ИННОВАЦИОННО-СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Калининград
2006

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. И. КАНТА

БАЛТИЙСКИЙ ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
И ИННОВАЦИЙ (БАЛЦЕС)

ИННОВАЦИОННО-СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Материалы к годовому научному семинару
преподавателей и аспирантов
кафедры экономики народного хозяйства и БАЛЦЕС

Под редакцией д-ра экон. наук, проф. В.В. Ивченко

Издательство
Российского государственного университета им. И. Канта
2006

Инновационно-стратегические аспекты развития предпринимательства в Калининградской области: Материалы к годовому научному семинару / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Ивченко. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. – 31 с.

Рассмотрен широкий круг научно-методических и практических вопросов специфики применения прогрессивных методов управления (программно-целевого, сетевого планирования и управления и др.) к особенностям различных сфер предпринимательства в регионе — сборочных производств, предприятий по торговле нефтепродуктами и пр. Особое место занимают вопросы стратегического планирования малых предприятий и повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Сборник рассчитан на сотрудников органов государственной власти, научных работников, предпринимателей, аспирантов и студентов.

© Коллектив авторов, 2006
© БАЛЦЕС, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 4

Ивченко В.В., Деменок В.В., Фролов И.В., Беляк Ю.В. Сетевое моделирование как инструмент прогнозирования и стратегического управления развития предпринимательства в регионе 5

Хасанов А.Г., Степанов А.Ю. Стратегическое планирование малых предприятий в системе стратегии развития региона 11

Фролов И.В., Маточкин Ю.Г. Концепция методики оценки конкурентоспособности сборочных предприятий 14

Степанов А.Ю., Хасанов А.Г. Методические особенности применения проектного управления в инновационно-инвестиционной деятельности предприятий 20

Маточкин Ю.Г., Фролов И.В. Особенности формирования конкурентоспособности предприятий по сбыту нефтепродуктов 25

ПРЕДИСЛОВИЕ

Как считают многие эксперты, развитие экономики России в 2006—2010 гг. будет существенно отличаться от развития в 2001—2005 гг. Факторы роста, связанные преимущественно с интенсификацией производства и реализацией топливно-энергетических ресурсов и развитием импортозамещения, к 2006 г. в определенной степени исчерпали себя в условиях роста внутренней и внешней конкуренции.

В предпринимательских кругах на уровне фирм, корпораций и ассоциаций, а также региональных органов власти произошел поворот к пониманию необходимости радикального улучшения менеджмента как средства обеспечения конкурентоспособности предприятий и целых регионов. Как это осуществить? Это сложная комплексная задача. Один из ее аспектов, который в современных условиях выступает на первое место, — это необходимость осуществить научно-практические исследования применения прогрессивных методов стратегического планирования, сетевого моделирования и конкурентной борьбы в новых условиях хозяйствования малых и средних российских предприятий.

Такие исследования активно проводятся кафедрой экономики народного хозяйства и Балтийским центром стратегических исследований (БАЛЦЕС) Российского госуниверситета им. И. Канта в рамках диссертационных работ под руководством профессора В.В. Ивченко по научному направлению «Экономические проблемы стратегии устойчивого развития эксклавного региона России».

В сборнике опубликованы доклады аспирантов и соискателей, представленные на годовом научном семинаре экономического факультета РГУ им. И. Канта в 2006 году.

В.В. Ивченко, В.В. Деменок,
И.В. Фролов, Ю.В. Беляк[1]

СЕТЕВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Бурный и не всегда последовательный процесс перехода в 90-е годы экономики России на рыночные отношения высветил ряд проблем экономико-управленческого характера.

Первый этап перестройки, отметавший всякий опыт и попытки планирования, уже к 2001—2002 гг. сменился осознанием необходимости поиска путей использования прогнозно-плановых методов индикативного характера в регулировании развития предпринимательства. Это подтверждалось богатым опытом развитых стран Запада.

Устойчивый рост экономики страны с 2000 г. поставил перед предпринимательским сообществом всех уровней (от малых, средних и крупных предприятий и корпораций), а также перед государственными и муниципальными органами власти задачу более активного использования прогрессивных методов управления применительно к условиям современного хозяйства.

На первое место выдвинулись функции прогнозирования и программирования развития.

Перед отечественным бизнесом в широком понимании этого термина в условиях поступательного развития, становления рыночных отношений и возрастающей конкуренции во весь рост встала проблема в первую очередь освоить методы прогнозирования, программирования и стратегического управления своей деятельности.

Надо сказать, что мировая экономическая наука к концу XX столетия накопила большой арсенал таких методов. Одним из них, незаслуженно забытым в перестроечные годы, является система сетевого планирования и управления (СПУ).

Этот метод возник в период военно-политического противостояния между СССР и США в 50—60-е гг. прошлого столетия. Как и методы ка-

---

[1] Ивченко Владислав Васильевич, д-р экон. наук, проф. РГУ им. И. Канта.
Деменок Виктория Владиславовна, соискатель РГУ им. И. Канта.
Фролов Игорь Валерьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.
Беляк Юлия Викторовна, аспирантка КГТУ.

лендарно-ленточного планирования Гантта и ПАТТЕРН он стал результатом потребностей военных сфер деятельности. Высокая эффективность его применения в 1954—1962 гг. при создании уникальной по тем временам системы вооружений под кодовым названием «Полярис» (создание подводных атомных лодок для запуска ракет из подводного положения) дала мощный толчок его применению в гражданской сфере в развитых странах мира на многие десятилетия вперед.

Данный метод был разработан на основе теории графов и по своему содержанию носит графоаналитический характер. Первоначальный, наиболее простой для понимания и применения вариант этого метода получил название «метод критического пути» (в английской аббревиатуре — метод CPM). По мере его применения ко все более специфичным и сложным задачам, он в последующие периоды модифицируется и улучшается. Появляется целое семейство методов, среди которых следует назвать: PERT, LESS, SPECTROL, PLANNET, SKANS, RAMPS и другие. В СССР больше всего были распространены методы CPM, PERT и частично SKANS (как многоцелевой метод). Все эти методы обобщенно названы как система СПУ.

За относительно короткий срок данная система получила широкое и эффективное распространение в самых различных сферах военной, хозяйственной, научно-технической, производственной, финансовой, социальной и других видах деятельности. Особенно высокий ее эффект проявляется в сочетании с применением метода PATTERN. В качестве примеров эффективного применения СПУ в мировой практике и науке можно привести следующие.

Создание различных сложных систем морских и аэрокосмических вооружений в США, в частности ракетного комплекса «Апполон» для запуска на Луну ракеты с человеком. Сетевое моделирование первой войны США с Ираком под названием «Буря в пустыне». Разработка программ и управление ими при создании атомных электростанций во Франции. Сетевые модели управления проектом экологического оздоровления Верхних озер в США. Сетевая программа МАРМАП — по комплексному изучению и сохранению промысловых биоресурсов в Северо-Восточной части Атлантики, рассчитанная на 18 лет. С середины 60-х гг. XX столетия сочетание этих методов успешно применялось и в реализации региональных стратегий развития: экономических программ развития штата Ассам в Индии и пустыни Негов в Израиле, освоения обширных районов Амазонки в Бразилии и др. Наряду с региональным аспектом они успешно используются в локальных проектах: при проектировании и постройке крупных предприятий, освоении месторождений полезных ископаемых, разработке новых и модернизации существенных наукоемких технологий, постройке крупных

судов, развитии городских инфраструктур, создании новых типов самолетов, постановке театральных пьес и пр.

В бывшем СССР широкое использование методов СПУ началось с конца 60-х начала 70-х годов прошлого столетия. Они в первую очередь, как и в западных странах, начали использоваться при создании военных технологий. Однако шел достаточно активный процесс параллельного их применения в гражданской сфере: в судостроении и судоремонте, гражданском строительстве, модернизации предприятий, строительстве БАМа, тяжелых мостов через крупные реки, проектировании и постройке аэропортов, метро, создании новой сложной техники и в других областях деятельности.

К сожалению, непродуманный процесс радикальных реформ начала 90-х годов и сопутствующий ему затяжной экономический кризис во многом отрицательно сказались на применении этих методов в стране. И только в некоторых регионах, в частности в Калининградской области, отдельными группами ученых-энтузиастов осуществлялась эта работа применительно к особенностям переходного периода экономики. С конца 90-х годов эта научно-практическая деятельность успешно стала проводиться в Балтийском центре стратегических исследований и инноваций под руководством профессора В.В. Ивченко в Калининградском госуниверситете. В таблице приводится сводка основных моделей, разработанных этим центром.

Разработанные и апробированные сетевые модели по своему содержанию носили научный или образовательный характер. И хотя их готовность была вполне удовлетворительна, на практике они не использовались. Это было обусловлено тем, что ни новые органы региональной и муниципальной власти, ни предпринимательские круги не были готовы к восприятию этого метода как в силу общей экономической ситуации, так и вследствие своей неподготовленности.

С начала 2000 года, когда наступила стабилизация и начался устойчивый подъем экономики, сопровождаемой ростом конкуренции на внутренних и внешних рынках, ситуация стала меняться. В бизнес-сообществе стали понимать необходимость улучшения менеджмента и использования прогрессивных методов управления на фирмах и корпорациях. Такие же тенденции проявляются и в федеральных, региональных и муниципальных органах власти.

Становится очевидным, что сетевое моделирование может и должно стать активным средством повышения эффективности управления и конкурентоспособности регионального развития. Каковы же пути и направления его использования на современном этапе экономического развития страны?

СЕТЕВЫЕ МОДЕЛИ И КОМПЛЕКСЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ, РАЗРАБОТАННЫХ В ПЕРИОД 1999—2005 гг.

№ п/п	Проекты сетевых моделей	Год	Форма представления
1	Типовая сетевая модель создания российско-иностранного технополиса на принципах локальной СЭЗ	1999	Отчет НИР
2	Типовая сетевая модель программы создания локальной СЭЗ	2000	Публикация
3	Сетевая модель создания С. Петербургско-Калининградского морского пароходства	2000	Дипломная работа Публикация
4	Типовая модель программы создания регионального мониторинга системы высшего образования	2001	Публикация Диссертация
5	Сетевое моделирование создания и развития Особой экономической зоны для окраинных регионов страны	2002	Публикация Диссертация
6	Принципиальная сетевая модель программы подготовки ускоренной амортизации ОПФ на предприятиях эксклавного региона	2002	Публикация
7	Сетевая модель развития нового приморского месторождения янтаря в Калининградской области	2002	Дипломная работа
8	Типовая сетевая модель региональной программы повышения конкурентоспособности торговых организаций в приграничных регионах	2003	Публикация Диссертация
9	Типовая сетевая модель развития научно-инновационного потенциала вузов региона	2004	Публикация
10	Сетевая модель программы государственной поддержки инвестиционной деятельности в регионе	2005	Публикация Диссертация

Метод СПУ в отечественной практике ранее применяли преимущественно для моделирования программ и оперативного управления. Однако он имеет значительно более широкие возможности, что обеспечивает его высокий эффект.

На современном переходном этапе экономики и с учетом специфики российского хозяйствования, основными направлениями применения метода СПУ являются:

- прогнозирование развития фирм, корпораций, отраслевых комплексов, хозяйства муниципальных образований и регионов;
- экономическое программирование развития предпринимательских структур, муниципальных образований и регионов;
- управление развитием и конкурентоспособностью предпринимательских структур, муниципальных образований и регионов;
- управление различными стратегическими процессами социально-экономического, природоохраненного, научно-инновационного развития.

При этом надо иметь в виду, что все указанные направления охватывают комплексы разнообразных проектов, к которым в свою очередь может применяться СПУ.

Сетевые модели как фактор повышения эффективности и конкурентоспособности предпринимательства в регионе могут успешно применяться при решении следующих задач.

1. Прогнозирование хода социально-экономических процессов в регионе (многоцелевые модели).
2. Прогнозирование государственной региональной деятельности по поддержке устойчивого развития хозяйствующих субъектов (многоцелевые модели).
3. Стратегическое целевое программирование социально-экономического развития региона.
4. Стратегическое целевое программирование развитие научно-инновационной деятельности в регионе по обеспечению конкурентоспособности предпринимательства.
5. Стратегическое целевое программирование повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в регионе.
6. Стратегическое целевое программирование поддержки развития морского рыбохозяйственного комплекса.
7. Стратегическое целевое программирование поддержки развития сборочных предприятий в регионе.
8. Стратегическое целевое программирование поддержки развития региональной транспортной инфраструктуры.
9. Сетевая модель управления проектом создания новой конкурентоспособной фирмы (корпорации).

10. Сетевая модель управления проектом модернизации существующей фирмы.

11. Сетевая модель управления проектом реструктуризации фирмы (корпорации) под выпуск инновационной импортозамещающей продукции.

12. Сетевая модель управления проектом реструктуризации фирмы (корпорации) под выпуск экспортной продукции.

В чем же заключается потенциальная эффективность применения метода СПУ в современных условиях развития предпринимательства в России, и в частности в Калининградской области?

Система (или как иногда называют — метод) СПУ, которая представляет собой автоматизированную систему упорядочения организационно-экономической информации, имеет большие преимущества перед другими методами программного управления — списочным, ГАНТТА, ПАТТЕРН. Главное ее преимущество состоит в том, что она позволяет выделять и объективно контролировать все цепочки любого организационного или социально-экономического процессов, определять и предвидеть «узкие места», концентрировать внимание руководства, на принятии решений по их «расшивке» для обеспечения сокращения сроков и снижения затрат всего процесса. Фактически система работает на принципах «ведущего звена» и предвидения возникновения «узких мест». Однако ее внедрение на практике требует тщательной подготовки и изучения руководством и аппаратом управления фирм, корпораций и других органов управления этого метода и его использования. Поспешное и поверхностное отношение к СПУ без широкого изучения в коллективах ведет, как правило, к провалу его осуществления.

Мировая наука и практика применения этой системы в различных сферах человеческой деятельности свидетельствует, что она позволяет реально сократить циклы самых разнообразных процессов на 15—20 % при одновременном снижении затрат на их выполнение до 15 %. Это весьма высокий эффект.

Методика СПУ достаточно хорошо разработана. Однако необходимы широкие научно-практические исследования по ее применению в различных областях деятельности регионального предпринимательства и поддерживающей ее государственной региональной инфраструктуры.

Список литературы

1. *Ивченко В.В.* Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Теория, методология, практика: Монография. Калининград: Изд-во КГУ, 2003.

2. *Кофман А., Дебазей Г.* Сетевые методы планирования: Монография / Пер. с франц. М.: Прогресс, 1968.

3. *Кривцов А.М., Шеховцов В.В.* Сетевое планирование и управление: Монография. М.: Экономика, 1978.

4. *Лопухин М.М.* ПАТТЕРН — метод планирования и прогнозирования научных работ: методика и опыт США: Монография. М.: Сов. радио, 1971.

5. *Миллер Р.В.* ПЕРТ — система управления (Фундаментальная монография) / Пер. с англ. М.: Экономика, 1965.

6. *Райзберг Б.А., Лобко А.Г.* Программно-целевое планирование и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002.

А.Г. Хасанов, А.Ю. Степанов*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Перед экономикой Российской Федерации стоит ряд актуальных проблем, связанных с поддержанием устойчивого роста экономики страны, увеличением ВВП, решением социальных проблем. В таких условиях развитие малого предпринимательства становится одной из первоочередных задач, решение которой необходимо для реализации целей государственной политики в области экономики, социальной сферы и т. д.

В современной рыночной экономике малые предприятия выполняют ряд важнейших функций. Прежде всего, малый бизнес заполняет те ниши, которые пустовали в плановой экономике и которые зачастую не готов был занять крупный и средний бизнес (бытовые, образовательные, в сфере отдыха, консалтинг, маркетинг, инжиниринг и т. д.). Во-вторых, малый бизнес, взаимодействуя со средними и крупными предприятиями, обеспечивает их необходимыми ресурсами (информационными, трудовыми и т. д.), выполняет часть непрофильных для крупного бизнеса работ и услуг. В-третьих, малый бизнес — огромное поле для тех инноваций, которые являются слишком рискованными для крупных хозяйственных структур. Кроме того, развитие малого предпринимательства — это критерий того, насколько конкурентно в стране рыночное хозяйство.

Анализируя развитие малого предпринимательства в Калининградской области, можно сказать, что развитие этого сектора региональной экономики в основном соответствует общероссийским тенденциям. Наряду с ростом объемов производства продукции (работ, услуг) наблюдается за-

* Хасанов Александр Геннадьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.
Степанов Алексей Юрьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.

метное сокращение численности малых предприятий: в период с 2000 по 2004 г. количество малых предприятий в нашей области уменьшилось на 42,46 % [3]. Причем сокращение происходит во всех отраслях, за исключением ЖКХ и информационно-вычислительного обслуживания. В отраслевой структуре малого предпринимательства области значительно преобладают (более 44 %) организации торговли и общественного питания [3]. При этом на протяжении всего периода отраслевая структура изменялась незначительно и соответствовала показателям Северо-Западного федерального округа. Вклад малого бизнеса в экономику региона достаточно невелик и остается неизменным на протяжении ряда последних лет.

Проведенные исследования показали, что малое предпринимательство в России, и в частности в Калининградской области, не получило соответствующего развития и неспособно решать те задачи и выполнять те функции, которые оно выполняет в большинстве развитых стран. Можно выделить различные факторы, препятствующие стабильному развитию малого предпринимательства в нашем регионе, а именно:

— несовершенство нормативно-правовой базы в сфере налогообложения;

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

— сохраняющиеся административные барьеры;

— недостаточное бюджетное финансирование государственной поддержки малого предпринимательства;

— чрезмерная концентрация малых предприятий.

Помимо проблем, характерных для большинства субъектов экономической жизни в нашей стране, малые предприятия региона, по мере развития рыночных механизмов и интеграции российской экономики в мировую, сталкиваются с нестабильностью и динамическим характером внешней среды, усилением конкурентного давления со стороны отечественных и зарубежных предприятий, воздействием процессов глобализации и интернационализации в мировой экономике. В таких условиях задача развития малого предпринимательства в нашем регионе требует обеспечения малого бизнеса соответствующим инструментарием, позволяющим своевременно реагировать на появляющиеся угрозы и эффективно использовать имеющийся потенциал в долгосрочной перспективе. В мировой практике таким инструментом является стратегическое планирование, которое позволяет создать устойчивую базу для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности предприятия. В современном стратегическом планировании особое внимание уделяется степени соответствия и интеграции малого предприятия в процессы развития страны и региона, поэтому одним из наиболее важных направлений будет разработка нормативно-методической базы

интеграции и взаимодействия процессов стратегического планирования на малых предприятиях с региональными и муниципальными стратегиями. Важность этого аспекта для малых предприятий связана с тем, что в большинстве случаев они действуют в региональном масштабе и именно способность более быстро и точно отвечать на региональную ситуацию и возможные перспективы составляет основу их конкурентного преимущества перед более крупными экономическими субъектами.

Анализ стратегического планирования малых предприятий и региона за последние годы показывает, что различные стратегии и программы развития региона, с одной стороны, в недостаточной степени охватывают вопросы развития малого предпринимательства в области, а с другой — практически не учитываются при осуществлении стратегического планирования на малых предприятиях [1]. В этой связи предлагается информационно-логическая модель взаимодействия стратегического планирования малых предприятий и стратегии развития региона (рис.).

Рис. Информационно-логическая модель
взаимосвязи стратегического планирования малых предприятий и региона

Практика развития Калининградской области показала, что одной из основ успешного развития малого предпринимательства региона должна служить интеграция интересов всех уровней власти с целями и направлениями развития малых предприятий, которые должны гармонично встраиваться в региональные и муниципальные стратегии. Из рисунка видно, что процесс развития региона и малого предпринимательства может быть опи-

сан в виде соответствующей системы. Основные ее элементы (стратегическое планирование региона и малого предприятия) связаны посредством различного рода региональных программ, местных условий ведения бизнеса, объединений малых предприятий, при этом на них опосредованно влияют государственная экономическая стратегия, законодательство, рыночные условия и т. д. В целом можно говорить о необходимости рассмотрения перспектив развития каждого конкретного малого предприятия как неотъемлемого элемента стратегии региона, причем основу подобной интеграции может создать программно-целевой метод (существуют возможности использования элементов индикативного планирования) как наиболее эффективный и последовательный организационно-экономический инструмент [2].

Список литературы

1. *Ивченко В.В., Деменюк В.В., Фимушкин Д.А*. Современный аспект развития малого бизнеса в региональных и муниципальных стратегиях // Экономика Калининградской области в условиях европейской экономической интеграции. Калининград: Изд-во КГУ, 2003.
2. *Ивченко В.В*. Программно-стратегическое развитие приморского региона России: Теория, методология, практика: Монография. Калининград: Изд-во КГУ, 2003.
3. *Хасанов А.Г*. Проблемы стратегического планирования на малых предприятиях Калининградской области // Экономические проблемы инновационно-стратегического развития эксклавного региона России. Калининград: Изд-во КГУ, 2004.

И.В. Фролов, Ю.Г. Маточкин*

КОНЦЕПЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СБОРОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проблемы анализа и оценки конкурентоспособности сложны и многогранны. Свой вклад в решение этих проблем внесли такие ученые, как М. Портер, Ф. Котлер, Е. Дихтль. Среди отечественных исследователей эту тему развивали Р.А. Фатхутдинов, Е.П. Голубков, А. Глухов, П.С. Завьялов, Г.Л. Багиев и др., которые разрабатывали теоретические и методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия. В современной

* Фролов Игорь Валерьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.
Маточкин Юрий Геннадьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.

экономической науке сложилась стройная и достаточно развитая классификация методов оценки конкурентоспособности предприятий, разработанных за прошедшие 20—30 лет. В частности, довольно полная и удобная классификация предложена М. Ахматовой и Е. Поповым [1] (рис. 1).

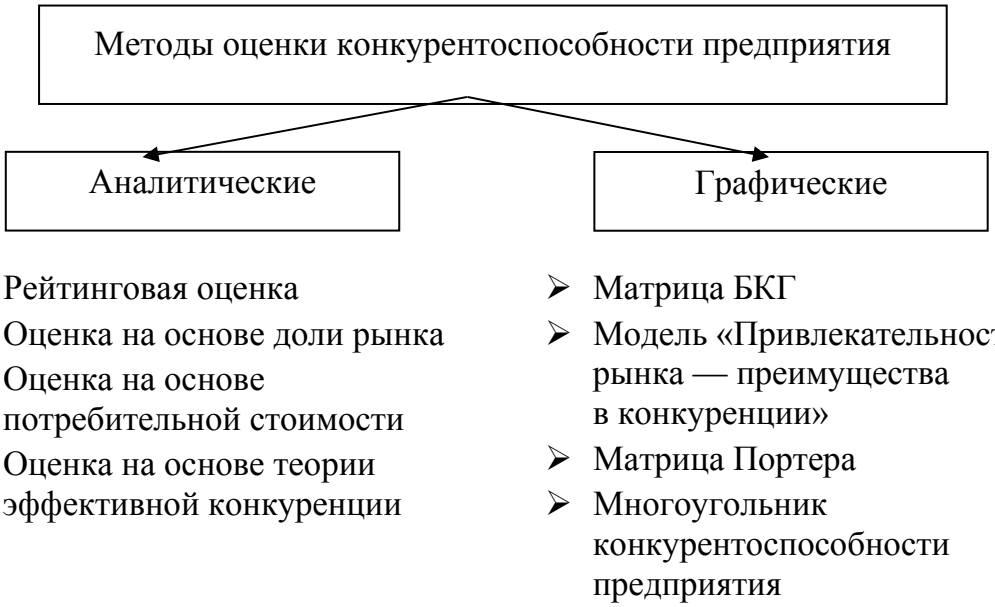

Рис. 1. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятий

На основе анализа отечественной и зарубежной экономической литературы авторы предлагают выделить следующие группы методов оценки конкурентоспособности предприятий: аналитические, графические и матричные (как частный случай графических методов). К аналитической группе методов необходимо отнести и широко используемые в настоящее время методы оценки конкурентоспособности предприятий на основе расчета интегрального показателя конкурентоспособности. Кратко характеризуя показанные на рисунке 1 группы методов, следует сказать, что самые наглядные из них — графические. Однако они имеют существенный недостаток — отсутствие точной количественной оценки характеристик. Матричные методы также достаточно наглядны, но очень требовательны к информации, которую зачастую трудно получить. Пожалуй, самые распространенные методы — это аналитические. Они наиболее универсальны, позволяют сравнить разные организации. К недостаткам аналитических методов можно отнести широкое использование экспертных оценок параметров, что вносит субъективный аспект в получаемый результат.

При оценке конкурентоспособности сборочных предприятий можно использовать любые описанные выше методы. Их выбор будет определяться в каждом конкретном случае в зависимости от таких факторов, как доступное время, возможность получения необходимой информации, возможность ее обработки, доступные финансовые ресурсы. Однако независимо от того, какой метод оценки конкурентоспособности предприятия выбран, он должен наиболее полно учитывать основные условия, в которых работает данная организация, а также особенности, присущие этой организации. Данное положение практически может быть реализовано через весовые коэффициенты при факторах конкурентоспособности, если речь идет о расчете интегральных показателей конкурентоспособности организаций, используемых в аналитических методах и довольно широко распространенных в экономической литературе. При этом тем факторам, которые в наибольшей степени влияют на конкурентоспособность организаций, соответствуют большие весовые коэффициенты. Если же речь идет о графических методах оценки конкурентоспособности предприятий, то в них основные условия и особенности работы организаций также должны обязательно учитываться, но только другим способом. Здесь в роли весовых коэффициентов могут выступать деления шкалы (как, например, в многоугольнике конкурентоспособности [1, с. 34]) или же данные особенности организаций должны учитываться в экспертных оценках (при использовании матричных методов [1, с. 35]). В любом случае, при оценке конкурентоспособности сборочных предприятий используемый метод должен предусматривать основные факторы, формирующие конкурентоспособность таких организаций.

Итак, при оценке конкурентоспособности сборочных предприятий необходимо учитывать следующий аспект. Очень часто такие организации выпускают продукцию всемирно известных торговых марок. При этом на конкурентоспособность самого сборочного предприятия будет в значительной степени оказывать влияние бренд. К примеру, если речь идет о фирме-сборщике автомобилей, то продукция ЗАО «Автотор» будет ассоциироваться у потребителя с немецким автомобилем (BMW), а не российским, хотя сам завод находится в Калининграде. Кроме того, предприятие может собирать продукцию какого-то одного стратегического партнера, а может, наоборот, быть производителем товаров под несколькими торговыми марками. При этом скорее всего более конкурентоспособным по товару окажется производитель, сотрудничающий с наибольшим числом стратегических партнеров. Хотя и здесь не все так однозначно. Ведь если собирать товар одной известной торговой марки, то весьма вероятно, что фирму ждет больший коммерческий успех, чем ее конкурента, выпускающего товары пусть и нескольких, но никому не

известных торговых марок. Определенно можно сказать лишь то, что при выборе или создании методики оценки конкурентоспособности сборочного предприятия следует предусмотреть такой важный фактор модели, как влияние бренда.

Еще один важный аспект, который должен быть учтен в методе оценки конкурентоспособности сборочных предприятий — это инновации. Новые условия современных высококонкурентных рынков вынуждают производителей искать новые способы удовлетворения потребностей клиентов. Довольно ярко данная ситуация проявляется в сфере электроники. Оргтехника, аппаратура, электронные приборы становятся меньше в размерах, более функциональными и вместе с тем более требовательными к источникам питания, используемым материалам, устройствам хранения информации. Для сборки новых моделей продукции в мире постоянно совершенствуются технологии их сборки: внедряются новые материалы, оборудование, способы выполнения отдельных операций. Более того, иногда бывает и так, что старая технология просто не подходит для сборки новой модели продукции. К сборочному оборудованию предъявляются все более жесткие требования, оно становится меньше в размерах, точнее и быстрее в выполнении операций. Таким образом, нововведения в области сборочных технологий — не просто желаемое событие, а насущная необходимость для тех организаций, которые нацелены на долгосрочный успех. Инновации в этой сфере позволяют предприятиям не просто выжить в конкурентной борьбе, а подняться на новый уровень, занять найденную рыночную нишу. И, таким образом, первыми овладеть стратегической инициативой по сравнению со своими конкурентами. Исходя из вышесказанного, метод оценки конкурентоспособности сборочного предприятия обязательно должен обеспечить учет такого важного фактора, как инновации.

Еще одной особенностью сборочных предприятий является быстрая оборачиваемость оборотных средств. Ведь на заводы поставляются уже готовые детали, которые необходимо только собрать, а на это, как правило (на большинстве сборочных заводов), много времени не требуется. В связи с этим в моделях оценки конкурентоспособности сборочных организаций большое внимание должно уделяться транспортному аспекту и логистике. Когда мы говорим о сборочных заводах, то подразумеваем, как правило, конвейер. Бóльшая часть сборочных предприятий как в России, так и в других странах используют для выпуска готовой продукции конвейеры — автоматизированные или с привлечением ручного труда. Здесь необходимо особо отметить, что чем лучше на сборочном предприятии организованы транспортные потоки, чем грамотнее построена система хранения комплектующих и их доставки на рабочие места, чем больше сборочный кон-

вейер соответствует потребностям производства, тем выше скорость сборки готовой продукции и ее качество. Все это позволяет сборочному заводу выстоять в конкурентной борьбе и закрепить или даже усилить свои позиции на рынке. Поэтому в моделях оценки конкурентоспособности сборочных предприятий таким факторам, как транспорт и логистика, следует уделить особое внимание.

Таким образом, можно выделить три основных фактора, оказывающих значительное влияние на конкурентоспособность сборочных предприятий: бренд, инновации, транспорт и логистика (рис. 2).

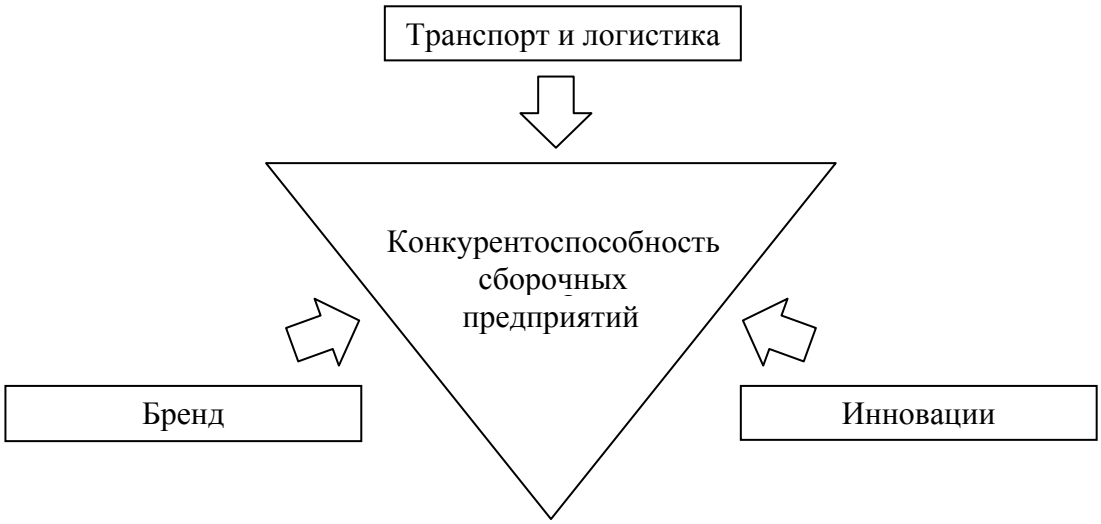

Рис. 2. Основные факторы конкурентоспособности сборочных предприятий

В зарубежной экономической практике для оценки конкурентоспособности сборочных заводов применяется такой показатель, как производительность труда. Так, данный показатель применяется в США при осуществления ежегодного исследования[2] сборочных операций в автомобилестроении, проводимого «Harbour and Associates» — консалтинговой фирмой, расположенной в штате Мичиган. Исследование основывается на полученных от сборочных заводов данных и является индикатором эффективности и конкурентоспособности предприятий сборочной промышленности Северной Америки. Согласно методике «Harbour and Associates», для характеристики производительности труда на сборочных заводах применяется отношение отработанных человеко-часов,

[2] С результатами исследования за 2002, 2003 гг. можно ознакомиться на сайте http://www.autointell.net

приходящихся на один автомобиль, к выпуску продукции в натуральном выражении. Следует отметить, что производительность труда косвенно характеризует такой важный фактор конкурентоспособности, как технология. Ведь внедрение новой технологической идеи довольно часто вызывает снижение трудоемкости. Более того, использование показателя производительности труда для оценки конкурентоспособности сборочных предприятий удобно в случае необходимости быстрого сравнения нескольких предприятий отрасли при недостатке информации. Такой способ может пригодиться руководителям сборочных заводов при принятии оперативных решений. Например, как повлияет то или иное мероприятие или инновация на деятельность организации в целом по сравнению с конкурентом. Важно отметить, что для оценки конкурентоспособности сборочного предприятия на основе показателя производительности труда используется доступная информация.

Итак, концепцию методики оценки конкурентоспособности сборочных предприятий можно сформулировать в виде следующих заключений:

1) при оценке конкурентоспособности сборочнх предприятий могут использоваться различные методы: аналитические или графические в зависимости от цели исследования и доступных ресурсов;

2) методы оценки конкурентоспособности сборочных предприятий обязательно должны учитывать особенности данных организаций: сильное влияние на конкурентоспособность фирмы бренда, инноваций, транспортных потоков и логистики;

3) при необходимости провести оценку конкурентоспособности сборочных предприятий быстро и в условиях недостатка информации можно воспользоваться универсальным методом — измерением производительности труда.

Список литературы

1. *Ахматова М., Попов Е.* Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. 2003. № 4 (71). С. 25—38.

2. *Ивченко В.В., Грудинов О.В.* Концепция стратегии инвестиционного обеспечения целевых программ развития ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвуз. сб. науч. тр. / Калинингр. ун-т; Под ред. проф. В.В. Ивченко. Калининград, 2000.

3. *Фролов И.В.* Экономические проблемы развития сборочных инновационных предпринимательских структур в эксклавном регионе // Экономические проблемы инновационно-стратегического развития эксклавного региона России / Под ред. В.В. Ивченко. Калининград: Изд-во КГУ, 2004.

*А.Ю. Степанов, А.Г. Хасанов**

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний момент инновационный путь развития современной экономики признан приоритетным, для усиления стабильности в условиях истощения природных ресурсов и усиливающейся международной конкуренции. К сожалению, несмотря на это, специалисты отечественных компаний не используют в полной мере актуальные современные методы управления инновационными процессами. Этому есть масса объективных причин, которые мы попытаемся частично раскрыть в данной статье. В частности, внедрение методов проектного управления в деятельность российских предприятий, а также их адаптация к специфике конкретных отраслей является сферой малоизученной и особенно перспективной для исследования.

В практике же успешных зарубежных компаний проектное управление, применение которого способствует решению ряда актуальных задач современного менеджмента, напротив, получило широчайшее распространение. Одним из факторов этого является то, что западное экономическое образование всегда было образцом продуктивной модели, способствующей усвоению студентами практических навыков, которые они могли бы непосредственно применять в процессе работы по специальности. Поэтому неудивительно, что такая дисциплина, как «Проектное управление», — исключительно важная составляющая учебного процесса ведущих зарубежных вузов, готовящих профессиональных экономистов. В России же таким дисциплинам еще только предстоит занять свое достойное место в системе подготовки экономистов, которые на сегодняшний момент наиболее востребованы на рынке труда. Это подтверждают оценки ученых, свидетельствующие о необходимости более качественной подготовки специалистов такого профиля. Критерием этого качества может служить реальная компетенция выпускников, дающая им возможность удовлетворять требованиям работодателей.

Проектное управление по своей природе понятие междисциплинарное, кроме методов классического менеджмента, оно подразумевает применение математического аппарата, статистики, социологии и психологии, а также других областей знания. Конкретным примером являются такие ме-

---

* Степанов Алексей Юрьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.
Хасанов Александр Геннадьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.

тоды, как: сетевое планирование, графики Ганта, программно-целевой метод, линейное и нелинейное программирование и др. В процессе разработки, организации и управления проектом очень важно учитывать специфику отрасли, в которой этот проект осуществляется. Таким образом, принимая во внимание актуальность развития теории и практики управления проектами в современных российских условиях, необходимо обеспечить его базу. Что будет, несомненно, способствовать соответствию отечественного экономического образования лучшим зарубежным примерам. Особенно важно на сегодняшний момент учитывать положительный опыт зарубежных коллег в подготовке специалистов в области управления инновационной деятельностью и применению к ней методов проектного управления.

Очевидно, что в современных условиях для сохранения конкурентных позиций и эффективного развития большинству крупных предприятий необходимо иметь определенные инновационные преимущества, передовое управление технологиями, а также соответствовать ряду других важных условий. Практика успешных зарубежных компаний доказала, что эффективным инструментом решения данных задач является проектное управление. Очевидно, что оно должно нести научно-практическое преломление к специфике деятельности конкретной компании. Данный научный подход в наибольшей степени оправдал себя в рамках инновационной деятельности. Ведь инновации, по мнению ведущих экспертов, это своего рода жизненный эликсир бизнеса. Примером этому может служить история развития немецкой компании Сименс, деятельность которой характеризуется высокой степенью диверсификации и инновационности.

Датой зарождения компании считатается 1847 год, когда Вернер фон Сименс начал свою деятельность с новаторского открытия телеграфа, который стал предшественником телетайпа, факса и электронной почты. Вскоре последовало открытие электродинамического принципа, заложившего основу развития промышленного внедрения электричества. Сегодня в компании «Сименс» насчитывается (по всему миру) 50 тыс исследователей и изобретателей, компания инвестирует около 7 % прибыли в исследования и разработки, и с более чем 7 тыс изобретений, 4600 патентами занимает первое место в германском, европейском и североамериканском рейтинге.

Для развития инноваций основным условием являются инвестиции и хорошо образованные специалисты. Но этого, а также энтузиазма отдельных исследователей оказывается недостаточно для успеха, за которым стоит многоуровневая работа. В конечном итоге для инноваций справедливо высказывание Томаса Альвы: «Гений состоит из 1 % вдохновения и 99 % пота (труда)» [3]. В этой связи одна из проблемных задач обеспече-

ния успешного развития инновационного бизнеса — это разработка различных методик, отражающих специфику соответствующих отраслей. Сюда, прежде всего, следует отнести необходимость разработки инвестиционно-методического обеспечения. Для наиболее эффективного решения вышеуказанных задач актуальным, на наш взгляд, является выделение новой группы комбинированных проектов, носящих одновременно инновационный и инвестиционный характер, и разработки для них соответствующего методического обеспечения. Под инновационно-инвестиционным проектом (далее ИИП) понимается сложная система взаимосвязанных мероприятий, обеспечивающих достижение инвестиционных целей на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологий, организации и пр. ИИП порождается некоторым актуальным инновационным проектом, обоснования целесообразности и характеристики которого он содержит. Следует отметить, что каждый проект представляет собой одноразовый комплекс мероприятий, ограниченный четкими временными рамками и определенным итогом.

Жизненный цикл ИИП соответствует жизненному циклу инновации и содержит периоды зарождения, роста и спада. Как у любого проекта схема формирования и развития жизненного цикла ИИП состоит из следующих этапов:

1. Технико-экономического обоснование (ТЭО).
2. Планирование и разработка.
3. Производственный.
4. Заключительный.

Краткое содержание данных этапов заключается в следующем.

На первом этапе ставится инвестиционная цель и формулируются соответствующие ей задачи, проводится анализ инвестиционного климата, обосновывается экономическая целесообразность инновационного проекта, оценивается предварительный объем и сроки осуществления капитальных вложений, проводится вариантное ТЭО сравниваемых инновационных проектов, выявляются преимущества конкретного проекта, учитывая показатели эффективности. При положительном решении переходят к следующему этапу — планированию и разработке.

На втором этапе осуществляется детальная проработка выбранного инновационнного проекта: уточняются конкретные мероприятия и сроки их реализации, конечные результаты, в том числе проводится оценка общественной и коммерческой эффективности, а также оценка эффективности участия в проекте различных участников. Распределяются обязанности между исполнителями. Вырабатывается схема финансирования проекта, обеспечивающая финансовую реализуемость для каждого из участников.

На третьем этапе проводятся запланированные мероприятия, контроль за их осуществлением, экономический мониторинг ИИП, организуется корректировка хода работ в случае обнаружения их отклонения от запланированных сроков и затрат.

На четвертом этапе осуществляется анализ и проверка ИИП.

Следует отметить, что любой ИИП в своем развитии и завершении должен иметь прединвестиционную (исследование и планирование проекта, разработка документации и подготовка к реализации) и инвестиционную (заключение контрактов, реализация и завершение проектов) фазы [2].

Рассматривая проблематику экономического развития Калининградского региона, следует отметить, что, по оценкам специалистов, для Калининградской области как эксклавного региона Российской Федерации главной стратегией долгосрочного развития на обозримую перспективу до 2020—2025 гг. является развитие инновационной экономики. Это сложная и многогранная проблема, требующая научно-практической проработки многих задач. Так, для эффективного развития рыбной промышленности приморского региона, каким является Калининградская область, широкое внедрение методов проектного управления, безусловно, оправдано. В частности, одной из актуальных сфер применения проектного управления в деятельности предприятий области является искусственное воспроизводство ценных водных биоресурсов.

Оценки отечественных и зарубежных специалистов свидетельствуют, что при подготовке и реализации проектов такого рода необходимо учитывать, что в них теснейшим образом переплетаются вопросы экологии, управления, инноваций и инвестиций. Таким образом, под инновационно-инвестиционным проектом искусственного воспроизводства живого водного объекта следует, на наш взгляд, понимать сложную систему взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных инвестиционных целей.

При разработке систем управления проектами такого типа может применяться следующий набор методов: системный анализ, программно-целевой и сетевой методы, диаграммы Ганта, методы экспертных оценок. В качестве наглядного примера применения одного из этих методов на рисунке предлагается авторский вариант диаграммы Ганта, разработанный с учетом анализа развития проекта искусственного воспроизводства балтийского сига в Куршском заливе Балтийского моря. Метод диаграмм Ганта широко применяется при разработки различных программ технического, инновационного и экономического развития.

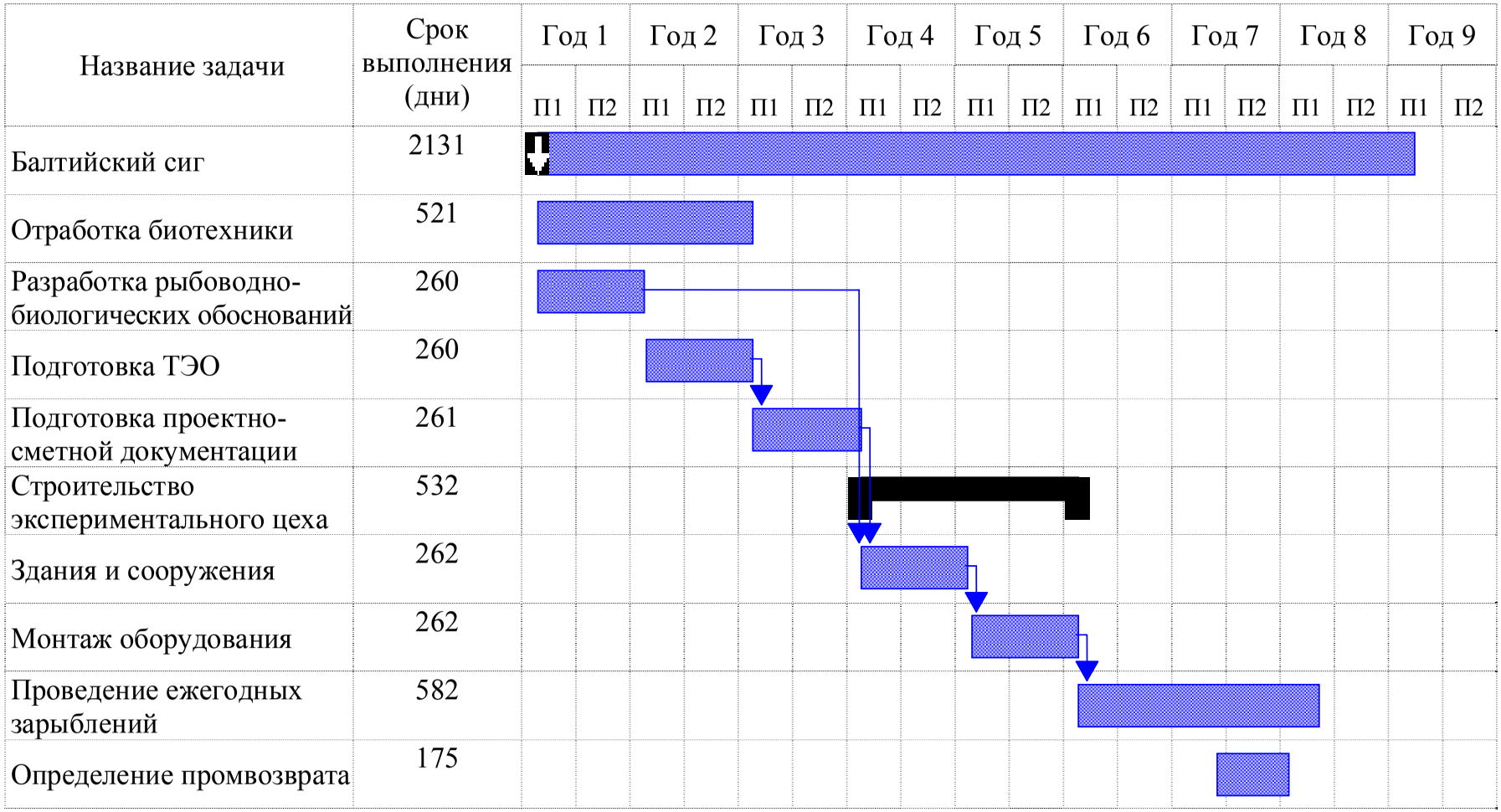

Рис. Диаграмма Ганта оценки мероприятий по воспроизводству балтийского сига
Примечание: П — полугодие

В заключение отметим, что одними из основных направлений развития проектного управления в будущем является освоение и развитие методов и средств управления проектами на основе отечественных достижений и опыта, трансферта зарубежных знаний и технологий, а также новых разработок по управлению проектами. Это само по себе является инновационным и требует эффективных инвестиций на макро- и микроуровне.

Список литературы

1. *Управление* проектами: Основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов / Под ред. В.И. Воропаева. М.: Изд-во Консалтинговое агентство КУБС Групп — Кооперация, Бизнес-Сервис, 2001.
2. *Ивченко В.В*. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Калининград: Изд-во КГУ, 2004.
3. *Innovationen* Versprechen an die Zukunft / Herausgeber: Thomas Gandswindt, Siemens AG; Verlag: Hoffmann und Campe Verlag GmbH, Hamburg, 2004.

Ю.Г. Маточкин, И.В. Фролов*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО СБЫТУ НЕФТЕПРОДУКТОВ

В условиях перехода экономики страны к системе рыночных отношений укрепляется политический статус субъектов Российской Федерации, усиливается их экономическая самостоятельность. В связи с этим наращивание знаний о региональной экономике, территориях, регионах, производственном и экономическом потенциалах, системе управления является одним из решающих факторов их эффективного и устойчивого социально-экономического развития. Поэтому в последние годы в экономической литературе наиболее распространено понятие конкуренции на региональном рынке [1]. Редкая публикация (монография, статья, диссертация) по региональной проблематике обходится сейчас без анализа конкурентоспособности регионов (или хотя бы без упоминания о ней). Такой анализ становится актуальным не только в научном, но и в практическом отношении: к соответствующим оценкам все чаше обращаются политики и бизнесмены.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что успешная интеграция в глобальное экономическое пространство, происходящая на уровне нацио-

* Маточкин Юрий Геннадьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.
Фролов Игорь Валерьевич, аспирант РГУ им. И. Канта.

нальных государств, все чаще начинается на уровне отдельных регионов. В современных условиях оздоровление территориальной экономики, формирование механизмов устойчивого и динамичного экономического развития может быть реализовано при формировании конкурентных преимуществ и способности региона к проведению активной политики по привлечению инвестиций и нового бизнеса.

Таким образом, если Россия стремится к тому, чтобы стать конкурентоспособной (это один из наиболее часто повторяемых призывов, который приходится слышать из уст российских политиков), то из этого следует, что вопросы регионального экономического развития и конкурентоспособности регионов являются сегодня одними из важнейших для Российской Федерации. И выполнение выдвинутой Президентом РФ В.В. Путиным задачи удвоения ВВП к 2010 г. возможно, если в стране появятся конкурентоспособные регионы. Что такое конкурентоспособный регион, как сравнить уровень конкурентоспособности различных регионов и как измерить уровень конкурентоспособности региона, т. е. каковы индикаторы такой конкурентоспособности?

Как известно, конкуренция — процесс противоборства компаний в целях завоевания более широкого рынка для своей продукции. В случае ценовой конкуренции соперники пытаются обойти друг друга за счет более низкой цены. Этот процесс называется конкурентным ценообразованием. При неценовой конкуренции компании могут бороться за повышение качества своей продукции или стимулировать спрос средствами рекламы и используя другие маркетинговые мероприятия. Совершенная конкуренция отличается наличием большого числа поставщиков идентичной продукции. В условиях несовершенной конкуренции соперничество может носить не менее ожесточенный характер, но при меньшем количестве продавцов.

В свою очередь конкурентный рынок — ситуация, при которой фирма-новичок в отрасли может относительно легко выйти на рынок. Это означает, что фирмам, которые на нем уже действуют, грозит постоянная опасность усиления конкуренции. В противоположной ситуации, т. е. при наличии барьеров для доступа, участники рынка ограждены от конкуренции. Логично полагать, что цены на конкурентных рынках в целом ниже, чем на неконкурентном, из-за действия все той же конкуренции [2].

В самом широком смысле конкурентоспособность — это способность опережать других в рыночном соревновании, используя свои преимущества в достижении поставленных целей. Обычно принято выделять четыре уровня конкурентоспособности: страны; отрасли; товара; компании.

В первом случае нередко выделяют региональный подуровень. Чем более специфичен и автономен хозяйственный комплекс региона, тем больше оснований для рассмотрения его конкурентоспособности. В полной мере это

можно отнести к Калининградской области — единственному субъекту РФ, изолированному от основной части территориями других государств [3].

Конкурентоспособность страны (региона) определяется как способность в условиях свободной конкуренции производить товары или услуги, удовлетворяющие требованиям рынка, реализация которых увеличивает благосостояние государства и граждан. Конкурентоспособность страны, несмотря на повышение роли микроуровня, сохраняет огромное значение для обеспечения конкурентоспособности товаров, компаний, отраслей экономики на мировом уровне.

Факторы экономического потенциала страны (региона) можно объединить в следующие основные группы:

1) овеществленный капитал (количество и качество земли, объем, структура, состояние и эффективность основных фондов и т. д.);

2) человеческий капитал (численность и структура населения, число занятых, их культурный уровень и профессиональная подготовка и т. п.);

3) финансовый капитал;

4) неовеществленный капитал (интеллектуальная собственность, информация и т. д.);

5) состояние рыночной среды (уровень конкуренции, инфраструктура рынка и т. д.);

6) научный потенциал;

7) организация хозяйственной жизни и управление;

8) система общественных отношений и политические факторы;

9) природно-климатические и географические факторы;

10) факторы исторического плана, культура и религия;

11) глобальные факторы и условия (состояние мирового хозяйства, глобализация экономики, внешние угрозы, участие или неучастие в международных организациях и союзах и т. п.) [4].

Исторически конкурентоспособность страны (региона) определялась наличием сырьевых ресурсов. Так, страны (регионы), обладающие богатыми запасами природных ресурсов, по сравнению со своими конкурентами располагали большим капиталом, тем самым имели возможность использовать передовую технологию и более квалифицированную рабочую силу. Однако с развитием научно-технического прогресса традиционные факторы уже не имеют значения. Конкурентоспособность страны или региона в современном понимании зависит главным образом от способности их властей создавать эффективную, восприимчивую к инновациям систему производства товаров или услуг.

Что касается стран ЕС, то для сравнения регионов друг с другом и определения их уровня развития и конкурентоспособности была предложена следующая классификация основных региональных индикаторов:

— экономика (ВВП на душу населения — уровень покупательной способности; занятость по отраслям хозяйств; количество заявок на европейский патент на 1 млн чел.);

— рынок труда (уровень безработицы, прежде всего среди женщин, молодежи; застойная безработица; уровень занятости населении в возрасте 15—64 лет);

— демография (численность населения; плотность населения на 1 км^2; процент населения в возрасте до 15 лет, 15—64 и более 65 лет);

— образование (образовательный уровень лиц в возрасте 25—59 лет) и т. д. [5].

Конкурентоспособность отрасли рассматривается исключительно в контексте конкурентной борьбы на мировом рынке. Исходным для нее являются факторные условия, то есть те или иные факторы производства. При этом все большее значение приобретает не само наличие факторов, а их эффективное использование. Для конкурентоспособности отрасли существенное значение имеет подготовка кадров, собственная научно-техническая база. Хотя совершенствование технологии осуществляется первоначально в рамках отдельных компаний, передача знаний и опыта внутри национальной отрасли идет более интенсивно, чем между странами.

Важным фактором формирования конкурентных преимуществ отрасли на мировом рынке является характер спроса на ее продукцию внутри страны. Речь в данном случае идет не только о емкости внутреннего рынка, но и о специализации отрасли, определяемой региональной спецификой.

Конкурентоспособность товара традиционно принято определять главным образом его ценой и качеством, в том числе их соотношением. Однако с течением времени трактовка этих понятий приобретает все более широкий характер. В настоящее время конкурентоспособность товара в широком смысле определяется как сочетание разного рода потребительских свойств (цена, качество, экономичность, надежность), обеспечивающих стабильное преимущество на рынке по сравнению с аналогичными товарами других компаний.

Конкурентоспособность компании — это способность фирмы занимать лидирующие позиции на рынке, обеспечивая при этом необходимый уровень прибыльности. Обычно к основным факторам, определяющим конкурентоспособность компании, относится стратегия фирмы, доступность и эффективность использования основных видов ресурсов, технический и инновационный потенциал, эффективность менеджмента, управленческие технологии, организационная система.

Таким образом, конкурентоспособность компании определяется не только способностью создавать отдельные конкурентоспособные товары, поддерживать их конкурентоспособность, но и всей организацией деятельности, которая обеспечивает их производство и реализацию на рынке.

Согласно М. Портеру, решение задачи поддержания и повышения конкурентоспособности фирмы обеспечивается системой взаимозависимых видов деятельности, образующих так называемую «цепочку ценности фирмы» (рис.) [6].

Рис. Цепочка ценности фирмы (по М. Портеру)

Такие виды деятельности компании (фирмы), как организация финансов, планирование, управление людскими ресурсами, развитие технологии и снабжение, относятся к поддержанию конкурентоспособности всех видов выпускаемой продукции. Большое значение имеет организация сбыта и продажа товаров. Без этого любой товар, даже обладающий самыми уникальными свойствами, может не найти своего потребителя. Данный вопрос зачастую встает перед малым и средним бизнесом. Не имея средств для создания собственной сети реализации, небольшие фирмы объединяются в той или иной форме для решения данной задачи.

Ввиду того, что наши научные интересы лежат в выявлении формирования конкурентоспособности предпринимательских структур по сбыту нефтепродуктов в регионе (на примере Калининградской области), попробуем сформулировать основные показатели конкурентоспособности для данного вида деятельности на примере деятельности компаний лидеров по сбыту нефтепродуктов в регионе — ООО «ЛУКОЙЛ-Калининградморнефть» и ООО «Калининграднефтепродукт» (дочернее предприятие НК «Сургутнефтегаз»).

При определении показателей конкурентоспособности необходимо учитывать следующие факторы:

1. Вхождение компании в состав вертикально интегрированной структуры, осуществляющей деятельность начиная от добычи сырой нефти до прямой реализации конечного продукта переработки на рынке.

2. Собственная развитая розничная сеть АЗС, грамотное их территориальное расположение (в Калининграде в отдельных районах ощущается

избыточность АЗС, а на остальной территории региона — их дефицит), предложение сопутствующих услуг (мойки, магазины, кафе, страховые услуги).

3. Состояние внутренней инфраструктуры (наличие нефтебаз с достаточным емкостным парком; правильно организованное складское хозяйство).

4. Постоянные поставщики.

5. Товар высокого качества.

6. Товар с высокими потребительскими свойствами.

7. Широкий ассортимент товара.

8. Финансовые ресурсы.

9. Уровень квалификации персонала.

10. Ценовая политика (гибкая ценовая политика для мелкооптовых и розничных потребителей, накопительные скидки для мелкооптовых и розничных потребителей).

11. Оптимальная логистическая схема доставки нефтепродуктов.

12. Полный ассортимент нефтепродуктов высокого качества при постоянной модернизации технологий производства нефтепродуктов (окрашенные автобензины, собственная служба контроля качества топлива).

13. Долгосрочные договоры со стратегическими клиентами — покупателями нефтепродуктов (осуществление поставок мазута, битума, ДТ и автобензина для области, коммунальному хозяйству областного центра и районам области, поставки сельскохозяйственным производителям и промышленным производителям, обеспечение поставок Балтийскому флоту, работа с конечными потребителями НП).

14. Налаженные контакты с органами государственной власти.

На базе этих факторов возможна разработка конкретных качественных и количественных показателей конкурентоспособности предприятия по сбыту нефтепродуктов в регионе.

Список литературы

1. *Захаров В.Ф., Маточкин Ю.С.* Основы региональной экономики и управления. Калининград: Янтарный сказ, 2005.

2. *Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д. и др*. Экономика и бизнес. А—Я. М.: Гранд, 1999.

3. *Конкурентоспособность* предприятий Калининградской области: анализ макро- и микроэкономических факторов: Экономический бюллетень. Калининград, 2005. № 5.

4. *Казанцев С.В*. Оценка уровня конкурентоспособности // Регион: экономика и социология. 2004. № 1.

5. *Сепик Д*. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход // Регион: экономика и социология. 2005. № 2.

6. *Портер М*. Международная конкуренция. М.: Междунар. отношения. 1993.

Научное издание

ИННОВАЦИОННО-СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Материалы к годовому научному семинару преподавателей и аспирантов кафедры экономики народного хозяйства и БАЛЦЕС

Редактор Н.Н. Мартынюк. Корректор Н.Н. Генина
Оригинал-макет подготовила Г.Е. Гришина

Подписано в печать 6.02.2006 г.
Бумага для множительных аппаратов. Ризограф. Формат 60×90 $^{1}/_{16}$.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 1,9. Уч.-изд. л. 1,5.
Тираж 100 экз. Заказ .

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