *«Бостонская матрица»* (разработанная Бостонской консалтинговой группой). Их целесообразно использовать, если объекты несопоставимы по отраслевому критерию.

В соответствии с этим подходом наиболее конкурентоспособными считаются предприятия, которые занимают значительную долю на быстро растущем рынке.

Наиболее объективной из методик первой группы является *методика оценки конкурентоспособности однопараметрических объектов* [9]. Для измерения конкурентоспособности в рамках данной методики используется качественная информация, характеризующая полезный эффект рассматриваемого объекта и конкурирующих объектов за нормативный срок службы и совокупные затраты за жизненный цикл таких объектов.

Модель Розенберга [2] на первый план ставит отношение потребителя к товару. Модель исходит из оценки потребителями товара с точки зрения его пригодности для удовлетворения потребностей.

Субъективная пригодность товара (Aj) определяется по формуле:

$$A_j = \sum_{i=1}^{n} V_j I_{ij}, \qquad (1)$$

где Vj — важность мотива для потребителя; Iij — субъективная оценка пригодности товара для удовлетворения мотива i.

Конкурентоспособность товара в рамках *модели с идеальной точкой* [2] определяется по величине отклонения полу-

ченной оценки потребителя с (учетом важности характеристик) от идеальной величины, которое должно стремиться к минимуму.

Методики второй группы исходят из того, что наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений. Эффективность же деятельности каждого подразделения определяется тем, насколько эффективно оно использует предоставленные ему ресурсы. Однако методики данной группы различаются степенью охвата аспектов деятельности предприятия, реализуемых через его функциональные подразделения, и как результат — перечнем групповых показателей, или критериев, лежащих в основе.

Так, в *методике Н.К. Моисеевой* [1] учитывается критерий, отражающий в динамике степень удовлетворения потребителя, и временной критерий эффективности производства по сравнению с предприятием-конкурентом.

Методика американской консультационной фирмы *«Дан энд Брэдстрит»* [1] продолжает расширять перечень показателей, отражающих различные аспекты деятельности предприятия. В ней анализируются уже три группы показателей: показатели эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия; показатели состояния производственной сферы предприятий; показатели финансовой деятельности предприятия.

В работе *В.Л. Белоусова* [3] для оценки конкурентоспособности организации предлагается методика, основанная на расчете двух групп показателей — критериев конкурентоспособности маркетинговой деятельности организации и общефинансовых коэффициентов.

При этом расчет конкурентоспособности маркетинговой деятельности организации ведется по четырем элементам комплекса маркетинга: продукт, цена, доведение продукта до потребителя, продвижение продукта.

Методика оценки И.В. Максимовой [6] охватывает все наиболее важные аспекты хозяйственной деятельности промышленного предприятия:

$$Ккп = 0{,}15\ Эп + 0{,}29\ Фп + 0{,}23\ Эс + 0{,}33\ Кт \qquad (2)$$

где Ккп — коэффициент конкурентоспособности предприятия; Эп— значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия; Фп — значение критерия финансового положения предприятия; Эс — значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; Кт — значение критерия конкурентоспособности товара; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 — коэффициенты весомости критериев.

Методика И.У. Зулькарнаева и Л.Р. Ильясовой [5] всю совокупность факторов, влияющих на предприятие и тем самым на его конкурентоспособность, делит на три группы: цели, которые ставит перед собой предприятие; ресурсы, которыми располагает предприятие; факторы внешней среды прямого и косвенного воздействия.

Авторы настаивают на том, что показатель интегральной конкурентоспособности должен выражаться парой чисел (Д, Т), где Д — доля продукции предприятия в совокупных продажах всех сравниваемых предприятий, а Т — темп роста/уменьшения доли предприятия в совокупных продажах:

$$Д = Кд(\{Kri,\ i = 1,..., N'r\},\ \{Wi,\ i = 1,..., N'r\}), \qquad (3)$$
$$Т = Кт(\{Kri,\ i = N'r + 1,..., Nr\},\ \{Wi,\ i = N'r + 1,..., Nr\}), \qquad (4)$$

где Kri — конкурентоспособность отдельных ресурсов предприятия; Wi — весовые коэффициенты; N'r — ресурсы, влияющие на достигнутую долю рынка; Nr — ресурсы, влияющие на темпы роста/уменьшения доли рынка.

Системному подходу к оценке конкурентоспособности предприятия следует и автор многих публикаций *Р.А. Фатхутдинов* [9]. Он предлагает определять конкурентоспособность организации с учетом весомости товаров и рынков, на которых они реализуются.

Предлагается также отдельно проводить анализ эффективности деятельности организации, считать показатель устойчивости функционирования организации.

Методика оценки *Л.В. Целиковой* [10] позволяет путем перекрестной классификации размеров занимаемых рыночных долей и их динамики построить конкурентную карту рынка из 20 квадрантов, с помощью которой определяется место исследуемого предприятия в структуре рынке.

В рамках указанной методики экономический аспект деятельности отражает ресурсную составляющую конкурентоспособности и характеризуется тремя группами показателей: финансовое состояние, рентабельность использования стратегического потенциала, коммерческая активность; а социальный аспект отражает рыночную составляющую конкурентоспособности, которая представлена двумя группами показателей: удовлетворение спроса и имидж на рынке. Перечень базовых показателей может меняться в зависимости от целей оценки.

К.В. Щиборщ [11] в своей работе приводит два алгоритма оценки конкурентоспособности предприятий, основанных на разных типах информационного обеспечения: параметрический анализ, рейтинговая оценка.

Параметрический анализ имеет качественный (неформализованный) характер и используется в тех случаях, когда получение даже открытой информации о конкурентах затруднено. В такой ситуации основой оценки становятся знания и опыт менеджеров.

Рейтинговая оценка, в свою очередь, предполагает активное и обширное информационное обеспечение. Оценка осуществляется путем расчета итогового балла предприятия с учетом всех существенных аспектов хозяйственной и финансовой деятельности.

В.А. Мошнов [7], как и многие его коллеги, отдает предпочтение комплексному подходу. В качестве основных он предлагает рассматривать категории «ценность производимых предприятием товаров (услуг)» и «ценность предприятия как хозяйствующего субъекта».

Построение модели конкурентоспособности предприятия начинается с построения многоугольника конкурентоспособности внутренних конкурентных преимуществ сравниваемых

предприятий, которые группируются по шести наиболее значимым аспектам: конкурентоспособность изделия; финансовое состояние предприятия; эффективность маркетинговой деятельности; рентабельность продаж; имидж (марочный капитал) предприятия; эффективность менеджмента.

А модель рыночного равновесия в условиях конкурентного соперничества товаропроизводителей автор представляет пирамидой, основание которой состоит из векторов-лучей, в своем предельном значении отражающих максимальный потенциал внутренних возможностей хозяйствующего субъекта по шести описанным аспектам. Высота пирамиды соответствует рыночной доле субъекта. Вычисление объема такой пирамиды позволяет оценить реальную конкурентоспособность предприятия.

Е.Н. Панарина [8] в своей комплексной методике объединяет два основных подхода к проблеме завоевания конкурентных преимуществ — индустриально-экономический и ресурсный.

В рамках анализа конкурентоспособности автор предлагает оценивать положение хозяйствующего субъекта в разрезе привлекательности отрасли и с точки зрения его внутреннего конкурентного потенциала.

В рамках оценки привлекательности отрасли анализируются факторы, определяющие спрос на продукцию предприятия, а также тенденции изменения рентабельности отрасли.

Оценка конкурентного положения предприятия осуществляется путем сложения оценок по функциональным областям: общее управление, маркетинг, производство, финансы, НИОКР.

Наконец, выбор методики оценки конкурентоспособности должен осуществляться исходя из целей исследования, потребителей информации, а также с учетом всех особенностей той или иной методики (см. табл.).

Приведенный в работе перечень методик не является исчерпывающим и может быть дополнен в ходе дальнейших исследований.

Классификация методик оценки конкурентоспособности предприятий

Методика	Преимущества методики	Недостатки методики
Методики первой группы		
Методика оценки соотношения цены и качества	Простота применения	Учитывает только критерий конкурентоспособности товара; дает ограниченное представление о преимуществах и недостатках работы предприятия
Методика оценки по системе 1111—5555	Легкость в применении	Использование субъективных экспертных оценок; условность балльной оценки
Методика многоугольника	Позволяет определить проблемные направления, наглядна	Строится по любой группе показателей но одного уровня иерархии
Методика Е.П. Голубкова	Возможность применения методики для осуществления расчетов в конкретной отрасли за счет корректировки перечня факторов	Затруднено получение прогнозной информации
Методика оценки однопараметрических объектов	Объективность	Узость поля применения
Модель Розенберга	Простота сравнения товаров	Наличие трудностей определения мотивов, важных для товаров; отсутствие сравнения с идеальными характеристиками

Продолжение табл.

Методика	Преимущества методики	Недостатки методики
Модель с идеальной точкой	Дает представление об идеальном продукте	Трудность в определении характеристик идеального и рассматриваемого товаров; использование субъективных экспертных оценок
Модель оценки на основе уровня продаж	Позволяет определить позиции товара на рынке	Статичность, субъективность
«Бостонская матрица»	Высокая репрезентативность оценки	Не дает возможности проведения анализа причин происходящего
Методики второй группы		
Методика Н.К. Моисеевой	Наличие итогового интегрального показателя	Учет единственной функции через единственный показатель
Методика «Дан энд Брэдстрит»	Возможность комплексного анализа через совокупность разнообразных показателей	Не учитывается важность отдельных показателей
Методика В.Л. Белоусова	Установление роли предприятия в конкурентной борьбе	Не учитывается важный производственный аспект деятельности
Методика И.В. Максимовой	Может быть использована как вариант оперативного контроля	Не учитывает отношение потребителя к качеству товара
Методика И.У. Зулькарнаева, Л.Р. Ильясовой	Использование доступной информации о деятельности предприятия. Позволяет исключить экспертные оценки	Трудоемкость применения

Окончание табл.

Методика	Преимущества методики	Недостатки методики
Методика Р.А. Фатхутдинова	Системный подход	Отсутствие единого интегрального показателя
Методика Л.В. Целиковой	Простота. Наглядность. Рассматривает процесс конкуренции в динамике	Не учитывает интересы всех групп пользователей; не позволяет объяснить изменения в конкурентной позиции
Методика К.В. Щиборщ	Простота применения. Возможность использования для проведения мероприятий по оценке в сжатые сроки	Необходимость использования в некоторых случаях неполной, малодостоверной информации
Методика В.А. Мошнова	Наглядность. Возможность анализа влияния отдельных факторов	Трудоемкость
Методика Е.Н. Панариной	Охватывает все основные аспекты деятельности	Некоторые показатели тесно коррелируют друг с другом, что вызывает дублирование; не учитывается важность отдельных показателей

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М., 1996.

2. *Ахматова М., Попов Е.* Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. 2003. №4(71).

3. *Белоусов В. Л.* Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №5.

4. *Голубков Е. П.* Изучение конкурентов и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе // Маркетинг а России и за рубежом. 1999. №2.

5. *Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р.* Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. №4.

6. *Максимова И.* Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. 1996. №3.

7. *Мошнов В.А.* Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.cfin.ru.

8. *Панарина Е.Н.* Методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятия. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.iii04.pfo-perm.ru

9. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2004.

10. *Целикова Л.В.* Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки // Вестник МГУ. Сер. Экономика. 2000. №2.

11. *Щиборщ К.В.* Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. №5.

А.А. Швыряев,
аспирант, РГУ им. И. Канта

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОЗИЦИИ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ

Описывается практическая ситуация в промышленности строительных материалов Калининградской области; рассматривается возможное влияние внутрифирменного предпринимательства на развитие отрасли, указывается метод управления интрапренерством и результаты его апробации.

С целью выявить актуальность использования внутрифирменного предпринимательства обратимся непосредственно к практическому примеру ситуации в промышленности строительных материалов Калининградской отрасли.

Строительный комплекс в целом и промышленность строительных материалов как важнейшая его составляющая

являются приоритетными направлениями развития в экономике России, в том числе Калининградской области. Согласно областной целевой программе «Жилище» в результате развития жилищного строительства в регионе в 2006—2010 гг. в рамках выполнения национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» объем ввода жилья составит — 6,2 млн м^2. Перспективный план ввода в эксплуатацию жилых домов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Перспективный план ввода в эксплуатацию жилых домов в Калининградской области на период 2006—2010 гг.*

Год	Объем (тыс. м^2)
2006	500
2007	700
2008	1000
2009	1500
2010	2500
Всего	6200

* *Источник* — подпрограмма «Развитие стройиндустрии промышленности строительных материалов и конструкций» областной целевой программы «Жилище» на 2006—2010 гг. // РФ: Правительство Калининградской области. Калининград, 2006.

С учетом того, что в 2005 г. ввод в действие жилых домов составил 266 тыс. м^2, планы Правительства Калининградской области представляются революционными и затрагивают практически все предприятия строительного комплекса региона.

Выборочные показатели промышленности строительных материалов представлены в таблице 2. Данные этой таблицы, в частности увеличение объема выпускаемой продукции, рост численности персонала и уровня использования имеющихся мощностей, говорят о постоянном развитии отрасли. Уровень рентабельности свидетельствует о платежеспособности предприятий и появлении средств на развитие.

Таблица 2

Выборочные показатели промышленности строительных материалов Калининградской области в 1995—2004 гг.*

Показатель	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Число действующих предприятий	79	115	71	67	63	53	76
Объем промышленной продукции в действующих ценах, млн руб.	—	—	192	230	565	844	1671
Индекс цен производителей, %	—	—	126,6	120,8	121,6	127,2	119,3
Объем промышленной продукции в ценах 2000 г., млн руб.	—	—	—	190	385	452	750
Индекс физического объема промышленного производства	97,9	122,0	155,9	152,9	94,6	115,1	108,5
Индекс физического объема производства в Калининградской области	89,1	103,9	132,4	112,9	110,2	114,8	130,2
Индекс физического объема промышленного производства промышленности строительных материалов Российской Федерации	92	110	113	106	103	106	105
Численность промышленно-производственного персонала	2919	1600	1022	784	1194	1805	3000
Уровень использования среднегодовой мощности по производству отдельных видов продукции, %							
В том числе:							
сборных железобетонных конструкций и изделий	19,0	—	30,6	40,9	54,6	70,9	83,1
кирпичей строительных	21,7	—	13,5	15,5	17,4	20,4	21,9
Уровень рентабельности продукции, %	—	—	8,0	16,0	34,0	36,4	29,0

* По материалам Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области.

Динамика производства промышленности строительных материалов (табл. 3) говорит о том, что региону удалось стабилизироваться в объемах выпуска продукции и выйти на уровень середины 80-х гг. Произошли определенные качественные сдвиги в уровне используемого оборудования, реконструирована и автоматизирована часть оборудования, изменилась и расширилась номенклатура выпускаемой продукции. Однако в целом можно сказать, что предприятия лишь загружают имеющиеся мощности, постепенно обновляя и модернизируя их. Говорить о значительном приросте производственных мощностей нельзя. Исключение составляет производство товарного бетона. Сейчас, с бурным развитием монолитного домостроения, это направление промышленности строительных материалов значительно растет.

Бесспорно, произошли коренные изменения в условиях и принципах хозяйствования предприятий строительного комплекса со времени функционирования планово-административной экономики. Но следует отметить, что большинство организаций в промышленности строительных материалов использует традиции ориентированного на производство хозяйствования, частично сохранив штат управляющих работников, прошедших подготовку при плановой системе. В то же время промышленность строительных материалов является важнейшей и формирующей отраслью строительного комплекса, функционирующего в рыночной экономике. Это, прежде всего, касается предприятий железобетонных изделий, товарного бетона и стеновых материалов. Именно эти предприятия определяют технологии строительства, так как производят используемый материал, а имеющиеся в номенклатуре изделия и продукция используются проектными организациями. Именно эти предприятия должны быть наиболее адаптивными и инновационными, действуя в интеграции с организациями другой специализации в рамках строительного комплекса.

Таблица 3

Производство основных видов продукции промышленности строительных материалов в 1985—2005 гг.*

Вид продукции	1985	1990	1993	1994	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Песок строительный, тыс. $м^3$	2730,0	4352,0	1525,0	1076,0	612,0	112,0	199,0	381,0	294,0	782,1	928,1	1097,6	1275,0
Гравий, тыс. $м^3$	583,0	819,6	478,0	242,0	262,2	65,0	61,0	93,0	416,2	475,0	539,3	560,4	-
Щебень, тыс. $м^3$	70,0	129,5	55,0	23,0	46,2	28,5	30,3	43,2	56,0	63,3	76,4	90,3	120,0
Кирпич строительный (включая камни), млн усл. кирпичей	54,0	85,1	54,0	26,0	28,1	13,6	17,3	19,4	22,4	26,4	25,3	31,3	39,2
Сборные железобетонные конструкции и изделия, тыс. $м^3$	338,0	480,2	256,0	117,0	92,7	44,8	65,9	113,9	160,4	114,3	126,3	145,4	188,7
Товарный бетон и раствор, тыс. $м^3$	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	78,8	200	280
Керамзит, тыс. куб. м	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	10	12
Пенополистирол, тыс. $м^3$	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	8	9	10

* По материалам Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области.

Очевидно, что выполнение национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и областной целевой программы «Жилище» невозможно без расширения и интенсивного и развития промышленности строительных материалов. Такое быстрое развитие отрасли, в свою очередь, невозможно без максимально эффективного использования имеющихся мощностей и инновационного расширения производства. При этом главенствующую роль играет освоение новых технологий производства. Именно использование передовых технологий позволит увеличить качественные и количественные показатели отрасли в короткий срок. Здесь значительную роль играет не только наличие финансовых возможностей, но уровень менеджмента предприятий. Реализация внутрифирменного предпринимательства на предприятиях отрасли представляется одним из возможных путей ускорения ее развития. Использование предпринимательского потенциала работников всех уровней позволяет более эффективно и одновременно, а значит более быстрыми темпами, внедрять внутрифирменные инновации. Большая эффективность связана с тем, что именно специалист в своей области, коими в большинстве случаев являются менеджеры среднего и низшего звена, хорошо знакомый с оперативной текущей обстановкой в своей профессиональной области, способен принимать максимально эффективные и адекватные решения на своем уровне. В том числе и связанные с выявлением необходимости и внедрением инноваций.

Интрапренер обладает рядом преимуществ по сравнению с независимым предпринимателем, что в итоге отражается на качестве результата и сроках реализации инвестиционных проектов. Это, прежде всего, использование капитала предприятия-учредителя, организационно-технологической помощи при реализации предпринимательского проекта, возможности получения помощи в форс-мажорных ситуациях, использования структуры системы продвижения и сбыта предприятия-учредителя, имеющегося опыта, маркетинга и т. д. Эти преимущества дают основания предполагать, что исполь-

зование предприятиями внутрифирменного предпринимательства позволит развиваться отрасли более быстрыми темпами.

Предлагаемый метод управления внутрифирменным предпринимательством соответствует комплексному подходу к управлению предприятием. Использование внутрифирменного предпринимательства рассматривается как часть стратегии фирмы, поэтому за основу метода принята сбалансированная система показателей как механизм реализации стратегии. Сбалансированная система показателей (ССП) оперирует четырьмя основными аспектами деятельности предприятия: финансы, отношения с клиентами, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. Внедрение в структуру ССП дополнительного аспекта — «совершенствование и инновации» — позволяет сфокусироваться на развитии организации через внедрение инноваций в рамках внутрифирменного предпринимательства. Рассматривая ССП с точки зрения системы управления, можно сделать вывод, что, реализовывая функции планирования, мотивации и контроля, ССП не включает в себя организационные инструменты, связанные с внедрением предложенных нововведений. Отдельно разрабатывалась организационная составляющая внедрения внутрифирменных инноваций, предусматривающая создание правил внутри организации, отвечающих за экспертизу и принятие решений о внедрении предлагаемых инноваций, делегирование полномочий по их реализации и поощрение конкретного внутрифирменного предпринимателя.

В результате практической апробации этого метода в холдинге «Калининградстрой» в 2004—2005 гг. значительно повысилась инновационная активность работников и были реализованы и утверждены к внедрению ряд нововведений, способствующих развитию и повышению конкурентоспособности, а также достижению стратегических целей предприятия, что свидетельствует об эффективности предложенного метода. Таким образом, используя внутрифирменное предпринимательство, средние и крупные предприятия задают способ собственного развития, предпочтительный не только на корпоративном уровне, но и для экономики региона в целом. Являясь

конкурентными преимуществами для фирмы, качественные и количественные изменения, произошедшие в результате внедрения метода развития внутрифирменного предпринимательства ССП, отразились и на отрасли. Внедренные инновации, согласно проведенным расчетам, позволили увеличить выпуск железобетонных изделий и товарного бетона в отрасли на 11,7 и 8,9% соответственно. Расширение номенклатуры выпускаемых изделий, улучшение качества выпускаемой продукции способствуют развитию отрасли, а применение прогрессивных технологий позволяет ускорить это развитие.

В заключение следует отметить, что изменение внешней среды, а именно начало реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» в 2006 г., несомненно, отразится на целях ССП рассматриваемого холдинга. Имеющийся опыт дает основания полагать, что внутрифирменное предпринимательство будет способствовать его скорейшему развитию в различных направлениях.

Ю.Ф. Попов,
аспирант, РГУ им. И. Канта

ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ И ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Дается анализ состояния малого предпринимательства в Калининградской области. Рассматривается становление и развитие нормативно- правовой и инфраструктурной поддержки предпринимательства как на региональном, так и на муниципальных уровнях.

Постоянные изменения, происходящие во внешнем окружении деловой среды, способствуют становлению и развитию особого типа организаций, получивших название предпринимательских. Появление таких организаций связано с необхо-

димостью создания реальных экономических ценностей на устойчивой и постоянной основе путем поиска и реализации всех имеющихся в данном направлении возможностей. Этого требовала и необходимость мотивации работников к принятию ими на себя ответственности за создание данных экономических ценностей.

Предпринимательские организации ориентированы на рост и больше рассчитывают на имеющиеся возможности, чем на контролируемые ресурсы. Реализация таких возможностей и использование для этого ресурсов чаще осуществляются на краткосрочной, эпизодической и поэтапной основе, контроль же за ресурсами носит обычно опосредованный характер (аренда, заем и т. п.).

Структура управления предпринимательской организацией характеризуется малым количеством уровней, гибкостью и сетевым построением. Деятельность такой организации обычно оценивается на основе не производительности, а эффективности, т. е. на основе не количественных, а в первую очередь качественных показателей.

Мотивация предпринимательской деятельности строится на поиске возможностей и достижении результата, а не на необходимости использования ресурсов. При этом предпринимательские структуры базируются на индивидуальной инициативе, а не на координации, как это имеет место в традиционных организациях. Сконцентрированное развитие заменяется развитием по многим направлениям, поэтому в предпринимательстве индивидуальная компетентность зачастую важнее компетентности организационной [4].

В силу необходимости подобной гибкости в условиях жесткой борьбы за выживание Калининградская область, начиная с первого этапа экономических реформ, стала одним из центров развития малого и среднего предпринимательства и характеризовалась высокой предпринимательской активностью.

Одной из основных особенностей развития предпринимательства в Калининградском регионе являются многоплановые контакты субъектов малого предпринимательства с парт-

нерами дальнего и ближнего зарубежья. Именно малые предприятия региона в основном становятся связующим звеном между Россией и приграничными государствами. Кроме того, выступая в качестве общего регионального посредника, малые предприятия области передают информацию о состоянии рыночной конъюнктуры, о новых технологиях, методах управления фирмами и особенностях развития малого предпринимательства (МП) в эксклавном регионе. Предпринимательские структуры решают и важную социально-экономическую задачу — сглаживают негативные последствия структурной перестройки народнохозяйственного комплекса.

В то же время, выполняя огромную социально-политическую и экономическую функцию, предпринимательские структуры в свою очередь нуждаются в помощи со стороны государства, и в первую очередь — региональной администрации. Проведенные исследования показывают, что в значительное число зарегистрированных малых предприятий приостановило свою деятельность вследствие неспособности самостоятельно решить существующие проблемы. По оценкам специалистов, за выживание в конце 1990-х гг. боролись около 80 % малых предприятий [2].

Тем не менее согласно докладу начальника отдела администрации Калининградской области О.А. Алферова от 29 сентября 2006 г. «Развитие малого предпринимательства в Калининградской области» состояние МП в регионе характеризуется следующими основными показателями. На территории области на 1 апреля 2006 г. было зарегистрировано около 10778 малых предприятий (9045 в 2005 г., 5635 — в 2004 г.). Число МП на 1 тыс. человек достигло 11,35, а среднесписочная численность работников превысила 113 тыс. человек. Общее же число занятых в малом бизнесе, по расчетам, было не менее 150 тыс. человек, что составляет более 35 % от числа трудозанятого населения области, а доля малых предприятий в валовом региональном продукте — 23 % (для сравнения: в Ленинградской области — 17 %, в Калужской — 11 %).

В решении задач развития малого бизнеса важную роль играет созданная с участием государства, и в первую очередь регио-

нальной администрации, инфраструктура поддержки предпринимательства. За 2003—2004 гг. сформирована интегрированная сеть объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, включающая: Государственное областное учреждение (ГОУ) «Фонд поддержки малого предпринимательства в Калининградской области» (ФПМП); Центры поддержки малого предпринимательства (ЦПМП) в Советске, Немане, Гусеве, Черняховске, Гвардейске, Правдинске, Светлом, Балтийске, Светлогорске, Полесске, Озёрске. Таким образом, в настоящее время в регионе действуют 12 центров поддержки малого предпринимательства (их нет лишь в Зеленограде, Ладушкине и Славске), 11 союзов и ассоциаций предпринимателей в муниципальных образованиях, 2 кредитных потребительских кооператива граждан.

С принятием Государственным советом РФ в 2001 г. Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в РФ, федерального закона от 14.06.1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», указа Президента Российской Федерации от 04.04.1996 г. №491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации», законов Калининградской области: от 02.09.1996 г. №66 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Калининградской области», от 29.06.2001 г. №54 «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2001—2002 годы», от 07.03.2003 г. №239 «Об утверждении Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2003—2004 годы», созданием администрацией области ГОУ «ФПМП» и ЦПМП в малых городах региона создана нормативно-правовая и инфраструктурная база для поддержки развития малого предпринимательства, что должно было обеспечить дальнейший рост числа предпринимателей и активизировать предпринимательскую инициативу. Однако на региональном и муниципальном уровнях поддержка малого предпринимательства по-прежнему осуществляется без должного правового и финансового обеспечения.

По оценке областной администрации, для Зеленоградска и Гвардейска характерна низкая степень взаимодействия муниципалитетов и субъектов малого предпринимательства, для Калининграда и Пионерского — средняя, для остальных муниципальных образований — высокая. При этом для Гусева, Краснознаменска, Озерска, Правдинска и Светлого характерна адекватная оценка взаимодействия между муниципалитетами и малым бизнесом, для Черняховска, Балтийска, Полесска и Немана — переоценка со стороны муниципалитета, для Славска — недооценка.

Субъекты малого предпринимательства, по оценке областного Правительства, активно помогают муниципалитетам в той или иной форме везде, кроме Гвардейского района. При этом основными видами такого содействия являются оказание спонсорской помощи на проведение общественных мероприятий, гуманитарная помощь, участие в благоустройстве населенных пунктов. Кроме того, в Янтарном городском округе субъекты малого предпринимательства привлекаются к подготовке стратегии развития муниципалитета.

В свою очередь помощь муниципалитетов, адресованная субъектам малого предпринимательства, отмечена респондентами в 18 муниципальных образованиях. При этом она, по мнению представителей малого бизнеса, отсутствует в Озёрске, Черняховске, Гвардейске и Балтийске, хотя во всех этих городах есть ЦПМП.

Связующим звеном между различными организациями, осуществляющими поддержку малого предпринимательства, стал информационный портал «Малое предпринимательство в Калининградской области» (www.fpmp39.ru). Дальнейшее его расширение, размещение информации на иностранных языках позволит создать комфортные условия для развития малого предпринимательства в регионе.

Насущная задача в области предпринимательства — развитие небанковских финансовых институтов, обеспечивающих потребности малых предприятий в кредитах и инвестициях, с переносом вектора деятельности на муниципальный уро-

вень. При этом основными сдерживающими факторами дальнейшего развития малого предпринимательства в Калининградской области остаются:

— несовершенство и постоянное изменение нормативной правовой базы в сфере налогообложения;

— несоответствие числа предпринимательских структур количеству территориальных и профессиональных организаций предпринимателей;

— затрудненный доступ субъектов малого предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам;

— сохраняющиеся административные барьеры;

— недостаточное бюджетное финансирование областной Программы государственной поддержки малого предпринимательства;

— чрезмерная концентрация малых предприятий (более 80 %) в административном центре области [3].

Кроме того, сами предприниматели называют следующие основные проблемы, помочь в решении которых им могут лишь региональные (а в ряде случаев — и местные) власти:

- длительные сроки согласования и выдачи документов со стороны федеральных структур;
- сложности с получением ТУ и жесткие условия, которые резко удорожают стоимость проектов;
- длительность и сложность процедур при оформлении земельных отношений;
- значительное количество платежей и сборов за оформление документов;
- предъявление необоснованных требований при осуществлении контрольных функций госструктур за деятельностью субъектов малого предпринимательства (СМП);
- длительность организации процесса исполнения при изменениях действующего законодательства;
- территориальное распределение федеральных государственных структур (в разных городах области);
- наличие «заблокированных» земель и имущества Министерства обороны РФ.

В свою очередь региональная и местные администрации в числе основных проблем во взаимоотношениях с субъектами малого предпринимательства выделяют:

• низкую социальную ответственность бизнеса, которая проявляется:

— в уклонении от уплаты налогов,

— занижении заработной платы,

— отсутствии социального пакета для сотрудников,

— пренебрежении охраной здоровья и благополучия граждан;

• несоблюдение установленных законодательством требований и норм;

• недостаточный уровень экономической и правовой подготовки предпринимателей.

Последней попыткой содействовать развитию предпринимательства на региональном уровне стало принятие Калининградской областной думой в ноябре 2004 г. «Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 годы» [1]. Этот документ стал основой для принятия программ муниципального уровня. До 2006 г. из 22 муниципальных образований в 14 не существовало муниципальных программ поддержки субъектов малого предпринимательства; в 8 муниципальных образованиях программы поддержки принимались и исполнялись в разные годы, а на начало 2006 г. в 5 из 8 муниципалитетов эти программы не были продлены. Три муниципальных образования (Багратионовск, Краснознаменск, Гусев) имели старые программы и приняли новые, осуществляя, таким образом, системную работу по поддержке малого предпринимательства.

В 2006 г. к трем действующим программам добавились три новые программы поддержки малого предпринимательства муниципального уровня — в Янтарном, Советске и Славске. Кроме того, в четырех муниципальных образованиях, ранее не имевших программу поддержки СМП, приступили к ее разработке: к этим муниципалитетам относятся Светлогорск, Балтийск, Гурьевск, Мамоново.

Лидером по поддержке малого предпринимательства Правительство Калининградской области считает Гусевский городской округ. Здесь завершена первая муниципальная программа поддержки субъектов малого предпринимательства, реализуется текущая программа поддержки СМП, продуктивно работает ЦПМП, а кроме того, отмечен высокий уровень взаимодействия между муниципалитетом и малым бизнесом.

И в то же время одних лишь заявлений и даже правовых норм мало. Для полноценного развития предпринимательства в регионе, а следовательно, и самого региона, необходимо создание соответствующего делового климата, методы формирования и управления которым не могут носить административный или директивный характер. В их основе — меры, связанные не с воздействием на субъекты предпринимательской деятельности, а с созданием благоприятных условий для появления и быстрого становления таких субъектов. Усилия региональной администрации и большинства муниципалитетов Калининградской области, предпринятые в последние несколько лет, показывают, что в самом западном регионе России полным ходом идет процесс улучшения делового климата в сочетании с ростом социальной ответственности бизнеса, и в первую очередь — малого.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Об утверждении* Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 гг.: Закон Калининградской области от 9 декабря 2004 г. №468 // СПС «Консультант Плюс Регион».

2. *Бильчак В.С., Захаров В.Ф.* Региональная экономика. Калининград, 1998.

3. *Ивченко В.В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Теория, методология, практика. Калининград, 2003.

4. *Самойлова Л., Попов Ю.* Предпосылки для вхождения России в европейское и мировое предпринимательское пространство // Экономика и менеджмент — 2004: Материалы международной научной конференции. Каунас, 2004.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ
И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Сборник научных трудов

Под редакцией
Василия Степановича Бильчака

Редактор Л.Г. Ванцева. Корректор Е.В. Владимирова
Оригинал-макет подготовлен Ю.Ю. Филипповым

Подписано в печать 28.05.2007 г.
Бумага для множительных аппаратов. Ризограф. Формат 60×90 $^{1}/_{16}$.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 8,7. Уч.-изд. л. 6,3.
Тираж 300 экз. Заказ .

Издательство Российского государственного университета им. Иммануила Канта
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14