



**КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ И ЕС:
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ИНТЕГРАЦИИ**



Издательство
Калининградского государственного университета
2003

КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОЕКТ СГБМ
«ЕВРОФАКУЛЬТЕТ – КАЛИНИНГРАДСКАЯ ИНИЦИАТИВА»

**КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ И ЕС:
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ИНТЕГРАЦИИ**

Сборник научных трудов

Калининград
Издательство Калининградского государственного университета
2003

УДК 339.924:332.135
ББК 65.9(2Рос...)
К 172

Редакционная коллегия:

А.М. Чуйкин (ответственный редактор), канд. экон. наук,
доцент, декан экономического факультета,
зав. каф. маркетинга и коммерции КГУ;
Ю. Блех профессор, директор института Экономики предприятия
Геттингенского университета, (Германия);
В.В. Ивченко д-р экон. наук, профессор, зав. каф. экономики
народного хозяйства экономического факультета КГУ;
С.В. Бусуркин, ассистент кафедры маркетинга и коммерции КГУ

К 172 Калининградская область и ЕС: проблемы экономической интеграции: Сб. науч. тр. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003. – 149 с.
ISBN 5-88874-386-0.

В сборнике представлены материалы, подготовленные к международной научно-практической конференции по проекту Совета государств Балтийского моря «Еврофакультет – Калининградская инициатива» 28 – 29 марта 2003 года. Ее организаторами выступают Калининградский государственный университет, Геттингенский университет (Германия), Роскильский университетский центр (Дания), Лундский университет (Швеция), Тронхеймская бизнес-школа (Норвегия), Каунасский технологический университет (Литва).

Приводятся результаты исследований по актуальным проблемам модернизации высшего образования и стратегическим аспектам развития эксклавного региона.

УДК 339.924:332.135
ББК 65.9(2Рос...)

ISBN 5-88874-386-0

© Коллектив авторов, 2003

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Модернизация экономического образования	
<i>Шеховцева Л.С.</i> Интеграционный подход в обучении по специализации «Стратегический менеджмент»	6
<i>Самойлова Л.Б.</i> К вопросу модернизации процесса подготовки специалистов на базе активных методов обучения	10
<i>Лытнев О.Н.</i> Концепция учебного плана по специальности «Финансы и кредит» (специализация «Корпоративные финансы»)	16
<i>Андреева Н.И.</i> Интеграция международных стандартов в обучении студентов по специальности «Финансы и кредит» (на примере курса «Бухгалтерский учет»)	27
Актуальные проблемы стратегического развития эксклавного региона	
<i>Егоров Д.С.</i> Отечественный и зарубежный опыт программно-стратегического развития регионов	34
<i>Бородавкина Н.Ю.</i> Последствия вступления в ВТО России для Калининградской области	39
<i>Майкут Здислав.</i> Развитие приграничного сотрудничества Вармийско-Мазурского воеводства и Калининградской области	47

<i>Пригода В.А.</i> Инфраструктура пограничных переходов и приграничное сотрудничество Калининградской области	54
<i>Мустафаева И.Д.</i> Принципиальная модель регулирования прочности институциональной структуры малого предпринимательства региона	63
<i>Коробов Е.Е.</i> Методология регионального маркетинга как основы современной науки управления развитием региона	70
<i>Гареев Т.Р.</i> Методический подход к проблеме полюсного развития в Калининградской области	78
<i>Бусуркин С.В.</i> Обновление производства регионального комплекса на примере АПК Калининградской области ...	95
<i>Шарошина Н.В.</i> Аспекты формирования благоприятного инвестиционного климата региона	103

Предприятия Калининградской области в условиях европейской интеграции

<i>Федорук С.Г.</i> Методические аспекты построения системы управления динамической конкурентоспособностью предпринимательских структур (СУ ДКСП)	109
<i>Ватралик А.В.</i> Методика оценки конкурентоспособности торговых организаций	120
<i>Шушканова Е.Г.</i> Экономическая устойчивость предприятия как фактор обеспечения экономического роста	127
<i>Арбузов М.А.</i> Международный опыт управления процессами развития рыночной инфраструктуры	132
<i>Цепелева О.П.</i> Некоторые аспекты адаптации системы контроллинга к условиям функционирования рыбоперерабатывающих предприятий Калининградской области .	139
<i>Головина Е.А.</i> Организационно-экономические особенности функционирования морских портовых комплексов Скандинавии (на примере портов Норвегии)	144

ПРЕДИСЛОВИЕ

Материалы, представленные в данном сборнике, подготовлены в рамках экономического подпроекта международного проекта «Еврофакультет – Калининградская инициатива».

В сборнике три раздела. В первый включены статьи, посвященные проблемам модернизации экономического образования. Здесь рассматриваются система подготовки специалистов в области экономики и управления в ряде зарубежных стран, концептуальные проработки учебного плана по специальностям и специализациям факультета, применение активных методов обучения.

Во втором разделе представлены статьи, затрагивающие актуальные проблемы стратегического развития эксклавного региона. В них анализируется отечественный и зарубежный опыт программ стратегического развития региона, прогнозируются последствия, которые могут возникнуть для Калининградской области после вступления России в ВТО, исследуются инфраструктурные аспекты регионального развития, обновление производственного аппарата региональных функциональных комплексов.

В третий раздел включены статьи, в которых рассматривается развитие предприятий Калининградского региона в условиях европейской интеграции. Анализируется и оценивается конкурентоспособность калининградских предприятий, предлагаются пути совершенствования системы контроллинга.

Авторы статей – преподаватели и аспиранты экономического факультета, прошедшие зарубежные стажировки в университетах Германии, Швеции, Дании, Норвегии. Естественно, в представленных публикациях нашел отражение и опыт развития зарубежных предприятий.

Материалы данного сборника обобщают результаты исследований, проведенных в рамках экономического подпроекта проекта «Еврофакультет», и публикуются с целью их обсуждения на международной конференции, которая состоится 28 – 29 марта 2003 года в Калининградском государственном университете.

*А.М. ЧУЙКИН, координатор экономического
подпроекта проекта «Еврофакультет»,
декан экономического факультета КГУ*

Л.С. Шеховцева*

**ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД
В ОБУЧЕНИИ ПО СПЕЦИАЛИЗАЦИИ
«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»**

В управлении образованием можно использовать общие принципы теории управления: маркетинговый, функциональный, интеграционный и другие. В связи с мировыми процессами глобализации и интеграции усиливается значение интеграционного подхода в подготовке специалистов с высшим образованием.

Интеграционный подход к образованию означает усиление и углубление взаимосвязей и взаимодействия между компонентами образовательной системы, расширение и развитие ее состава за счет консолидации отечественных и зарубежных партнеров с целью повышения конкурентоспособности образовательных организаций и подготовленных ими специалистов.

В Калининградском государственном университете (КГУ) интеграционный подход реализуется в рамках национальных и международных проектов, программ. На экономическом факультете КГУ интеграция и развитие партнерских связей осуществлялись в рамках проекта «Калимост» с Гренобльским университетом и Гренобльской школой коммерции (Франция), Афинским университетом (Греция), с Санкт-Петербургским университетом экономики и финансов и другими вузами. В настоящее время модернизация экономического образования происходит в процессе реализации проекта «Еврофакультет» с участием университетского центра Роскилле (Дания), Геттингенского университета (Германия), Лундского университета

* Шеховцева Лидия Семеновна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики народного хозяйства.

(Швеция), Тронхеймской бизнес-школы (Норвегия), Каунасского технологического университета (Литва). Она осуществляется по специальностям: «Менеджмент», «Маркетинг», «Финансы и кредит» и другие.

Калининградский госуниверситет готовит специалистов-менеджеров по двум специализациям: «Стратегический менеджмент» и «Инвестиционный менеджмент» (ведущие кафедры – экономики народного хозяйства и управления народным хозяйством).

Обучение по специализации «Стратегический менеджмент» осуществляется на основе нового подхода, который проявляется в интеграции учебных планов, экономических теорий, стратегических и тактических решений, знаний и умений их применения. Объединение учебных планов проводится путем согласования состава дисциплин и их содержания.

Базовая экономическая теория формируется как интегральная теория фирмы, которая обобщает разные теории: неоклассическую, институциональную, эволюционную, предпринимательскую и другие. Это связано с тем, что в современной экономической теории отсутствует единая концепция фирмы (предприятия, компании, организации), пригодная как для понимания факторов и детерминантов ее деятельности, так и выработки воздействий на ее целевое развитие. Такая ситуация определяется сложностью компании как экономической системы, ее внутренней и внешней среды, а также многообразием видов бизнеса, миссий и целей фирм. Именно поэтому отдельные грани, аспекты деятельности компании изучаются в различных дисциплинах, таких как: «Экономика фирмы (организации)», «Менеджмент», «Маркетинг», «Стратегический менеджмент» и других.

Для моделирования содержания учебного плана, его модернизации, системной увязки дисциплин целесообразно применять блочно-матричный метод. При его использовании можно четко распределить блоки (дидактические, проблемные единицы), формирующие квалификацию и компетенции специалиста, по дисциплинам, гибко их изменять.

Институциональная экономика предлагает обобщенное описание фирмы в виде трех компонент:

- концепции предприятия как описания предприятия в виде системы, т.е. взаимосвязанных элементов или функций;
- портрета предприятия как описания его постоянных характеристик;
- поведения предприятия как описания особенностей его функционирования во внешней среде с учетом тактических и стратегических решений.

Специализация «Стратегический менеджмент» предполагает дифференциацию и интеграцию дисциплин, изучающих основы для выработки стратегических и тактических решений с учетом роста значимости первых. Основы для принятия тактических решений изучаются преимущественно в дисциплинах «Экономика и планирование фирмы», «Экономика непроизводственной (нематериальной) сферы» и других, для стратегических решений – в дисциплинах «Стратегический менеджмент», «Экономическая стратегия», «Стратегии рыночного ценообразования», «Стратегия развития ОЭЗ» и других.

В современной экономике все большее значение приобретают процессы воспроизводства производственной базы (инвестиционная функция, фондовая функция и другие); организационного развития (вертикальной и горизонтальной интеграции, диверсификации и т. д.), т.е. стратегические проблемы. Одной из базовых дисциплин, изучающих такие проблемы, является «Стратегический менеджмент».

Преподавание дисциплины «Стратегический менеджмент» в КГУ развивается с учетом сотрудничества в рамках международных проектов «Калимост», «Еврофакультет»: подготовлено и издано учебное пособие «Стратегический менеджмент» (Калининград, 2001); практические занятия нацелены на проблемно-ориентированное обучение и деловые игры. Для интеграции знаний и результатов их использования, т.е. квалификации и компетенции будущих специалистов, практические занятия построены по следующей методической схеме: подго-

товка материалов по ситуациям (кейс-стади) – их презентация – отбор лучших – проведение деловой игры.

Вначале студенты разделяются на группы по три – четыре человека, которые готовят аналитические ситуационные материалы по разным фирмам. Каждая группа осуществляет разработку для конкретной фирмы заданий по основным этапам стратегического менеджмента.

1. Анализ внешней среды компании:

1.1. Оценка нестабильности внешней среды.

1.2. Характеристика основных экономических показателей отрасли.

1.3. Анализ конкуренции в отрасли (на основе моделей пяти сил конкуренции, стратегических групп и других).

2. Анализ внутренней среды компании:

2.1. Анализ динамики стратегических показателей фирмы.

2.2. Анализ ключевых факторов успеха (КФУ).

2.3. SWOT-анализ.

2.4. Оценка конкурентоспособности (конкурентной силы) компании.

3. Формирование целей фирмы на основе программно-целевого метода (ПАТТЕРН).

4. Матричный анализ отраслей и товаров (матрицы БКГ и Мак-Кинзи).

5. Выбор и обоснование системы стратегий компании.

6. Разработка способов реализации стратегий (разработка организационной структуры, бизнес-планов, бюджетов).

После презентации подготовленных студентами кейс-стадии они совместно с преподавателем выбирают лучшие материалы и одну компанию. По выбранной фирме далее проводится деловая игра по разработке вариантов ее стратегии. Все группы студентов на основе подготовленных материалов по выбранной фирме разрабатывают самостоятельно (вне аудитории) стратегии ее деятельности, которые затем представляют во время деловой игры. Студенты, представившие лучшие материалы, становятся экспертами и оценивают разработки, подготовленные другими группами. В результате обсуждения

конкурирующих вариантов стратегий выбирается лучший или осуществляется синтез нескольких вариантов, затем обосновываются последствия такого выбора.

Следствием такого обучения является мотивация изучения и применения знаний по стратегическому менеджменту, так как студенты выступают в роли экспертов по конкретной фирме, работают над реальными ситуациями и проблемами. В процессе работы используются компьютеры. В результате практических занятий студенты получают не только знания, но и навыки их практического использования, происходит интеграция знаний и компетенций. Деловая игра предполагает интеграцию с другими дисциплинами, такими как: «Экономика организации», «Инновационный менеджмент», «Маркетинг», «Ценообразование», а также с другими специализациями («Инвестиционный менеджмент») и специальностями («Маркетинг», «Финансы и кредит»).

Перспективы развития мировой экономики (глобализация, интеграция, рост нестабильности и динамичности) свидетельствуют об усилении значимости стратегических аспектов в подготовке специалистов, которые могут быть обеспечены в результате интеграционного подхода к образованию.

Л.Б. Самойлова*

**К ВОПРОСУ МОДЕРНИЗАЦИИ
ПРОЦЕССА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ
НА БАЗЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ**

После распада СССР Калининградская область стала единственным эксклавом Российской Федерации, расположенным в центре Европы. Калининградская область – это регион России, отделенный от основной части ее территории, но обла-

* Самойлова Людмила Борисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики народного хозяйства.

дающий выходом к морю. Уникальность геополитического положения области подтверждается тем, что в мире насчитывается не более 10 территорий такого типа, среди которых:

- Калининградская область (Россия) – сухопутная граница с Польшей и Литвой, выход к Балтийскому морю;
- Гибралтар (Великобритания) – сухопутная граница с Испанией, выход к Средиземному морю;
- Северная Ирландия (Великобритания) – сухопутная граница с Ирландией, выход к Атлантическому океану;
- Аляска (США) – сухопутная граница с Канадой, выход к Тихому и Северному Ледовитому океанам;
- и другие.

С 2004 года, со вступлением в Европейский союз государств Польши и Литвы (отделяющих Калининградскую область от остальной территории России), Калининградская область станет еще и анклавной российской территорией в центре единой Европы, окружённой государствами – участниками Шенгенского соглашения, которых отличает достаточно высокий уровень развития экономики.

С нашей точки зрения, Калининградская область нуждается в первую очередь в применении современных подходов как в модернизации своей экономики, так и в модернизации процесса подготовки специалистов экономической ориентации.

Настоящая статья основывается на обобщении опыта многолетнего сотрудничества автора с рядом зарубежных университетов Европы (Кильский университет (ФРГ); Гренобльский университет (Франция); Гренобльская высшая школа бизнеса (Франция); Афинский университет экономики и бизнеса (Греция); Тюбингенский университет (ФРГ) и США (Йельский университет), а также проведённой в январе 2002 года стажировки в Гёттингенском университете (ФРГ) в рамках проекта «Еврофакультет – Калининградская инициатива: экономический подпроект» в рабочей группе по базовым курсам.

При подготовке специалистов (особенно экономической направленности) в университетах Европы и Америки широко используются активные методы обучения, среди которых в

ряде университетов, включая Гёттингенский университет, предпочтение отдаётся деловым играм.

Проводя ретроспективный анализ использования деловых игр в мировой практике, можно отметить, что данный метод обучения появился в начале 30-х годов в СССР. В эти годы в Советском Союзе вводились в эксплуатацию крупные промышленные объекты, но пуск их затягивался из-за большого числа неполадок, что приводило к срыву жёстких плановых сроков ввода, несмотря на своевременное оснащение оборудованием и укомплектованием персоналом. Проанализировав сложившуюся ситуацию, правительство СССР поручило Ленинградскому инженерно-экономическому институту исследовать возникшие проблемы с пуском новостроек. Так впервые в СССР появилась первая исследовательская «группа пуска новостроек», разработавшая первую программу подготовки персонала задолго до наступления плановых сроков ввода строящихся гигантов. Силами данного вуза в июне 1932 года была проведена первая деловая игра «Пуск цеха» для руководящих работников и специалистов Лиговского завода пишущих машин. В дальнейшем, в 30-х годах, было разработано и внедрено в практику около 40 деловых игр разного назначения, характера и тематики – для обучения системам диспетчеризации, методам проектирования, аварийным ситуациям. С 1938 года деловые игры в СССР были запрещены, они сохранились только в Вооружённых силах. Следует заметить, что первая деловая игра по изучению вопросов развития крупной производственной компании за пределами СССР появилась (по некоторым источникам специалистов) в США в 1956 году. Своё второе рождение деловые игры получили в нашей стране уже в 60-е годы. В 80-е годы с появлением электронной вычислительной техники стало возможным создание и использование машинных деловых игр. Несмотря на большое количество разработанных в разное время и в разных странах деловых игр, их единой классификации до сих пор пока нет. Однако исходя из целей, которые ставят те или иные деловые игры, их можно условно разделить на три основные группы: учеб-

ные, используемые в учебном процессе при подготовке и переподготовке специалистов; производственные, применяемые для решения реальных вопросов деятельности конкретного предприятия; исследовательские, проводимые при экспериментировании в различных областях деятельности человека. Условность такого деления очевидна уже потому, что одна и та же деловая игра разрабатывается и может использоваться и как учебная, и как производственная, и как исследовательская одновременно [1].

Масштаб воздействия на предприятие, с которым сопряжена деятельность специалиста, не позволяет осуществлять эксперименты в реальных условиях. Однако как практическая деятельность, так и подготовка специалистов требует оценки результатов различных управленческих решений в условиях, максимально приближенных к действительности. Считаем, что наилучшим средством в приобретении навыков принятия решений являются деловые игры, в которых моделируется процесс принятия решений по заранее сформулированной проблеме. Особенно этот эффект усиливается, если в процессе игрового моделирования используется персональный компьютер. Важно сформулировать следующие основные принципы проведения деловых игр:

- подробное описание игровой ситуации: исходных данных, целей игры и необходимых взаимосвязей;
- разработка компьютерной модели игровой ситуации;
- ознакомление участников игры с игровой ситуацией;
- обсуждение и выработка участниками игры управленческих решений;
- определение результатов принятия выработанных решений с помощью компьютерной модели игровой ситуации;
- выбор наиболее рациональных управленческих решений.

Такой подход к проведению деловых игр позволит приблизить игровую ситуацию к реальным условиям. Кроме того, компьютерная модель игровой ситуации даёт возможность быстро оценить результаты различных управленческих решений и выбрать среди них наиболее значимые [2].

Следовательно, деловые игры позволяют активизировать учебный процесс и усилить практическую подготовку специалистов. Понимая важность проблемы, на экономическом факультету КГУ в рамках проекта «Еврофакультет – Калининградская инициатива: экономический подпроект» совершенствование учебного плана и учебного процесса по специальности «Менеджмент» предполагается осуществлять в двух направлениях [3]:

- модернизация существующего учебного плана путём совершенствования учебного процесса по отдельным учебным дисциплинам;

- радикальная модернизация структуры и содержания учебного процесса по примерной схеме – 3+2+2 (бакалавр + магистр + аспирантура).

Касаясь первого направления, которому отдано предпочтение на данном этапе, изучение курса «Экономика и планирование производственной фирмы» предлагается активизировать авторскими деловыми играми [4], а именно:

- тематическая деловая игра «Формы организации производства: концентрация, специализация и кооперирование, комбинирование». Данная деловая игра помогает: углублённому изучению и осмыслению теоретических основ данного раздела; умению отстаивать свою позицию (или по достоинству оценить позицию оппонента) в коллективной дискуссии в условиях плюрализма мнений. Учебными целями данной игры являются: показать возможности коллективной дискуссии в изучении достаточно сложных теоретических вопросов; научиться вырабатывать общие взгляды на решение сложных проблем; привить некоторые навыки принятия решений с помощью коллективной экспертизы. Деловая игра проводится по методу «распределения ролей»;

- компьютерная деловая игра «Выбор рациональной производственной программы фирмы». В рамках данной игры студенты проводят базовые расчёты:

- необходимого количества оборудования;
- переменных издержек;
- постоянных издержек;

- себестоимости и цены продукции;
- основных экономических показателей деятельности фирмы.

На базе данных расчётов и используя возможности программы Microsoft Excel, можно осуществить игровое моделирование процесса принятия решений и выбор рациональной производственной программы для конкретной фирмы по критериям:

– *Прибыль*. Целевая установка: определить годовой объём выпуска продукции при заданном уровне годовой прибыли фирмы при прочих неизменных условиях.

– *Цена*. Целевая установка: определить годовой объём выпуска продукции при заданном снижении уровня оптовой цены предприятия при прочих неизменных условиях.

Деловые игры полностью отражают российскую специфику и развивают у студентов навыки самостоятельного принятия решений, что даёт основу для применения в будущем в учебном процессе и деловых игр, которые используются в университетах стран с развитой рыночной экономикой, что весьма важно для Калининграда, учитывая его геополитическое положение. Большую роль в этом процессе может сыграть созданный для реализации проекта «Еврофакультет-Калининградская инициатива: экономический подпроект» консорциум, в котором КГУ выступает в качестве реципиента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Экономика и управление в газовой промышленности: Деловые игры* / Под ред. В.А. Дятлова. – М.: Издательский центр «Академия», 1997.
2. Федорук С.Г., Самойлова Л.Б. Применение деловых игр при подготовке и в практической деятельности менеджеров // Материалы 2-го Всероссийского экономического форума «Возрождение и перспективы роста современной России». – СПб.: Университет экономики и финансов, 1999.
3. Ивченко В.В., Бильчак В.С. Текущая модернизация учебного плана по специальности «Менеджмент организации» // Сотрудничество государств Балтийского моря в сфере образования: Сб. материалов к заседанию экономической секции междунар. науч.-практ.

конф. по проекту «Еврофакультет – Калининградская инициатива». – Калининград: Изд-во КГУ, 2002.

4. Самойлова Л.Б. Практикум по экономике и планированию производственной фирмы. – Калининград: Изд-во КГУ, 2002.

О.Н. Лытнев^{*}

**КОНЦЕПЦИЯ УЧЕБНОГО ПЛАНА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»
(СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ «КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ»)**

1. Общая идеология Концепции.

Характерной особенностью современной экономической жизни России является незаконченность процесса формирования ее хозяйственного механизма в целом и отдельных экономических институтов. Любой переходной экономике присуща высокая степень неопределенности, которая проявляется как на уровне предприятий, так и в отношении отдельных людей. Пожалуй, наиболее высокие риски данная неопределенность порождает для представителей молодого поколения, еще не определившихся с выбором профессии и вынужденных просчитывать сложнейшие модели своего будущего.

Российская система образования (в частности, высшего экономического образования) в качестве ответа на сложившуюся ситуацию избрала подход, характерный для системы советского образования в целом: максимальный универсализм подготовки будущих специалистов. За годы обучения в вузе студенты изучают около сотни различных учебных курсов, длительность большинства из которых не превышает одного академического семестра. Практика показывает, что данный подход имеет свои преимущества, заключающиеся прежде всего в наличии у выпускника университета возможностей быстро адаптироваться к постоянно меняющейся ситуации в

^{*} Лытнев Олег Николаевич, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита.

экономике и общественном устройстве государства. Обладатели дипломов менеджеров или экономистов могут предложить себя для работы как в сфере частного бизнеса, так и в госучреждениях и других организациях.

По самой своей сути университетское образование предполагает наличие широкого подхода к набору учебных дисциплин. При наличии высокой мотивации у студентов и высокого качества обучения в вузе, данный подход может приносить очень неплохие результаты. Наряду с профессиональным аспектом при этом следует принимать во внимание рост общего культурного уровня студентов, расширение их кругозора в результате пятилетнего экскурса по самым различным научным дисциплинам.

Вместе с тем нельзя забывать и о недостатках, присущих универсалистскому подходу. Во-первых, далеко не все российские вузы могут обеспечить достаточно высокий уровень качества предоставляемого ими образования (прежде всего, в силу экономических причин) и далеко не все современные студенты обладают такой степенью мотивации, которая бы подвигла их на внимательное изучение семи десятков учебных курсов в течение пяти лет своей молодой жизни. Это наиболее очевидные недостатки, лежащие на поверхности явления. Более фундаментальным пороком такого подхода является встроенная в него неспособность обеспечить подготовку высококлассных профессионалов, специализирующихся в отдельных отраслях деятельности. В какой-то степени неопределенность нынешнего состояния российской экономики консервируется недостатком таких профессионалов.

Не свободна от недостатков и другая крайность – чрезмерно узкая специализация студентов. В условиях быстрых преобразований в экономике она может сделать их недостаточно гибкими, замедлит их адаптацию к изменяющимся условиям. В данную Концепцию заложен интеграционный подход – совмещение четкой целевой направленности обучения конкретной специальности (корпоративным финансам) с мощной образовательной базой, формируемой широким набором профильных и общеэкономических дисциплин.

Данный подход отражает специфику корпоративных финансов. С одной стороны, это очень специализированная дисциплина: во-первых, сам принцип корпоративного управления предполагает специализацию в сфере менеджмента. Происходит разделение функций владения предприятием и управления им. Во-вторых, из задач общеуправленческого характера выкристаллизовывается весьма специализированная задача управления его финансами. Иными словами, финансовый менеджер – это специалист в квадрате.

Идея предлагаемой Концепции заключается в том, что подготовка специалистов по корпоративным финансам не может не быть узкоспециализированной. Но с другой стороны, знания, умения и навыки профессионала в сфере финансов должны быть столь обширны, что финансовая специализация имеет очень мало общего со специализацией работника, стоящего у конвейера. Поэтому учебный план по корпоративным финансам может (и должен) сочетать в себе преимущества широкого университетского образования с достоинствами углубленного изучения дисциплин, составляющих основу данной специализации.

2. Структура Концепции.

Логика процесса формирования профессионального мастера в сфере корпоративных финансов представлена на рисунке 1.

Формирование учебного плана должно идти от основополагающих целей и задач, стоящих перед подсистемой управления финансами корпоративного предприятия. Слово «корпоративный» следует понимать как указание на разделение функций владения и управления предприятием – и не более того. Потребность в финансисте может возникнуть и у относительно небольшого предприятия, имеющего статус ООО или товарищества, если его собственники сочтут целесообразным передоверить обязанности по управлению этим предприятием команде наемных менеджеров. Корпоративные финансы это не обязательно удел лишь глобальных компаний с миллиардными оборотами.

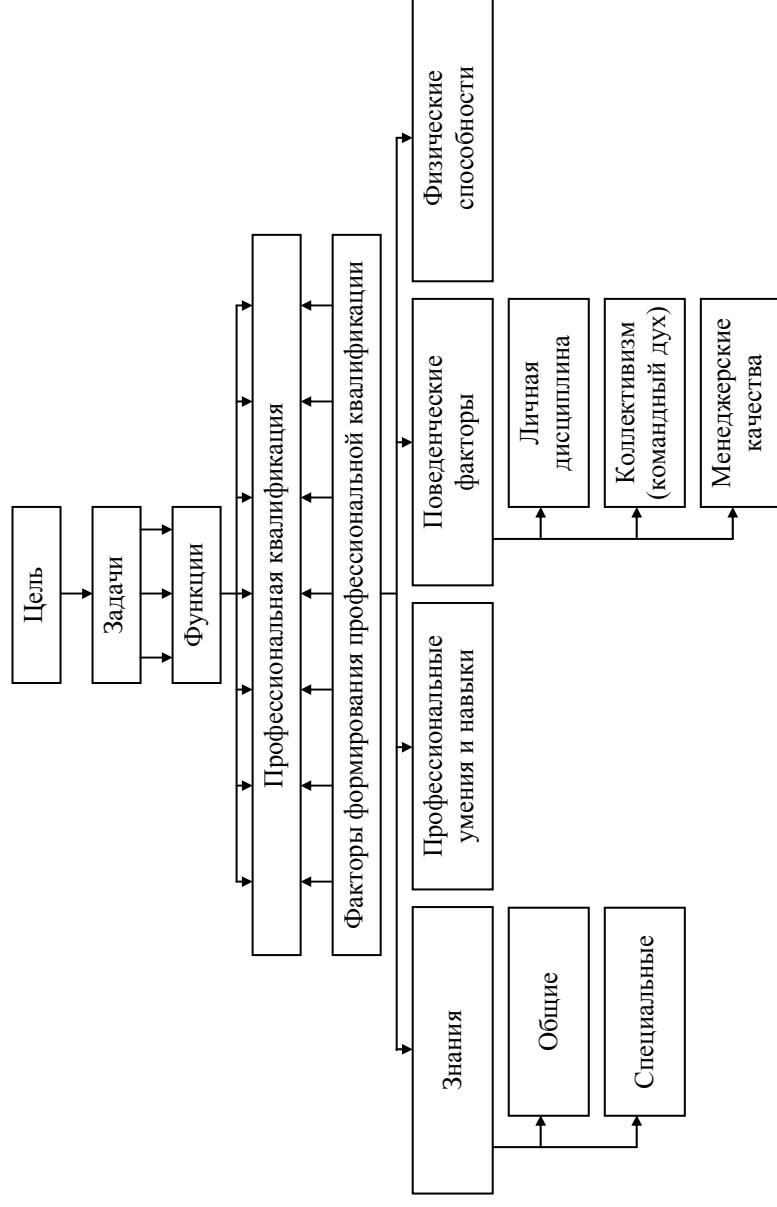


Рис. 1. Структурная схема Концепции учебного плана по корпоративным финансам

Цель корпоративных финансов – обеспечение бесперебойного снабжения предприятия ценнейшим экономическим ресурсом – капиталом. Эта цель стоит перед финансовыми менеджерами всей компаний мира, но сегодня она особенно актуальна для российских предприятий. Именно отсутствие у них доступа к финансовым ресурсам (прежде всего, долгосрочным) является главным препятствием росту инвестиций в отечественную экономику.

Из поставленной общей цели вытекают **три важнейшие задачи**, которые должны решать корпоративные финансы.

1. Определение потребности предприятия в капитале.
2. Изыскание наиболее эффективных форм и источников его привлечения.
3. Организация процесса финансирования предприятия.

Решение вышеперечисленных задач осуществляется финансовым менеджером в ходе реализации своих функций, которые будут подробно рассмотрены в следующем разделе настоящей Концепции. Совокупность этих функций формирует требования к профессиональному мастерству финансиста, уровню его квалификации. Профессиональному образованию отводится роль «доведения» студента до кондиций, позволяющих ему успешно осуществлять функции корпоративных финансов.

Основными образовательными факторами, определяющими уровень финансового мастерства, являются общие и специальные знания, профессиональные умения и навыки, поведенческие факторы и физические качества студентов. Не все из них в полной мере формируются лишь на стадии высшего профессионального образования: общие знания, личные человеческие качества и навыки поведения в коллективе, физические способности человека начинают свое формирование значительно раньше его поступления в вуз. Поэтому в Концепции основное внимание уделено формированию таких факторов, как **специальные знания, профессиональные умения и навыки и менеджерские качества** студента.

Существует большое многообразие форм и способов, педагогических методик и наработок формирования вышеуказан-

ных основных факторов. Однако все их можно объединить в три большие группы:

- учебные курсы;
- формы организации учебного процесса;
- общественно-политическая деятельность (практика).

Сверхзадача учебного плана по корпоративным финансам – это выработка наиболее оптимального соответствия между практическими функциями корпоративных финансов, с одной стороны, и набором учебных курсов, форм организации учебного процесса и общественно-политической деятельности студентов – с другой.

Подбор наиболее релевантных учебных курсов направлен по большей части на формирование багажа специальных знаний студента. Этой же цели (но лишь отчасти) служит выбор конкретных форм организации учебного процесса. Второе направление в большей мере ориентировано на привитие студенту практических умений и навыков в избранной им специализации. Ее (специализации) общая практическая нацеленность не позволяет ограничиться лишь механическим накоплением информации, знаний о предмете. Теоретические знания должны быть дополнены практическими навыками, которые не могут быть получены только в лекционной аудитории, но требуют соответствующих форм организации учебного процесса.

Третье направление – общественно-политическая деятельность студентов – выглядит довольно архаично, напоминая об общественных нагрузках и комсомольских поручениях советского студенчества. Однако нельзя недооценивать важность данного аспекта в организации подготовки финансистов – специалистов по работе не только (и не столько) с деньгами, сколько по работе с людьми. Неоценимой является роль данного направления в формировании менеджерских качеств студента. Но даже если карьера руководителя не прельщает финансиста, навыки грамотного поведения в коллективе, умение соотносить и сочетать личные интересы с командными целями и т.п. представляются абсолютно ему необходимыми. Время,

необходимое для формирования и усвоения подобных навыков, а также материальные предпосылки для их развития – наличие помещений и оборудования для осуществления коллективных мероприятий, научного творчества, издания газет, создания интернет-сайтов, спортивных соревнований и многих других видов общественно-политической деятельности студентов – обязательно должны найти отражение в учебном плане по корпоративным финансам.

По каждой конкретной функции управления финансами корпорации может быть выстроена следующая схема их взаимосвязи с факторами, определяющими профессиональную квалификацию финансиста, а через них – с основными группами способов формирования этих факторов, то есть с учебным планом по специализации «Корпоративные финансы».

3. Основные функции корпоративных финансов.

3.1. Функции, реализуемые в ходе определения потребности предприятия в капитале.

Функции, относящиеся к решению первой задачи корпоративных финансов, могут быть сгруппированы по нескольким важнейшим направлениям.

1. Оценка результатов работы предприятия.
2. Прогнозирование результатов его деятельности в будущем.
3. Разработка долго- и среднесрочных финансовых планов и прогнозов.

Для адекватной оценки достигнутых предприятием результатов финансист должен выполнять значительные объемы аналитической работы. При этом под анализом понимается как собственно финансовый анализ, так и статистический анализ макроэкономических данных, анализ экономики предприятия и отрасли, инвестиционный анализ, анализ системы организации и управления предприятием.

Прогнозирование долгосрочных аспектов будущей работы предприятия непосредственно связано со стратегическим планированием и выработкой основных пропорций развития бизнеса. В рамках этой работы должны выполняться такие функ-

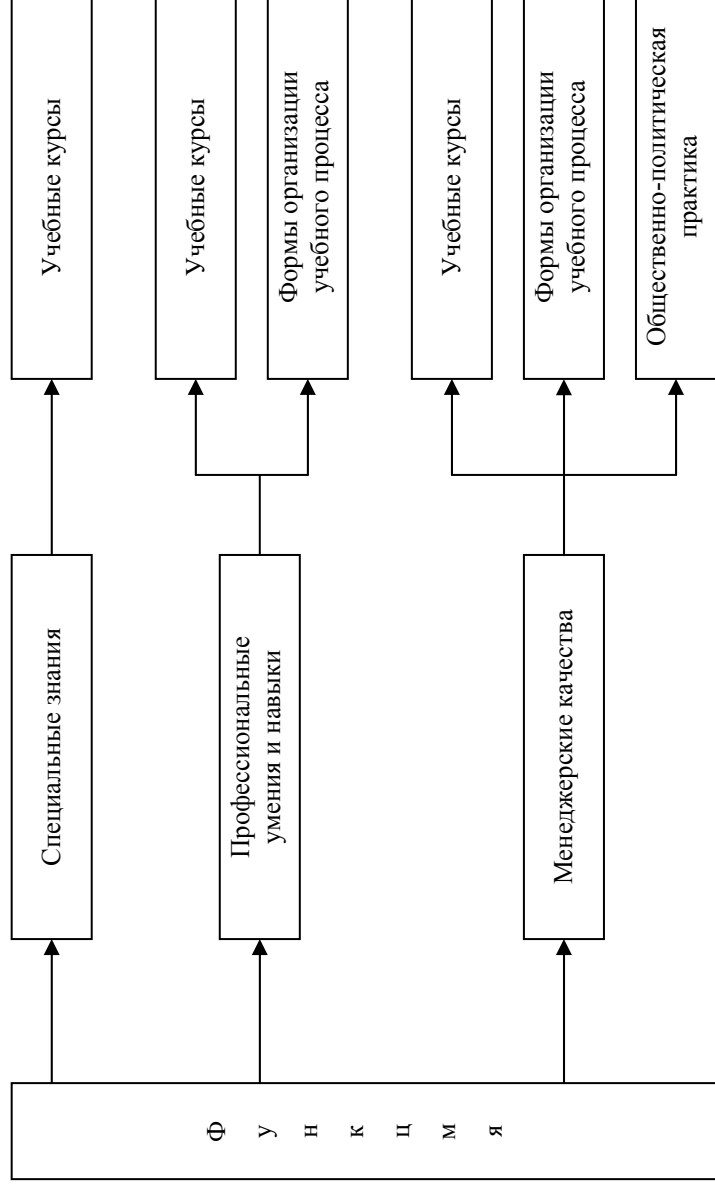


Рис. 2. Взаимосвязь функций корпоративных финансов и учебного плана

ции, как разработка инвестиционной, ценовой, кредитной, учетной, налоговой, амортизационной политики предприятия, определение основных направлений инвестирования ресурсов, планирование крупных слияний и поглощений, прогнозирование уровня их эффективности и определение потребности в долгосрочном капитале. На этом этапе формируется целевая структура долгосрочного капитала предприятия и ее будущая динамика.

Далеко не все из прогностических функций выполняются исключительно подсистемой управления финансами (например, формирование инвестиционной или маркетинговой политики), тем не менее все они обязательно требуют привлечения специалистов по корпоративным финансам, соответственно финансисты должны иметь довольно солидное представление о механизме ценообразования или способах оценки экономической эффективности инвестиций. И уж тем более требуется доскональное понимание особенностей ведения бизнеса данного предприятия, специфики его экономики и организации. То же самое относится и к владению математико-статистическими методами анализа, прогнозирования и моделирования.

Составление финансовых планов или финансовых разделов бизнес-планов (относящихся как к текущей деятельности, так и к новым инвестиционным проектам) относится к числу чисто финансовых функций. Тем не менее и на этой стадии в обязанности финансиста входит теснейшее взаимодействие с другими (технологическими, коммерческими, кадровыми и т.п.) службами предприятия, позволяющее обеспечить максимально возможную реальность и обоснованность разрабатываемых финансовых планов. В функции финансиста входят не только бесконечные расчеты и заполнение таблиц, но и согласование самых разнообразных вопросов с многочисленными инстанциями как внутри предприятия, так и вне его. То есть даже такая специфическая финансовая работа требует значительных умений и навыков как в сфере межличностного и межгруппового общения, так и в вопросах управления трудовыми коллективами.

3.2. Функции, связанные с изысканием наиболее эффективных форм и источников привлечения капитала.

Источником капитала для предприятия является финансовый рынок во всем его многообразии. Соответственно функции корпоративных финансов, связанные с привлечением капитала, сводятся к организации взаимоотношений с финансовым рынком. Эти взаимоотношения включают в себя три основных компонента.

1. Получение и переработка рыночной информации.
2. Предоставление рынку информации о предприятии.
3. Личные контакты с институтами финансового рынка.

Первая группа функций связана с деятельностью по постоянному анализу всей общедоступной рыночной информации: биржевых котировок, аналитических обзоров, публикаций в прессе и т.п. источников. Очевидно, что анализировать такую информацию способен лишь специалист, глубоко понимающий механизм работы финансовых рынков, изучивший инфраструктуру рынка и знающий специфику деятельности отдельных рыночных институтов. Результаты этого анализа позволяют выявить наиболее приемлемые для предприятия (как по цене, так и по иным параметрам) источники капитала.

Реализация первой группы функций неразрывно связана с осуществлением функций из второй группы – для успешной работы на финансовом рынке предприятие должно обеспечить необходимый уровень прозрачности своей деятельности. Проблема своевременного обеспечения всех заинтересованных пользователей (включая частных инвесторов) достоверными данными финансовой отчетности относится к числу важнейших практически для любой корпорации. Наряду с финансовой отчетностью предприятие представляет финансовому рынку другую, не менее важную информацию – проспекты эмиссии, долго- и краткосрочные прогнозы основных финансовых результатов, пояснения менеджеров к уже полученным результатам и т.п.

Специфика финансов заключается также и в очень высоком удельном весе этической составляющей в этом бизнесе. Финансовый рынок в целом или представляющие его конкретные люди

никогда не поверят самому благовидному отчету, если под ним стоит подпись незнакомого человека или профессионала, репутация которого вызывает подозрения. Поэтому обмен финансовой информацией между рынком и предприятием останется ничего не значащей формальной процедурой, пока не будут налажены доверительные личные отношения между конкретными живыми людьми со стороны предприятия и рыночных институтов.

Необходимость постоянной сверки результатов своей работы с требованиями рынка существенно осложняет работу финансиста, повышает уровень его личной ответственности. Любая открытая система несравненно сложнее аналогичной ей закрытой системе. Уникальность положения финансиста заключается в необходимости сочетать почти абсолютную конфиденциальность своей работы с почти абсолютной открытостью, которой требует от него финансовый рынок. Это противоречие не может не учитываться при составлении учебного плана: в нем, наряду с учебными курсами по финансовым рынкам и их институтам, необходимо предусмотреть наличие нестандартных форм организации учебного процесса для формирования у студентов навыков успешного функционирования в столь агрессивной и противоречивой внешней среде.

3.3. Функции, связанные с организацией процесса финансирования предприятия.

Данная группа функций является последней по очереди, но не последней по значению. На практике реализация соответствующих функций занимает до 80 % общего времени финансовых менеджеров. Соответствующие функции могут быть объединены по следующим признакам.

1. Краткосрочное финансовое планирование и бюджетирование.
2. Управление денежными потоками и ликвидностью предприятия.
3. Управление краткосрочным капиталом.
4. Организация работы финансовой службы и построение системы внутреннего финансового контроля.
5. Организация взаимоотношений с внешним окружением: контрагентами (в том числе зарубежными), контролирующими

органами, структурами власти, общественными организациями и т.п.

В значительной степени данные группы функций предполагают наличие у финансиста фундаментальных знаний и умений по своей специальности: техники финансовых расчетов и бюджетирования, процентных вычислений, международных финансов, методики финансового контроля и аудита. Вместе с тем и в этой области возникает острая потребность в наличии у финансиста менеджерских навыков и умения наладить правильные взаимоотношения в коллективе, а также в отношениях с внешними органами. Огромную роль в данной сфере играет компетенция финансового менеджера в информационных и компьютерных технологиях, знание уже существующих информационно-вычислительных систем, правовых баз данных и других финансовых приложений и умение правильно поставить перед разработчиками новых систем задачу по своей предметной деятельности. Принципиальную важность приобретает также хорошее знание финансистом трудового, гражданского, административного и уголовного права, понимание своих прав и обязанностей, умение юридически грамотно защищать как интересы своего предприятия, так и собственные интересы в различных конфликтных ситуациях.

Н.И. Андреянова^{*}

**ИНТЕГРАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ
СТАНДАРТОВ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»
(на примере курса «Бухгалтерский учет»)**

Перестройка управления экономикой, использование различных форм собственности невозможны без существенного повышения роли учета и контроля.

^{*} Андреянова Нина Ивановна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита.

С переходом экономики Российской Федерации на рыночные отношения возрастает роль и значение бухгалтерского учета. Появляются новые объекты учета и как результат этого – новые пользователи учетной информации. Создается управленческая информационная система, основу которой составляет бухгалтерская подсистема. На базе специфических приемов в ней формируется информация об имуществе предприятия, его капитале и хозяйственных процессах. На основе бухгалтерской информации становится возможным прогнозировать события, осуществлять функции контроля за мерой труда и мерой потребления.

Организация бухгалтерского учета на базе научной методологии отражения учитываемых объектов, обобщений передового зарубежного и отечественного опыта, а также современных требований в сфере управления позволяет предоставлять заинтересованным пользователям информацию по каждому экономическому субъекту для принятия необходимых управленческих решений.

Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности «Финансы и кредит» повышает требования к программе учебного курса высшей школы по бухгалтерскому учету.

В соответствии с программой реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации в системе бухгалтерского учета выделяются два направления: финансовый учет и управленческий учет.

Изучение дисциплины «Бухгалтерский учет» является важным фактором в формировании экономических знаний студентов.

Цель курса – получение реальных знаний по основным вопросам:

- теории и технике ведения финансового учета на предприятиях при любых формах собственности;
- раскрывающим концепции и содержание управленческого учета.

Задачами курса являются:

- формирование у студентов четкого представления о бухгалтерском учете как неотъемлемой части предпринимательства в Российской Федерации;

- получение основных базовых знаний по оперативно-бухгалтерской работе на основе использования нормативных документов, действующих в Российской Федерации;

- развитие навыков по финансовому учету, а именно: по учету денежных средств, дебиторской задолженности, инвестиций в основной капитал, основных средств, арендованного имущества, нематериальных активов, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, производственных запасов, текущих и долгосрочных обязательств, капитала, фондов и резервов, издержек хозяйственной деятельности, готовой продукции, работ, услуг и их реализации, финансовых результатов и использования прибыли, хозяйственных операций на забалансовых счетах;

- получение навыков по составлению финансовой отчетности;

- формирование у студентов представления о сущности управленческого учета и особенностях его ведения в организациях.

Специфика изучения и преподавания курса «Бухгалтерский учет» заключается в том, что дисциплина относится к специальным экономическим дисциплинам в сфере хозяйственного управления.

Согласно учебному плану она изучается студентами на 2, 3 курсе в 4 и 5 семестрах со следующим распределением часов: лекции – 102 часа; практические занятия – 51 час; самостоятельная работа – 30 часов; индивидуальные занятия – 15 часов; всего – 198 часов.

На практических занятиях решаются задачи по отдельным объектам учета после изучения теоретического материала. Самостоятельная работа и индивидуальные занятия включают разработку студентами сквозной задачи, которая моделирует деятельность бухгалтера коммерческой организации в течение квартала с составлением финансовой отчетности.

Формами контроля являются: зачет – в 4 семестре и экзамен в 5 семестре.

Учебным планом предусмотрено написание курсовой работы в 5 семестре. Это самостоятельный научный труд студентов по рассматриваемым проблемам. Кроме того, студенты на факультативе в 6 семестре осваивают компьютерный бухгалтер (программа 1-С бухгалтерия).

Бухгалтерский учет имущества и хозяйственных операций все организации независимо от их вида, форм собственности и подчиненности ведут согласно действующему законодательству Российской Федерации.

Однако система национального учета отвечает современным требованиям, если соответствует принципам международного учета.

В настоящее время в России формируются основные направления изменений в хозяйственном механизме. К факторам, влияющим на эти изменения, относятся:

- смена социально-экономических отношений;
- поворот экономики к внешнему миру;
- осознание ее взаимосвязи с мировой хозяйственной системой.

В системе бухгалтерского учета и отчетности одним из таких направлений является использование Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Необходимость и целесообразность использования международных стандартов в Российской Федерации заключается в следующем:

- формирование отчетности в соответствии с МСФО открывает российским организациям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Иностранные инвесторы при этом могут проследить и понять через финансовую отчетность, как используются предоставленные им средства;
- отчетность, сформированная согласно международным стандартам, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей;

– использование МСФО позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для разработки нового комплекта национальных правил отчетности. Эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики.

О внедрении МСФО в российскую практику говорится в документах, принятых федеральными органами России. Среди них:

- Государственная программа перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утвержденная постановлением Верховного Совета РФ от 23 октября 1992 г. №3708 – 1.

- Постановление Совета Министров – Правительства РФ от 12 февраля 1993 г. №121 «О мерах по реализации Государственной программы перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики».

- Постановление Правительства РФ от 6 марта 1998 г. №283 «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».

- План внедрения положений (стандартов) бухгалтерского учета в практику, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 22 мая 1998 г. №587-р.

В Российской Федерации на 1 января 2003 г. разработаны и введены в действие 19 Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ).

С принятием данных законодательных и нормативных актов бухгалтерский учет в России приблизился к международным стандартам.

Данными нормативными документами:

- введены в учетную практику новые объекты учета (например, нематериальные активы; арендные отношения; финансовые вложения);

- разрешено организациям выбирать варианты учета многих объектов (например, учета амортизации основных средств; учета продажи продукции и т.д.);

- предложено ввести в учетную практику ряд международных принципов (например, принцип начисления; принцип осторожности и др.);

- приближена бухгалтерская отчетность к финансовой отчетности западных стран.

Правительством Российской Федерации принято решение о переходе на формирование отчетности согласно МСФО с 2004 г. – для банков, с 2007 – 2008 гг. – для других хозяйствующих субъектов.

Переход на МСФО потребует:

- коррективов в законодательстве, прежде всего налоговом и гражданском;

- пересмотра нормативной базы в области бухгалтерского учета и отчетности;

- разработки и издания органом, регулирующим учет и отчетность в стране, детальных инструкций по внедрению и применению новых стандартов;

- пересмотра налоговыми органами своих подходов к использованию данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности;

- определенной перестройки системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности, в том числе образование органа, способного быстро реагировать на запросы практики и давать оперативные разъяснения по новым стандартам;

- переобучения и переаттестации бухгалтерских кадров (в первую очередь главных бухгалтеров) – более 3 млн. человек.

Всё вышеперечисленное предъявляет особые требования к совершенствованию учебного плана и программ для подготовки специалистов по специальности «Финансы и кредит».

Для студентов данной специальности предусмотрен отдельный курс «Международные стандарты финансовой отчетности». Он изучается после прохождения дисциплины «Бухгалтерский учет».

Однако применение МСФО предполагает ведение бухгалтерского учета по международным стандартам.

Основной отличительной чертой бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами (IAS) является его ориентация на интересы инвестора, а не регулирующих органов. В результате появляется удобная возможность с помощью финансовых инструментов оценивать успешность бизнеса и принимать управленческие решения, направленные на повышение его эффективности. Такая форма бухгалтерского учета принята в большинстве стран мира.

Совершенствование учебного процесса по дисциплине «Бухгалтерский учет» может проходить в два этапа:

- на первом – в действующую программу курса вводить отдельные темы, соответствующие ведению учета по международным стандартам, например международные принципы бухгалтерского учета. При этом необходимо будет обращать внимание на сходства и различия в принципах ведения отечественного и международного бухгалтерского учета;

- на втором – ввести в учебный план дисциплину «Бухгалтерский учет по международным стандартам». Ее программа должна быть нацелена на овладение навыками ведения бухгалтерского учета на основе международных стандартов.

Введение отдельного курса «Бухгалтерский учет по международным стандартам» позволит экономистам по специальности «Финансы и кредит» работать на предприятиях, ориентированных на международный рынок; организовать и вести бухгалтерский учет по международным стандартам; удовлетворять требованиям к отчетности, предъявляемым иностранными партнерами и кредиторами; проводить финансовый анализ деятельности предприятий, дающий основание для принятия обоснованных управленческих решений.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКСКЛАВНОГО РЕГИОНА

Д.С. Егоров*

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГРАММНО-СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Различия в степени развития и формах государственного программирования в разных странах зависят от характера и масштабности решаемых задач, которые стоят перед государственными органами управления, и от объемов требуемого национального капитала на решение возникших проблем. Анализируемый опыт регионального программирования в развитых зарубежных странах и России показывает высокую эффективность этого вида государственного регулирования развития.

Разработка государственных программ свойственна практически всем странам мира, но для каждой из них характерен свой уровень развития программирования. В странах с рыночной экономикой реализуются чрезвычайные и обычные программы (отраслевые, научные, региональные и т.п.). В развивающихся странах шире используются различные стабилизационные программы, агропромышленного сектора, программы подъема отдельных секторов экономики в качестве точек экономического роста. В мировой практике экономические программы используются для реализации крупных национальных и межнациональных проектов.

Одной из самых первых региональных программ в мире можно назвать освоение бассейна реки Теннесси в США. Успешными были отраслевая программа развития ядерной энергетики во Франции, широкомасштабная программа хозяйст-

* Егоров Денис Сергеевич, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики народного хозяйства.

венного развития Юга Италии, штата Ассам в Индии, Севера Швеции, пустыни Негев в Израиле и другие.

Как уже было отмечено ранее, все разработанные программы были направлены на решении проблем отдельных отраслей или регионов. Целесообразно рассмотреть этот опыт более подробно.

Принятие государственных аграрных программ свойственно для Японии, Индии, Филиппин, странам, входящим в Европейский союз. Для арабских нефтедобывающих стран был характерен период, когда в соответствии с государственными программами земледельческий комплекс создавался вновь по современным технологиям. Следует отметить, что сельское хозяйство всегда играло особую роль в отраслевом программировании. Среди целей этих программ развития необходимо выделить следующие:

- создание крупных комплексов с высоким уровнем продуктивности и низкими затратами на их содержание;
- сдерживание переселенческого потока в города;
- улучшение социально-экономических показателей жизни в деревне;
- увеличение рынков сбыта продукции других отраслей (горюче-смазочные материалы, техника и технологии, строительные материалы и т.д.).

Не является секретом то, что на подобные программы государства расходуют колоссальные денежные средства в виде льготных кредитов, субсидий и дотаций предприятиям-производителям. Средства направляются на снижение процентных ставок по кредитам, выплаты премий за качество продукции, землеустройство, приобретение зданий, сельскохозяйственных машин, мелиорацию и т.п.

В мировой практике широкое распространение получили программы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. На подобные программы в зарубежных странах, например в США, Японии, Франции, выделяются значительные бюджетные ассигнования, кроме того, предоставляются различные льготы, в том числе и на последующее вне-

дрение результатов НИОКР. Они являются мощным средством по совершенствованию отраслевой структуры хозяйства и повышения его конкурентоспособности. Для этих программ характерно соединение частного и государственного капитала для достижения общих целей. Доля государственного финансирования находится в пределах 50 – 70% от общего объема.

Законодательные органы государств принимают программы, направленные на улучшение структуры экономики. Основной задачей этих программ является сохранение и создание новых рабочих мест в депрессивных отраслях или районах страны. Ряд программных мероприятий содержит положения по сохранению производства в отраслях, где жизненный цикл находится на стадии упадка, а также стимулируют перспективные отрасли, от развития которых зависит прогресс в других отраслях народного хозяйства. Эти программы осуществляются также в целях регулирования соотношения между регионами по уровню занятости и качества жизни населения.

Программы по развитию транспортной сети присущи большинству развитых и развивающихся стран. Очень часто в реализации подобных программ участвует несколько государств. Основная их цель – реконструкция старых и создание новых современных скоростных магистралей для автомобильного и железнодорожного видов транспорта. В странах ЕС были реализованы программы по асфальтированию сельских дорог с целью удешевления и сокращения времени доставки продукции сельского хозяйства в города. Такие программы реализовывались в комплексе с аграрными программами и доказали свою эффективность, создав благоприятные возможности для развития аграрного комплекса страны.

В странах Европы создавались программы, направленные на развитие внутреннего водного транспорта. В рамках программных мероприятий осуществлялось углубление внутренних водных путей для обеспечения возможности пропуска крупнотоннажных судов. Реализация этих программ способствовала удешевлению внутренних грузоперевозок, а также развитию туристического комплекса (круизные теплоходы).

Известны программы по строительству трубопроводов, соединению островов подводно-надводными путями (Япония, Швеция, Дания, Великобритания, Франция), развитию аэропортов. Примером является Ирландия, где в 1947 году в аэропорту Шеннон была создана первая в мире свободная беспопышленная зона. Впоследствии развитие СЭЗ «Шеннон» привело к развитию запада Ирландии в целом.

Как уже отмечалось, в мировой практике получили широкое распространение региональные экономические программы развития. Подобные программы носят как краткосрочный, так и долгосрочный характер. В Шотландии из-за кризиса судостроительной отрасли был разработан комплекс краткосрочных программ, направленных на развитие оказавшихся в тяжелом положении регионов. Среди долгосрочных программ следует отметить развитие и освоение пустыни Негев в Израиле, Севера Швеции, штата Ассам в Индии, освоение огромного бассейна реки Амазонки в Бразилии. Основные программные мероприятия были направлены на создание развитой инфраструктуры, включали ряд инвестиционных и налоговых льгот, льготное кредитование.

В бывшем СССР имелся богатый опыт разработки и реализации целевых программ. Точкой отсчета можно считать 1920 год, когда был разработан знаменитый план ГОЭЛРО, основной целью которого являлась электрификация страны и общий подъем производительных сил. В 1932 г. была разработана программа «Большая Волга» для решения проблем судоходства и орошения засушливых земель, снабжения хозяйства дешевой электроэнергией. Также были приняты предвоенные программы по освоению Арктики, оснащению Красной Армии современным вооружением.

Из-за начала войны в 1941 году был разработан и реализован мобилизационный план, в состав которого входила краткосрочная государственная программа перемещения производительных сил с запада на восток страны.

В послевоенный период в СССР разрабатывались программы, направленные на восстановление разрушенного народного хозяйства, создание атомной промышленности, развитие химической промышленности, освоение космоса. В 1954 году начала

осуществляться программа подъема целинных и залежных земель в Западной Сибири и Казахстане. Цель программы заключалась в укреплении и развитии сельскохозяйственного производства. В 1963 г. начала действовать комплексная программа химизации промышленности как необходимого условия подъема сельского хозяйства, в 1967 г. – комплексная программа развития экономики и культуры народов Севера, в 1972 г. – комплексная программа научно-технического прогресса. В 1974 г. была принята комплексная программа преобразования Нечерноземной зоны РСФСР, целью которой стало превращение Нечерноземья в зону стабильных гарантированных урожаев, высокого уровня земледелия и животноводства. Среди других важных для страны программ необходимо назвать программу строительства БАМа, цель которой – укрепление развития производительных сил Сибири и Дальнего Востока, наращивание там экономического потенциала, дальнейшее освоение территории северо-восточной части страны.

В связи с ростом в стране потребности в энергоресурсах была разработана и принята программа развития производственной базы атомной энергетики, направленная на обеспечение ее развития опережающими темпами. В последующие годы, вплоть до начала перестройки 1985 г., был принят ряд программ в различных сферах деятельности. Среди них можно назвать продовольственную программу СССР 1982 г.; механизации ручного и физически тяжелого труда, целью которой было повышение производительности трудовых ресурсов и улучшение условий труда; программу социалистической экономической интеграции, направленной на углубление и укрепление интеграции стран-членов СЭВ; энергетическую программу СССР 1983 г.; долговременную программу мелиорации 1984 г.; комплексную программу развития производства товаров народного потребления и сферы услуг 1985 года.

После распада СССР в России министерствами и ведомствами стали разрабатываться различные ФЦП. Были подготовлены и реализуются следующие программы: ФЦП содействия занятости населения, ФЦП «Государственные жилищные сер-

тификуты», «Русский язык», федеральная программа развития образования, развития социального обслуживания семей и детей, ФЦП «Сохранение и развитие культуры и искусства Российской Федерации», «Анти-ВИЧ/СПИД», «Дети России» и т.д. Кроме того, в условиях перехода к рыночным отношениям государственное регулирование регионального развития было направлено на разработку и реализацию ряда программ по оздоровлению экономики Забайкалья, Байкала, Курильских островов, Тверской области, Псковской и Калининградской областей, регионов Северного Кавказа, Урала и т.д.

Особенностью всех принятых программ было их невыполнение. Основная причина этого – недофинансирование, так как разработка и реализация региональных экономических программ протекала в условиях затяжного экономического кризиса в России. Для программных мероприятий характерна слабая проработка стратегии региональной составляющей, недостаточно четкая разработка механизма их реализации, и слабый контроль за ходом их выполнения.

Анализ действовавших в то или иное время программ позволяет выделить один из крупных недостатков – их недостаточное методическое обеспечение.

Методология разработки программных документов должна основываться на научной основе, опыте зарубежных стран, исходить из теории и практики государственного программирования в России.

Н.Ю. Бородавкина^{*}

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОЭЗ

В настоящее время становится очевидно, что развитие внешнеэкономических связей России в свете интеграции в мировую

^{*} Бородавкина Наталья Юрьевна, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры управления хозяйством.

экономику в серьезной степени зависит от процесса вступления страны во Всемирную торговую организацию (ВТО). С точки зрения стратегических целей такое присоединение может быть осуществлено только для равноправного участия в международных экономических отношениях, которые в значительной степени регулируются нормами и правилами данной организации.

Нормализация условий торговли со странами-участницами ВТО, соответствующая новым принципам торговой политики, позволит России увеличить объем экспорта и трансформировать его структуру за счет вывоза наукоемких изделий, доля которых пока незначительна.

В процессе подготовки вступления России в ВТО самым важным вопросом является развитие переговоров по тарифным обязательствам, причем в данном аспекте наибольший интерес, очевидно, представляют именно импортные пошлины, уровень которых характеризует открытость экономики для внешнего мира [1]. Кроме того, важными направлениями становятся регламентация доступа на внутренние рынки услуг и поддержка сельского хозяйства.

По каждой позиции товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (которых около 11 тыс.) происходит определение верхних пределов ввозных таможенных пошлин, выше которых страна обязуется не поднимать тарифы в течение адаптационного (имплементационного) периода. Такое согласование по «связываемым» позициям не касается напрямую уже действующих ставок импортных пошлин. Тем не менее, фактически именно они формируют основные очертания тарифной политики РФ, определяя возможности для гибкого использования протекционизма в целях защиты российских производителей продукции.

Именно этот фактор объясняет намерение партнеров РФ по переговорам обеспечить максимально низкий уровень тарифов по «связываемым» позициям в целях создания благоприятных условий для проникновения на российский рынок. Данное противоречие в целях предопределяет разнонаправленность в действиях на переговорах.

Распространенное мнение о значительном уровне открытости рынков стран – членов ВТО традиционно сопровождается информацией о среднем уровне тарифных барьеров, который составляет от 5 до 7 %. Тем не менее промышленно развитые страны для осуществления защиты внутренних рынков используют эскалацию импортных тарифов, выражаемую в повышении ставок в соответствии со степенью переработки ввозимой продукции. Именно такие методы позволяют при сравнительно невысоком (в среднем) уровне таможенных барьеров задействовать систему надежной защиты внутренних рынков товаров высокой степени переработки. В результате анализа, проведенного А. Водяновым, В. Лапениным, Г. Исаковым, утверждается, что по многим товарным позициям в Российской Федерации в настоящее время действует более либеральный режим доступа иностранных товаров на внутренний рынок, чем в ряде стран – членов ВТО [2].

Безусловно, влияние на экономику страны не будет однозначным, поэтому можно отметить положительные и негативные моменты данного процесса. К числу позитивных для России эффектов можно отнести ряд моментов. Так, после вступления в ВТО для России станет доступно включение в новые формы мировых внешнеторговых связей с учетом национальных интересов. Для российских экономических субъектов будут доступны унифицированные правовые основы осуществления внешнеэкономических (экспортных и импортных) операций, что относится и к международно-правовой защите в других государствах, от дискриминационных внутренних налогов, технических барьеров и других торгово-политических средств недобросовестной конкуренции.

Ослабление негативного воздействия тарифных и нетарифных барьеров на российский экспорт особенно важно, так как позволит гибко подойти к собственным уступкам в ответ на снижение таможенных пошлин со стороны зарубежных партнеров по так называемому «пакетному» методу переговоров.

Приток иностранных инвестиций, подкреплённых устоявшимися правилами ВТО, в форме прямых капиталовложений

и вложения финансовых средств в совершенствование производственных технологий, как ожидается, станет фактором стимулирования экономического роста в стране. Кроме того, отработанный механизм разрешения правовых споров на базе норм и правил ВТО позволяет улучшить условия поиска компромиссов при выходе из конфликтных ситуаций.

Что касается негативных моментов, в их числе традиционно упоминают, что в результате быстрого открытия рынка и экспансии иностранных товаропроизводителей произойдет подавление экономической активности российских предприятий. Сокращение спроса на отечественную продукцию станет результатом изменения направленности спроса в сторону импортной продукции. Как следствие, сильное конкурентное давление импортеров на производителей российской продукции приведет к усилению конкуренции на внутреннем рынке, росту социальной напряженности и сокращению налоговых поступлений в бюджет.

В процессе переговоров по вопросам присоединения к ВТО у России есть серьезные основания отстаивать сравнительно длительные сроки адаптации собственной таможенно-тарифной системы к правовым требованиям ВТО, поскольку трансформация экономики может рассматриваться как уникальная с учетом общеэкономического кризиса.

Часто отмечается необходимость большей дифференциации тарифных ставок с переходом к более мелким и дробным ставкам, поскольку в настоящее время количество ставок ограничено интервалом в пять пунктов (0, 5, 10 и далее до 30 %). Такая ситуация лишает систему государственного управления внешнеэкономической деятельностью дополнительной гибкости и не позволяет обеспечить эффективное содействие развитию в России новейших современных производств.

Региональный аспект вступления России в ВТО (в отличие от отраслевого) до настоящего времени практически не рассматривался, хотя очевидно, что, исходя из резких диспропорций в экономическом положении регионов, часть правил и принципов ВТО может усилить негативный эффект.

Калининградская область является субъектом Российской Федерации, поэтому общероссийские последствия вступления России в ВТО будут в полной мере распространяться на экономику эксклавного региона. Однако с учетом его уникального географического и экономического положения можно ожидать весьма серьезные и нехарактерные для других субъектов РФ последствия.

Благодаря режиму Особой экономической зоны экономика Калининградской области (до 80% предприятий региона) за последние годы приобрела импортозамещающую специализацию. Вступление РФ в ВТО и принятие соответствующих обязательств может привести к ситуации, когда импортозамещение станет экономически неоправданным. Очевидно, что российская сторона будет заинтересована в сохранении отраслей, составляющих основу отечественной экономики. Поэтому по видам продукции, которые производятся в незначительных объемах в РФ, уровень импортных тарифов будет существенно снижен, что подорвет основу развития импортозамещающих производств в Калининградской области. Более того, сама возможность ввоза продукции из ОЭЗ на остальную территорию РФ без уплаты таможенных пошлин и налогов может рассматриваться как дискриминация доступа импортных товаров на российский рынок, что на самом деле воспринимается в регионе как компенсация территориальной оторванности.

Кроме того, в Федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2010 года непосредственно не учитывается влияние возможного членства России в ВТО на экономику области. С одной стороны, подчеркивается «необходимость трансформации экономической структуры региона в направлении экспортной ориентации» и «совершенствование механизма функционирования Особой экономической зоны» в качестве основных задач Программы. Однако, с другой стороны, отсутствует рассмотрение и перспектива разработки каких-либо мер в случае необходимости приведения Федерального закона «Об ОЭЗ в Калининградской области» в соответствие с международными обязательствами России [3].

Снижение тарифов, которое станет основным важным явлением в процессе присоединения России к правилам ВТО, влечет за собой различные последствия для разных категорий экономических субъектов – экспортеров, импортеров, местных производителей и потребителей продукции.

Вероятно, участники внешнеэкономической деятельности, осуществляющие экспортные операции, не получают дополнительных преимуществ, поскольку большинство стран и так имеет довольно низкий уровень импортных тарифов. Преобладание потребительских товаров, продовольствия, транспортных средств в структуре импорта продукции в эксклавный регион будет лишь усилено при снижении уровня импортных пошлин до минимума. Как следствие, местные производители импортозамещающей продукции испытают усиление давления со стороны иностранных конкурентов. Вследствие снижения импортных пошлин на всю продукцию, ввозимую на территорию России в соответствии с правилами ВТО, никакое производство продукции из импортируемых комплектующих на предприятиях Калининградской области не будет конкурентоспособно на российском рынке в силу нивелирования ценового преимущества.

Всемирная торговая организация стремится к максимальному снижению уровня использования административных методов воздействия на внешнюю торговлю и к отказу от нетарифных мер регулирования в пользу тарифов как более четкого, понятного и контролируемого инструмента. А отдельные (региональные, как в случае Калининградской области) квоты будут отменены в числе первых, следовательно, данный инструмент управления внешнеэкономической деятельностью утратит свою силу в числе первых.

Институциональное оформление сделок станет более стабильным, что позволит устранить фактор неопределенности и создаст определенный барьер односторонним действиям федерального правительства и региональной администрации по введению дополнительных административных или таможенных барьеров расширения внешнеэкономической деятельности в стране и каждом регионе.

Тем не менее именно нормативные документы Всемирной торговой организации дают определенные возможности для «гибкого» подхода, позволяющего сохранить на определенное время режим ОЭЗ в Калининградской области. Например, в Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам отмечается возможность предоставления субсидий определенным «неблагополучным» регионам страны-члена ВТО. Согласно ст.8 п. б части IV Соглашения, возможно оказание содействия неблагополучным регионам при наличии ряда условий. Во-первых, каждый такой регион должен быть четко определен в географических и административных границах. Во-вторых, неблагоприятные условия должны быть подтверждены нейтральными и объективными критериями. Необходимо удостоверить отсутствие временных трудностей в силу рыночной конъюнктуры в противоположность устойчивым экономическим особенностям конкретной территории, подтвержденным официальными документами.

Наконец, конкретные экономические показатели экономического развития должны основываться на одном из следующих критериев в течение трехлетнего периода:

- либо среднедушевой доход, либо ВВП на душу населения не должен превышать 85 % среднего уровня по стране;
- уровень безработицы региона должен составлять, по крайней мере, 110% среднего уровня по стране [4].

В результате информация о планируемых программах субсидирования должна доводиться до сведения ВТО. Хотя здесь сразу следует отметить возможность разногласий по поводу определения степени «неблагополучности» региона. С одной стороны, существует намерение и стремление создать устойчиво развивающуюся экономику в Калининградской области. А с другой – вынужденная необходимость заявлять и документально подтверждать низкий уровень экономического развития не будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности региона.

Использование представленных выше возможностей в ряде стран-членов ВТО привело к применению различных вариантов

создания свободных экономических (таможенных) зон. Наиболее яркими примерами функционирования таких зон являются Германия («Свободный порт Гамбург») и Ирландия («Шеннон»). Кроме того, с точки зрения будущего Калининградской ОЭЗ в контексте перспективы вступления России в ВТО очень полезным является опыт Польши, где в настоящее время успешно функционируют несколько специальных зон. Причем их существование обусловлено согласованными программами развития в рамках членства в ВТО. Так, специальная экономическая зона «Регион Вармия и Мазуры» создана с целью защиты от постепенного ухудшения социальной и экономической ситуации в регионе, эффективного использования сырья для переработки продуктов сельского хозяйства, реализации новых решений на основе современных технологий и расширения возможностей многообразной кооперации с Калининградской областью.

Таким образом, присоединение России к ВТО может привести к негативным последствиям, особенно для экономики отдельных регионов, в частности Калининградской области. Необходимость использования возможностей, заложенных в положениях нормативных документов ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, дополняется многочисленными примерами практического применения таких положений в европейских странах. Все особенности процесса вступления во Всемирную торговую организацию накладывают дополнительный отпечаток на исследование современных внешнеэкономических проблем и требуют учета этих факторов как при разработке стратегии внешнеэкономического развития страны, так и при выработке предложений по совершенствованию механизма управления ВЭД на региональном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *К вопросу о вступлении России в ВТО* // Politeconom. – 1999. – №4 (11). – С. 144 – 152.
2. *Водянов А., Лапенин В., Исаков Г.* Внешнеторговая политика России в контексте проблемы ее вступления в ВТО // Российский экономический журнал. – 1999. – №7.

3. *Федеральная* целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года (утверждена Постановлением Правительства РФ №866 от 7 декабря 2001 г.).

4. *Agreement On Subsidies And Countervailing Measures. Part IV «Non-actionable subsidies»* // General Agreement on Trade and Tariffs.

З. Майкут^{*}, М. Ольшевский^{}**

РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ВАРМИЙСКО-МАЗУРСКОГО ВОДЕВОДСТВА И КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Среди актуальных проблем экономической интеграции приграничных территорий Вармийско-Мазурского воеводства и Калининградской области особое значение получает сотрудничество между субъектами экономики с учетом трансформации и приспособления к нормам и правилам Европейского союза. Формы приграничного сотрудничества характеризуются следующими видами деятельности по обе стороны границы: экологическое и пространственное планирование; транспорт и коммуникации; экономика и занятость; туризм; образование и культура, а также демографическая политика. Наиболее актуальными аспектами приграничных исследований считаются охрана окружающей среды, сельское хозяйство и пространственное планирование, хотя именно в этих сферах происходит столкновение интересов территориальных властей отдельных регионов. Сначала возникает поощрение новой системы приграничных отношений в таких областях, как образование, культура, здравоохранение, экономика и окружающая среда. Вслед за этим происходит упрочение неофициальных отношений, что в конечном итоге выражается в создании и развитии новых приграничных институтов.

^{*} Майкут Здислав, канд. экон. наук, ст. преподаватель Высшей школы информатики и экономики в Ольштыне (Польша).

^{**} Ольшевский Марек, староста Кеньшинского повята Вармийско-Мазурского воеводства (Польша).

Особого внимания с точки зрения приграничного сотрудничества Вармийско-Мазурского воеводства заслуживают Договор между Правительством Польши и Правительством Российской Федерации о трансграничном сотрудничестве от 2 октября 1992 года и Соглашение между Правительством Польши и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве северо-восточных воеводств и Калининградской области от 22 мая 1992 года.

Вармийско-Мазурское воеводство по размеру территории занимает четвертое место в Польше (24,2 тыс. км² составляют около 7,7% площади страны). В границах воеводства действуют 116 единиц гминного самоуправления, в том числе 16 городских, 33 сельско-городских и 67 сельских. Воеводство разделено на 17 земских повятов и 2 городских повята, т.е. города Ольштын и Эльблонг. Необходимо отметить, что объектом деятельности для 9,9 тыс. экономических субъектов является производство, а для 172 субъектов – поставка электроэнергии, газа и воды. В промышленности региона преобладает производство продовольственных товаров и напитков, мебели, электроаппаратуры и электромашин, лесоматериалов, одежды, машин и оборудования.

В настоящее время Вармийско-Мазурское воеводство связано с Европой широким спектром транспортных сетей, включая экспрессные, международные и государственные дороги, образующие главную систему дорог воеводства. В воеводстве функционирует густая сеть железных дорог: 6,3 км на 100 км² (в стране – 7,1 км на 100 км²). Важную функцию во внешних коммуникационных связях выполняют международные пограничные переходы: дорожные (Безледы, Гроново, Голдап), железнодорожные (Бранево, Скандава, Гломно), воздушный (Шиманы) и морские (Эльблонг, Фромборк).

Анализ использования инфраструктуры приграничного сотрудничества в Вармийско-Мазурском воеводстве свидетельствует об имеющемся потенциале и неполном использовании возможностей автопереходов, приграничных автодорог и железнодорожных пограничных переходов в сравнении со сред-

ними показателями по стране (рис. 1). Особо выделяется недостаточная обеспеченность границы пограничными переходами для автомобилей на польско-российской границе, поскольку длина границы в расчете на один погранпереход в полтора раза превышает средний показатель по всей протяженности границ.

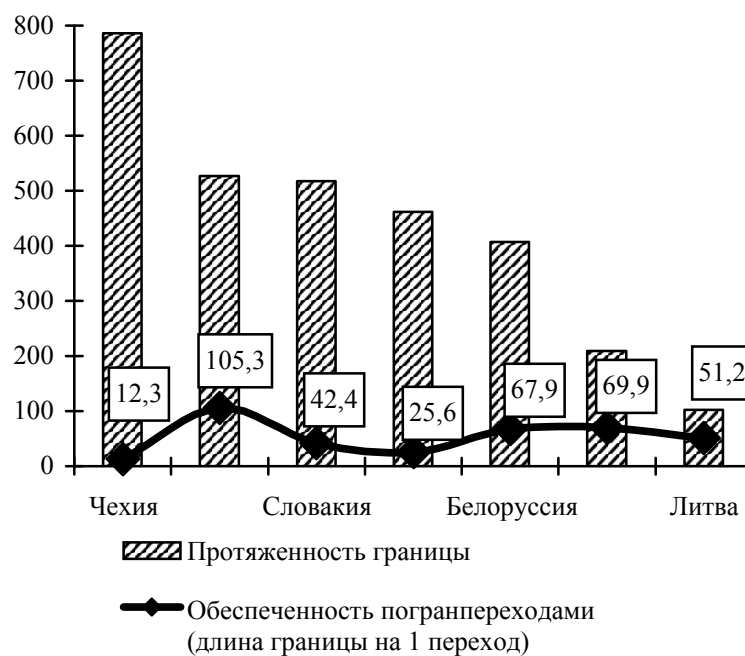


Рис. 1. Обеспеченность пограничными переходами границ Республики Польша, км

Следует констатировать, что, несмотря на незначительную протяженность границы Польши с Россией в сравнении с другими странами, показатель обеспеченности этого участка автомобильными переходами все еще остается неудовлетвори-

тельным (на 1 погранпереход 69,9 км границы с Россией против 12,29 км границы с Чехией).

Показатель использования автомобильных дорог на приграничных направлениях взаимодействия с Россией зафиксирован на недопустимо низком уровне (17,6%), а в сравнении с другими приграничными направлениями выделяется уровень 90% использования автодорог на границе с Германией и 84,6% – со Словакией.

Наиболее наглядно об использовании потенциала и успешном развитии приграничного сотрудничества в регионе свидетельствуют данные о динамике и структуре внешнеторгового оборота территории. Прежде всего при сравнении структуры внешнеторгового оборота Польши и Вармийско-Мазурского воеводства отмечается ситуация, при которой экспорт из воеводства доминирует – в отличие от общегосударственной импортной направленности экономики. Для Польши в 2000 году было характерно соотношение экспорта и импорта 4:6, тогда как в Вармийско-Мазурском воеводстве соотношение зафиксировано на уровне 6:4. Таким образом, можно отметить интересную обратную зависимость в системе «государство – регион» для Польши и Российской Федерации, поскольку в соседнем для Вармийско-Мазурского воеводства эксклавном регионе РФ ситуация аналогична общепольской, а в России в целом преобладает вывоз товаров и услуг из страны.

В результате исследования товарной структуры экспорта и импорта Вармийско-Мазурского воеводства был сделан вывод о промышленной направленности внешнеэкономической деятельности в этом регионе. Для структуры экспорта воеводства характерно доминирование произведенной промышленной продукции предприятий воеводства над прочими, традиционно считавшимися приоритетными отраслями. Так, сельскохозяйственная продукция составляет только 6,4% экспорта при практически равнозначном импорте. Кроме того, отсутствует сырьевая направленность внешней торговли, поскольку доля данной категории товаров составляет лишь 2,2% экспорта и 10,6% импорта воеводства.

Среди главных отраслей и проблем, в рамках которых рассматривается приграничное сотрудничество между регионами заинтересованных стран, можно выделить следующие:

- смягчение региональных социальных последствий реструктуризации отраслевых комплексов и крупных государственных предприятий, а также развитие малых и средних предприятий;
- охрана окружающей среды, совместные предприятия в области экологии, в первую очередь ограничение трансграничных загрязнений;
- развитие территориального самоуправления и локальных экономических и культурных инициатив;
- устранение инфраструктурных барьеров, включение отдельных регионов в европейские инфраструктурные системы, создание совместных инфраструктурных инноваций;
- исследование проблемы международного размещения инвестиций, а также мобильности капитала и человеческих ресурсов с точки зрения разных критериев;
- открытие регионов для обмена, сотрудничества и кооперации в международном масштабе, а также развитие приграничных территорий и концепции еврорегионов.

Влияние субъектов интеграционных процессов и развития приграничных регионов на подсистему реальной экономики необходимо рассматривать с нескольких позиций: с точки зрения целей (на что нацелено влияние субъекта), формы (с помощью чего субъект реальной политики влияет на экономику), отрасли (куда направлено воздействие) и сферы (как глубоко субъект намеревается воздействовать на определенные процессы).

В процессе управления приграничным сотрудничеством особое место занимает выявление состояния структурного развития экономики регионов, что предполагает определение институциональных и экономических особенностей приграничного сотрудничества с учетом региональной интеграции.

Следует отметить, что планирование регионального развития приграничного сотрудничества и интеграции в значитель-

ной мере концентрируется на проблемах, разрешение которых выходит за возможности местного уровня (гмин и повятов).

На воеводском уровне она соответствует условиям создания развитой региональной системы, территориальные единицы которой выполняют следующие основные функции: формирование самостоятельного бюджета с доходами, гарантирующими решение задач в рамках принятых полномочий; использование значительного в масштабе страны общественно-экономического потенциала, гарантирующего необходимую степень сближения процессов и явлений для адекватного функционирования региональной экономической системы; деятельность хорошо развитого многофункционального регионального центра, имеющего влияние в соответствии с территориальным масштабом региона на формирование и расходование средств для успешной реализации интеграционных процессов.

Адаптация к стандартам и процедурам, действующим в рамках Евросоюза, в области интеграционных процессов определена в числе самых важных сфер приспособления Польши к вступлению в Евросоюз. На основе анализа региональной политики Евросоюза были выделены следующие области адаптации к особенностям управления приграничным сотрудничеством:

- создание институтов, ответственных за осуществление региональной интеграции как на региональном, так и на центральном уровне;
- формирование инструментов финансирования региональной интеграции, которые соответствовали бы стандартам Евросоюза. Кроме существующих различий в этой сфере основную роль играют дотации и низкопроцентные кредиты. При реализации конкретных мер важное значение имеют принципы восполнения финансов Евросоюза за счет средств страны, регионов или городов, а также сотрудничества в рамках общественного и частного секторов;
- подготовка плановых документов интеграционного развития, согласованных со стандартами Евросоюза на уровне страны и регионов;

– обучение в сфере подготовки инвестиционных предложений, соответствующих требованиям Евросоюза.

В числе основных направлений формирования современной экономической основы приграничного сотрудничества выделяют реструктуризацию, развитие и стабилизацию экономики, транспортной системы и организацию торговых контактов. Создание на базе совместных предприятий сильных конкурентов будет способствовать появлению новых субъектов экономики в отдельных сегментах товарного рынка, в сфере туризма, отдыха, здравоохранения и спорта. Самой главной является проблема ликвидации целого спектра существующих в настоящее время барьеров свободного передвижения людей и товаров, обеспечения достаточного технического уровня коммуникаций, развития консультационных служб (в сфере банковского обслуживания, информационных систем) и совершенствования сотрудничества в процессе предоставления услуг по подготовке рабочих и служащих, повышению квалификации, изучению иностранных языков.

В целях восстановления и сохранения нормального уровня развития окружающей среды определены направления по снижению угрозы экологическому балансу, качеству жизни и здоровью людей. Реновация и модернизация городского хозяйства основана на повышении уровня общих стандартов предоставления жилищно-коммунальных услуг, обеспечении соответствующих нормам технических средств коммуникации, систем общественной и санитарной безопасности.

Таким образом, комплекс конкретных мероприятий по совершенствованию механизма управления интеграционными процессами в приграничном сотрудничестве Вармийско-Мазурского воеводства опирается на приоритеты активизации интеграционных связей, увеличения внешней и внутренней доступности транспортного обеспечения, реструктуризации сельских территорий, развития туризма и приспособления приграничной инфраструктуры к международным требованиям и стандартам.

В.А. Пригода^{*}

**ИНФРАСТРУКТУРА ПОГРАНИЧНЫХ ПЕРЕХОДОВ
И ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Общепризнано, что приграничные регионы испытывают на себе влияние преломления традиционных взаимовыгодных потоков товаров и услуг, связанное с эффектом государственной границы. Приграничное сотрудничество позволяет минимизировать негативный эффект периферийного расположения регионов государств, тесно связанных социально-экономическим взаимодействием как в области экономики, так и культурной, экологической, научной и других сферах.

Процессы взаимодействия Калининградской области с приграничными регионами сопредельных государств имеют общегосударственное значение. Эксклав находится в спектре стратегических интересов Российской Федерации в сфере подключения через российский регион к интеграционным процессам в единой Европе, которая в скором будущем будет включать бывшую зону российского экономического влияния – Прибалтийские республики. Выгодное геополитическое положение области позволяет использовать ее как мост между Россией и Западной Европой, реализованный в виде транспортного узла международного значения с выходом в незамерзающие порты Балтийского моря. Поэтому развитие экономики Калининградской области является для России одним из важных условий и направлений ее интеграции в мировую экономику.

Калининградский регион обладает довольно развитой (по российским меркам) авто- и железнодорожной инфраструктурой. Кроме того, на территории области будет реализован проект международного транспортного коридора ВИА ГАНЗЕАТИКА.

^{*} Пригода Владимир Алексеевич, ассистент, аспирант кафедры управления хозяйством.

Однако степень загруженности существующих магистралей, по мнению специалистов, составляет менее 50% (по официальным статистическим источникам объем автоперевозок с 1991 года снизился почти на 98%). Основной нерешенной проблемой является малое количество и низкая пропускная способность пограничных переходов на границе Калининградской области.

Поэтому при реализации дальнейших проектов развития транспортных коридоров необходимо уделить первоочередное внимание проблемам развития инфраструктуры пограничных переходов на границе эксклавного региона России.

К ней относится система расположенных на пересекающих границу транспортных магистралях пограничных пунктов пропуска, таможенных постов. Эта система характеризуется наличием зданий, сооружений, подъездных путей, складов таможенного хранения, сетей телекоммуникаций, соответствующего оборудования для контроля, обнаружения, тестирования и обработки данных, энергоснабжения, а также квалифицированного персонала и эффективной процедуры таможенного оформления и контроля.

Протяженность границы Российской Федерации с Польшей составляет 209,73 км. При этом граница пересекается 17 дорогами. По частоте приграничных автомобильных дорог российско-польская граница превышает аналогичные показатели по остальным участкам польской границы.

Однако из семнадцати пересекающих границу автомобильных дорог лишь три оснащены общедоступными международными пограничными переходными пунктами (открыты для международного пассажирского и грузового движения погранпереходы «Мамоново – Гроново», «Гусев – Голдап» и «Багратионовск – Безледы»). Таким образом, использование приграничной автодорожной инфраструктуры Калининградской области составляет всего 17,6%. Как видно из таблицы, по этому показателю Калининградская область существенно уступает Литве, Белоруссии, Украине и другим странам, граничащим с Польшей.

Процент использования приграничной дорожной инфраструктуры по границе Республики Польша (2000 г.)

Страна	Число общедоступных пограничных автопереходов	Доля границы на 1 автопереход, км	Процент использования приграничных автодорог	Число общедоступных пограничных ж/д переходов	Доля границы на 1 ж/д переход, км	Процент использования приграничных ж/д дорог
Россия	3	69,91	17,6	3	69,91	100
Литва	2	51,21	66,7	1	102,41	100
Белоруссия	6 (4)*	67,91	42,9	5	81,49	83,3
Украина	5	105,25	45,5	6	87,81	85,7
Словакия	11 (9)	42,36	84,6	3	172,57	100
Чехия	35 (23)	12,29	63,6	8	98,21	66,7
Германия	18	25,64	90,0	8 (7)	57,69	61,5

Источник: Польша твой экономический партнер. – Варшава: Институт конъюнктуры и цен внешней торговли, 2000. С. 51 – 56.

* В скобках – данные на 1997 год.

Постановлением Правительства РФ №338 от 2 мая 1992 было запланировано создание пограничного перехода для автотранспорта «Мамоново – Гжехотки». Кроме того, Постановление Правительства РФ №163 от 14 февраля 1997 предусматривает строительство еще двух переходов: «Железнодорожный – Михалково» и «Крылово – Перлы». Однако эти проекты до сих пор не реализованы из-за недостатка финансирования и неурегулированности двусторонних отношений с Польшей.

Возможности инфраструктуры железнодорожных переходов используются на 100%, так как ими обеспечено каждое железнодорожное направление, пересекающее российско-польскую границу. Однако среди трех пунктов пропуска: «Мамоново – Бранево», «Железнодорожный – Скандава» и «Багратионовск – Бартошице» – фактически функционируют только первые два (причем 90% всех вагонов проходит через пункт пропуска Мамоново-Бранево). Железнодорожное полотно на пункте пропуска «Багратионовск – Бартошице» в

аварийном состоянии, и польская сторона не заинтересована в развитии данного направления.

Одной из наиболее сложных проблем является уровень развития приграничного сотрудничества, который выражается в степени взаимосвязанности действий по обе стороны границы в вопросах развития инфраструктуры пограничных переходов. К примеру, основной неограниченный по общей массе грузопоток идет через пограничный переход «Багратионовск – Безледы», имеющий с российской стороны «временный статус» (вагончики, отсутствие асфальтового покрытия, стоянок и т.п.). С польской стороны этот переход – наиболее современный и соответствует европейским стандартам. Пограничный переход «Гусев – Голдап» с российской стороны наиболее современный и оборудованный, однако с польской стороны – наименее развит, и, как следствие, не может пропускать грузовики с общей массой более 7,5 тонн. Аналогичная ситуация и на автомобильном пункте пропуска «Мамоново – Гроново», где ограничение составляет до 6 тонн общей массы. Его функционирование также ограничивается прохождением автомобильных магистралей по экологическим охраняемым зонам на территории Польши.

Таким образом, проведенный анализ показал, что развитие торгово-экономического сотрудничества с Вармийско-Мазурским воеводством сдерживается неурегулированностью двусторонних межгосударственных отношений и неудовлетворительным развитием инфраструктуры пограничных переходов на российско-польской границе. Российский участок польской границы наименее активно пересекается грузовыми потоками, и предприниматели, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, называют ее «границей трудного пересечения».

Средняя продолжительность прохождения границы одним груженым грузовым транспортным средством составляет 34 минуты в каждую сторону при условии перевозки продукции по одному товарному коду. В худшем случае процедура прохождения границы затягивается до нескольких часов. Это приводит к огромным очередям перед пунктами пропуска и к

менее чем половинной загруженности существующих транспортных артерий внутри области.

Сложившаяся ситуация приводит к тому, что значительно большая часть грузов минует российско-польскую границу, что не позволяет использовать потенциал развития как Калининградского региона, так и Вармийско-Мазурского воеводства Польши в качестве транзитных территорий на транспортных осях, соединяющих Запад Европы с Востоком и Севером. Отсутствует устойчивая положительная динамика числа пересечений границы, позволяющая судить об использовании выгодного расположения области (рис.).

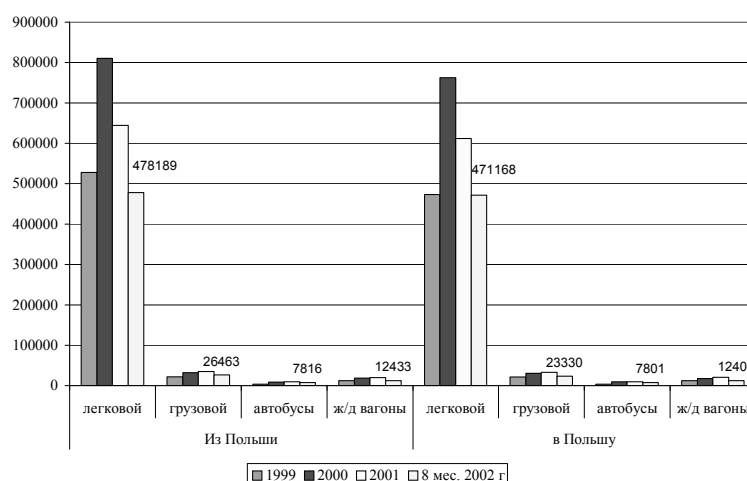


Рис. Динамика пересечения российско-польской границы

Для дальнейшего развития региона в качестве транспортного узла в Центре Европы, связующего единую Европу с Россией, необходим целый комплекс мероприятий, призванных увеличить пропускную способность пограничных пунктов пропуска как в экстенсивном, так и в интенсивном аспектах, а следовательно, улучшить привлекательность российско-поль-

ской границы для экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов и пассажиров.

Необходим ремонт прилегающих автодорог, имеющих плохое покрытие из-за интенсивных потоков транспорта. Расширение подъездных путей – как минимум три полосы в одном направлении (одна для легковых машин и автобусов, вторая – для быстрого прохождения пустых транспортных средств или грузовых машин с маркировкой TIR и третья – для стандартных грузовых машин). Возможно разделение экспортно-импортных и транзитных потоков по различным пограничным переходам.

Необходимо строительство парковок для грузовых машин, так как большинство пограничных процедур выполняется на пункте пропуска. Это значительно повысит скорость физического движения через границу.

Целесообразно введение полностью автоматизированной системы таможенной проверки, применяемой в развитых странах, а также на некоторых участках российской границы (граница с Финляндией). Необходимо применение системы онлайн-регистрации документации и производство транзитных бланков, позволяющих использовать механизм «живого» или автоматического ввода информации, электронно-логистического сопровождения грузов. Программное обеспечение должно соответствовать международным стандартам, что позволит связать его в дальнейшем с общей национальной системой таможенной информации.

Необходимо оснащение пограничных пропускных пунктов средствами современных спутниковых коммуникаций, факсимильными аппаратами, современными контрольно-измерительными приборами.

Нужно разработать упрощенную процедуру обработки грузов. Пропускные пункты должны выполнять функцию контрольного пункта лишь в ограниченном варианте. Основной же их функцией должен стать сбор информации о трансграничном движении грузовых и пассажирских потоков. Для экспортных грузов контроль необходимо предусмотреть непосредственно в местах их производства.

Это позволит значительно сократить временные задержки на пограничных пропускных пунктах и повысить конкурентоспособность транспортных коридоров через территорию Калининградской области.

В итоге пропускная способность российско-польской границы должна возрасти, что позволит на полную мощность использовать пропускной потенциал транспортных артерий Калининградского региона. В дальнейшем для удовлетворения растущего спроса на транзитные транспортные услуги, с развитием приграничного сотрудничества и трансъевропейских коридоров на территории области потребуются ввод в эксплуатацию новых пунктов пограничного пропуска.

Исключительно важным представляется строительство автомобильного пограничного перехода «Мамоново – Гжехотки», располагающегося на участке границы, через который проходит планируемая трансъевропейская магистраль ГАНЗЕАТИКА (ВИА ГАНЗА). Также крайне важным представляется ввод в действие пограничного перехода «Железнодорожный – Михалково», являющегося звеном, соединяющим транспортные артерии Калининградской области с автомобильной дорогой по кратчайшему расстоянию до Варшавы, через которую будут проходить два основных панъевропейских транспортных коридора: ВИА БАЛТИКА и коридор, соединяющий Берлин, Варшаву, Минск и Москву.

Необходимо увеличение числа железнодорожных пунктов пропуска. Строительство еще одного пограничного пункта пропуска в рамках проекта ВИА ГАНЗЕАТИКА позволит существенно активизировать грузовые и пассажирские перевозки в рамках глобальной транспортной оси, соединяющей Запад Европы с Востоком и Севером и проходящей через территорию области. Очень перспективным является открытие железнодорожного и автомобильного грузового (не ограниченного по массе) и пассажирского сообщения Калининград – Гусев – Голдап – Гродно. Реализация этого проекта со строительством соответствующих пограничных пунктов пропуска на российско-польской границе позволит создать конкурент-

ные условия для Польши и Литвы в обеспечении транзитной связи Калининградского региона с остальной территорией Российской Федерации.

Безусловно, улучшение пропускной способности российско-польской границы, должно сопровождаться подобными мерами, но с учетом специфических особенностей межгосударственных двусторонних отношений, на российско-литовской границе.

Как уже было отмечено, серьезной проблемой в развитии инфраструктуры пограничных переходов является разобщенность действий польской и российской стороны в осуществлении конкретных мероприятий, различная степень автономии региональных властей в процессе принятия и реализации соответствующих решений, политическая нестабильность, приводящая к проблемам, связанным с визовым режимом.

Решением подобных проблем должно стать развитие приграничного сотрудничества между Калининградской областью и Вармийско-Мазурским воеводством, основанного на укреплении двусторонней межгосударственной договорной базы, на усилении взаимодействия между региональными органами власти.

При этом придание четко определенных полномочий органам региональной исполнительной власти должно быть дополнено решением проблемы по формированию региональных институтов, органов, способствующих реальному использованию преимуществ, предоставляемых эксклавному региону России его уникальным геополитическим и экономическим положением.

Для повышения эффективности управления процессами приграничного сотрудничества в регионе, прежде всего, на наш взгляд, необходима координация усилий, предпринимаемых различными органами исполнительной власти региона, представительствами федеральных структур общественных, научных и коммерческих организаций.

В рамках российско-польского Совета по развитию приграничного сотрудничества целесообразно создать Комиссию

по оценке эффективности приграничного сотрудничества. В составе этой Комиссии обязательно должны присутствовать специалисты в области экономических, юридических, экологических, технических и ряда других сфер научного и практического знания. Важным также является привлечение в состав участников представителей научных учреждений, крупнейших банков предприятий и организаций области, а также их ассоциаций и объединений.

Действие такой Комиссии станет одной из основных предпосылок для эффективного согласования мнений и действий представителей всех сфер социально-экономической жизни региона, деятельность которых непосредственно связана с процессами приграничного сотрудничества, а также непосредственных участников приграничного сотрудничества и научной общественности. В задачи Комиссии будет входить мониторинг, анализ процессов приграничного сотрудничества, своевременная выработка практических рекомендаций органам регионального управления, разработка и обоснование мероприятий и проектов по развитию инфраструктуры приграничного взаимодействия (дорог, пограничных переходов и др.).

Было бы целесообразно инициировать создание аналогичной Комиссии со стороны Вармийско-Мазурского воеводства. Параллельное функционирование подобных экспертных институтов позволит оптимизировать, сконцентрировать свою деятельность на рассмотрении эффективных, хорошо подготовленных и обоснованных рекомендаций российско-польскому Совету по развитию сотрудничества между Калининградской областью и приграничными воеводствами Республики Польша.

Развитие приграничного сотрудничества, опосредованного эффективной инфраструктурой пограничных переходов, позволит в итоге превратить периферийное положение области в основной фактор ее устойчивого развития в новом уникальном положении анклавной территории России на территории единой Европы.

И.Д. Мустафаева *

**ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРОЧНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА**

Неотъемлемой частью общего процесса рыночной трансформации экономики России являются институциональные преобразования, включающие в себя не только создание нового законодательства, правил, норм поведения, рыночной инфраструктуры и новой системы управления хозяйством, но и субъектов малого предпринимательства.

Существующий механизм институциональных трансформаций в отечественной экономике не обеспечивает в условиях глубокого кризиса преодоления антиинституционального поведения субъектов малого предпринимательства (СМП), которое во многом обусловлено дефектами в институциональной структуре, а также процессами, происходящими во внешней среде.

Указанный тип поведения СМП проявляется в гигантском увеличении доли теневой экономики, высоком уровне преступности, накоплении неплатежей.

Расширение масштабов антиинституционального поведения в среде СМП усложняет проведение последовательной макроэкономической политики, обостряет экономические проблемы предприятий, усиливая спад производства.

Формирующийся механизм выявления, нейтрализации причин и условий антиинституционального поведения в эксклавленном регионе в настоящее время характеризуется отсутствием системности и учета причинно-следственных связей стратегической и тактической направленности между создаваемыми институтами. Это обстоятельство не позволяет региональным органам власти эффективно использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

* Мустафаева Инга Джумшудовна, аспирантка, ст. преподаватель кафедры управления хозяйством.

В силу вышеизложенного разработка указанной модели представляет теоретический интерес и практическую значимость.

Основы механизма влияния государства на институциональную структуру малого предпринимательства в России закладываются федеральным законодательством. Регионам же предоставляется возможность в рамках своей компетенции конкретизировать общие установки, адаптировать их к региональным условиям функционирования малого предпринимательства. Наряду с этим федеральным законодательством предоставляется свобода для регулирования региональными властями ряда сторон деятельности СМП. Так, в дополнение к приоритетам, установленным на федеральном уровне, регионы могут определять собственные отраслевые приоритеты в развитии малого предпринимательства. Кроме того, они вправе создавать специальные фонды для поддержки малого предпринимательства, определять и изыскивать для них дополнительные источники финансирования. Региональные власти в качестве меры по поддержке малого предпринимательства могут также привлекать СМП к участию в региональных госзаказах. Наконец, в компетенции регионов находится один из важнейших инструментов стимулирования предпринимательства в малом секторе – регулирование ставок некоторых налогов.

В Калининградской области значительную роль в становлении малого предпринимательства сыграл не только спад производства, но и создание на его территории особой экономической зоны, а также приграничное, «портовое» положение. Здесь малое предпринимательство заняло нишу внешнеэкономической деятельности, транспортно-экспедиционного обслуживания, то есть сфер, связанных с экспортно-импортными операциями. К регионам с такой же ориентацией СМП принадлежат Сахалинская область и Хабаровский край. С определенной долей условности к ним можно отнести и Санкт-Петербург.

Как свидетельствуют данные органов статистики Калининградской области, развитие малого предпринимательства характеризуется устойчивой тенденцией роста числа субъек-

тов данного сектора экономики. С 1993 по 2000 г. количество малых предприятий в регионе увеличилось на 73,7%. На территории области в 2000 г. было зарегистрировано 69386 действующих субъектов малого предпринимательства. Из них 7582 малых предприятий (11%), 55786 индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица (80,4%) и около 6000 агрофермерских и крестьянских хозяйств в сельскохозяйственном производстве (8,6%). Общее число занятых в малом и среднем бизнесе составляет более 120 тыс. человек (более 20% экономически активного населения области). В целом с 1999 по 2000 г. отмечается увеличение общего количества субъектов малого предпринимательства с 68500 до 69386 (на 1,2%) при увеличении количества индивидуальных предпринимателей с 50116 до 55786 человек (на 11,3%) и сокращении количества малых предприятий с 9793 до 7582 (на 22,6%).

В 2000 г. основная часть малых предприятий региона была сосредоточена в промышленности (18,8%) и в торговле и общественном питании (51,7%). За последние 5 лет в отраслевой структуре малого бизнеса произошли некоторые изменения: увеличилась доля предприятий промышленности (с 13,4 до 18,8%), транспорта (с 2,6 до 2,7%), сельского хозяйства (с 1,2 до 2,9%), прочих видов деятельности нематериального производства (с 6,2 до 8,1%), общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (с 2,5 до 2,6%). В то же время снизился удельный вес предприятий строительства (с 11,0 до 10,7%), торговли и общественного питания (с 58,6 до 51,7%), прочих видов деятельности материального производства (с 4,5 до 2,5%).

Результаты исследований деятельности малых предприятий в Калининградской области свидетельствуют о положительной динамике объемов выпуска товаров и услуг в фактических ценах в последние годы. Так, объемы производства товаров и услуг в фактических ценах на малых предприятиях увеличились на 8,2% (с 1999 по 2000 г.). Значительно выросли объемы выполненных работ и услуг в фактических ценах в отраслях: оптовая торговля продукцией производственно-техни-

ческого назначения – на 120,6%, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка – на 146,9%, здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение – на 67,5%. Однако существенно снизился объем произведенной продукции (работ, услуг) в промышленности – на 18,5%, сельском хозяйстве – на 48,6%, непроемственных видах бытового обслуживания населения – на 63,7%.

В значительной степени поведение СМП обусловлено наличием дефектов в институциональной структуре: отсутствие конгруэнтности неформальных норм, господствующих в российском социуме, и норм, на основе которых функционирует рынок; несовершенство правовой базы; отсутствие полноценного рынка земли; слабое развитие или отсутствие важных институтов рыночной инфраструктуры.

Кроме того, процессы, происходящие во внешней среде: резкое падение общего уровня жизни населения в первые годы реформирования экономики, слабость государственной власти, нестабильность природного фактора, неудовлетворительное состояние земельных угодий, миграционные тенденции – еще более стимулируют распространение в обществе антиинституционального поведения хозяйствующих субъектов. Инфляция, высокие ставки банковского кредита, сложности его получения, низкий уровень жизни населения региона затрудняют ведение хозяйственной деятельности в сфере малого предпринимательства.

Уровень функционирования институциональной структуры предпринимательства региона, а также процессы, происходящие во внешней среде, в совокупности влияют на прочность институциональной структуры.

Способность институциональной структуры предпринимательства противостоять разрушению может быть определена как *прочность институциональной структуры*. Ее разрушение проявляется в широком распространении антиинституционального поведения предпринимателей, что выражается: в гигантском увеличении доли теневой экономики; высоком и растущем уровне преступности; падении доли государственных доходов в ВРП;

накоплении неплатежей – просроченной задолженности (налоговым органам, работникам, банкам, поставщика).

Разрушение институциональной структуры региона имеет ряд негативных последствий: 1) существование теневого сектора экономики делает неэффективными любые меры по проведению последовательной макроэкономической политики, она строится на основе заведомо неадекватных индикаторах и макроэкономических показателях; 2) двойственность норм поведения негативно сказывается на субъектах рынка, которые вынуждены постоянно вести двойную игру, вследствие чего испытывают на себе большой стресс; 3) возникновение негативного мультипликационного эффекта, когда неплатежи в одном месте порождают целую цепочку неплатежей по всей экономике, обостряя сбытовые и финансовые проблемы предприятий, усиливая спад производства; 4) ухудшение воспроизводственных условий предприятий, снижение их инвестиционной деятельности (обновление основного капитала, реструктуризация производства и т.п.); 5) усиление бартеризации хозяйственных отношений; 6) сокращение налоговых поступлений от предприятий и, как следствие, обострение бюджетного кризиса; 7) расширение возможностей хозяйственных злоупотребления.

Все вышеизложенное, а также относительно небольшие размеры субъектов малого предпринимательства, подавляющее большинство которых не в состоянии создавать свою собственную инфраструктуру, обуславливают необходимость государственного регулирования прочности институциональной структуры предпринимательства.

Анализ институциональной структуры субъектов малого предпринимательства в Калининградской области позволяет заключить, что мероприятия по ее совершенствованию должны быть направлены на повышение благосостояния, уровня жизни и занятости населения региона за счет реализации политики администрации области, направленной на создание в регионе режима наибольшего благоприятствования для развития малого предпринимательства.

Данную работу должен организовать регулирующий орган совместно с Комитетом по промышленной политике, связи, информатизации и науке администрации области, Калининградским государственным университетом.

Механизм регулирования прочности институциональной структуры предпринимателей региона должен включать в себя региональную систему источников информации, совокупность показателей, справочных данных, характеризующих функционирование институциональной структуры малого предпринимательства региона, массивы информации на соответствующих носителях, а также персонал, обеспечивающий надежность хранения, своевременность и качество технологии обработки информации.

Конкретно рассматриваемый механизм включает следующие этапы: 1) анализ и прогноз тенденций в институциональной структуре региона и во внешней среде; 2) разработка рекомендаций о приоритетных направлениях и механизмах увеличения уровня прочности институциональной структуры предпринимательства; 3) разработка и реализация мер регулирования прочности; 4) контроль и оценка деятельности в области регулирования прочности институциональной структуры.

Для осуществления регулирования прочности институциональной структуры СМП региона необходимо в структуре информации выделить следующие блоки: информация о функционировании субъектов малого предпринимательства региона; информация об антиинституциональном поведении хозяйствующих субъектов; информация о причинах и условиях указанного поведения.

Важным элементом механизма регулирования прочности институциональной структуры СМП является анализ институциональной структуры предпринимательства региона и внешней среды.

Анализ внешней среды должен включать в себя как наблюдение за ее элементами с точки зрения направленности и форм их воздействия, так и оценку устойчивых тенденций динамики внешней среды, уровня нарастания качественных изменений по каждому ее элементу. Для оценки уровня нестабильности

внешней среды удобно воспользоваться следующим алгоритмом: а) формулирование факторов внутренней и внешней среды, которые в наибольшей степени влияют на прочность институциональной структуры; б) определение общей оценки неустойчивости по фактору; в) определение интегрального уровня неустойчивости внешней среды институциональной структуры предпринимательства; г) расчет интегрального показателя уровня функционирования институциональной структуры; д) расчет индекса прочности институциональной структуры; е) анализ и прогнозирование причин и условий антиинституционального поведения субъектов малого предпринимательства региона; ж) общие выводы и рекомендации о приоритетных направлениях и механизмах увеличения уровня прочности институциональной структуры предпринимательства региона.

Уровень функционирования институциональной структуры можно оценить косвенно на основе транзакционного подхода [1], а также экспертных оценок.

Поскольку поведение хозяйствующих субъектов определяется не только характеристиками внешней среды, но и уровнем функционирования институциональной структуры, то ее прочность является обобщающим показателем, который должен характеризовать некоторую среднюю величину из частных показателей.

В целом успешность государственного регулирования, на наш взгляд, в значительной мере обусловлена следующими факторами: глубиной понимания причин проблем в сфере малого предпринимательства; адекватностью принимаемых мер причинам проблем; последовательностью и настойчивостью в осуществлении мер; системностью, неслучайностью применения мер, исходя из долгосрочных целей и текущих задач территориального развития; согласованностью деятельности государственных институтов и хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв. – СПб.: Наука, 1998.

Е.Е. Коробов^{*}

**МЕТОДОЛОГИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА
КАК ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ
УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

С позиций современной теории регионального развития регион выступает в качестве участника международного (межрегионального) разделения труда, что является определяющим стимулом и вектором для выживания и развития. На развитие региона влияет целый комплекс не только эндогенных (ресурсных), но и экзогенных (стратегических, конъюнктурных) факторов. Из внешней среды на территориальное развитие влияют: глобальная конкуренция, НТП, региональная политика государства, зависимость от экстерриториальных рынков сбыта или участие в финансово-торговых потоках транснациональных корпораций.

Особенно очевидно и критично влияние данных факторов для эксклавной Калининградской области, которая, как никакой другой регион, зависит от внешней рыночной среды и процессов интеграции, происходящих в ней. Вступление Литвы и Польши в ЕС фактически означает тотальную перестройку всей системы экономической связи региона с Россией и окружающими странами, делая жизненно важным разработку кардинально новой экономической стратегии и программы развития области, с целью нахождения рыночной ниши региона в европейском экономическом пространстве.

Комплексное решение данных проблем видится в новом синтетическом механизме управления развитием, объединяющем в себе методы управления системой микро- и макроуровня, – региональном маркетинге, а также в его логическом развитии – региональном инвестиционном маркетинге. Во взгля-

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

дах исследователей этот инструмент является ответом на вызов глобализации мировой экономики и представляет из себя инструмент выживания и развития региона в условиях растущей межрегиональной и международной конкуренции.

Системный подход к методологии регионального маркетинга отражен в работах А.М. Лаврова и В.С. Сурнина, Н.П. Кетовой, А.Х. Тамбиева, И.В. Арженовского, А. Блинова, А.П. Панкрухина. Из зарубежных экономистов вопросами регионального маркетинга (маркетинга места, *marketing places*, *Standort-marketing*) занимались среди прочих также Д. Хайдер, Ф. Котлер.

В современной экономической периодике, в том числе региональной [1], уже отмечалось, что теория регионального развития в ее современном преломлении пришла к разработке нового инструмента регионального инвестиционного маркетинга (РИМ), который фактически является синтезом двух направлений маркетинга: *регионального маркетинга* (РМ) и инвестиционного маркетинга (ИМ), вместе образующих новую системную методологию анализа регионального развития и разработки программ инвестирования в приоритетные точки роста экономики региона. Для определения сущности и методологии регионального инвестиционного маркетинга необходимо в первую очередь отразить составляющие его концепции.

Стержневой основой концепции РИМ является, безусловно, региональный маркетинг. Характеризуя региональный маркетинг, необходимо отметить, что это направление дифференцируется российскими регионалистами уровнем проекции маркетингового анализа, а именно с микроуровня (корпорация) на мезоуровень (региональное образование).

Н.П. Кетова и А.Х. Тамбиев определяют региональный маркетинг как новую идеологию активной предпринимательской деятельности в регионе, в основе которой – стремление удовлетворить выявленные потребности конкретных людей, групп инвесторов, потребителей, предприятий как в данном регионе, так и за его пределами (деятельность на целевых рынках) в соответствующих товарах – готовой продукции, технологии, услу-

гах, информации и т.д. [2, с. 28]. Таким образом, региональные структуры (от администрации до предпринимателей), действующие согласно принципам маркетинга, достигают целей (коммерческих и общерегиональных) путем наиболее полного удовлетворения потребностей платежеспособного спроса – на внутреннем рынке региона или вне его.

Определяющий элемент регионального маркетинга – целевая ориентация и комплексность, слияние в единый процесс всех элементов предпринимательской, хозяйственной, производственно-сбытовой, инвестиционной деятельности и объединение их в систему, действующую в интересах региона с совокупным синергетическим эффектом (усиливающимся за счет системности).

Исходя из данных методологических предпосылок, можно выделить следующие *цели регионального маркетинга*.

1. Обеспечение позиционирования (специализации и рыночной ниши) региона в окружающем рыночном пространстве с целью активного целевого подчинения всех видов ресурсов достижению развития региона.

2. Прогнозирование рыночной ситуации, анализ факторов и тенденций платежеспособного спроса на территории региона в рамках сложившегося товарного ассортимента, а также при инициации новых товаров.

3. Разработка и реализация комплекса мероприятий по обеспечению программно-целевого подхода к решению проблем эффективного производства и реализации регионального продукта.

4. Создание условий для завоевания внешних рынков за счет организации устойчивых связей с другими регионами (целевыми рынками) и странами через расширение и специализацию ассортимента продаваемых товаров (регионального продукта) как внутреннего производства, так и транзитных.

5. Обеспечение целевого эффекта от коммерческой деятельности в регионе путем оптимального и эффективного использования ограниченного ресурсного, инвестиционного, производственного, интеллектуального потенциала через на-

правление его в точки роста, вызывающие кумулятивный синергетический эффект.

Важное место в системе регионального маркетинга занимает трактовка понятия «*региональный продукт*» – совокупность товаров, услуг, технологий, информации, рекреационных и природных ресурсов, реализация которых на целевые рынки (как внутренние, так и внешние) обеспечивает прирост валового регионального продукта (ВРП), создавая базу для экономического роста. С позиции конкурентного анализа именно совокупное качество и совокупный спрос на региональный продукт являются основными определяющими конкурентного статуса региона, обеспечивая ему приток финансовых средств (коммерческий эффект для предприятий, бюджетный, социальный, инфраструктурный эффект для региона) и достижение поставленных целей. Региональный продукт представляет из себя агрегированные результаты хозяйственной (производственной, посреднической, торговой, интеллектуальной) деятельности предпринимательского сообщества региона, направленные на получение прибыли в краткосрочном и среднесрочном периоде. Рост валового регионального продукта является одним из важнейших показателей региональной экономической динамики.

Необходимо отметить, что, реализуя функции классического маркетинга, *комплекс РМ включает пять основных функциональных блоков.*

1. Анализ рыночных возможностей региона.
2. Выбор целевых рынков.
3. Привлечение инвестиций и организация производства для целевых рынков.
4. Позиционирование региона на целевых рынках, стимулирование спроса на «региональный продукт».
5. Контроль за функционированием комплекса РМ, корректировка позиционирования региона.

Все элементы комплекса РМ, будучи последовательно и системно реализованными, позволяют обеспечить обоснованную ориентацию экономики региона на целевые рынки, с со-

ответствующей коррекцией производственной и инвестиционной политики, чем достигается ее высокая эффективность.

Методологическая база регионального маркетинга аккумулирует в себе весь богатый опыт, накопленный в маркетинге микроуровня (предприятия) за время его развития и эволюционного совершенствования (особо тщательно исследуется маркетинговый арсенал уровня транснациональных диверсифицированных корпораций).

В качестве важнейших методов и инструментов регионального маркетинга целесообразно выделить прежде всего *ситуационный анализ* и так называемый *маркетинговый синтез*, которые аккумулируют в себе целый ряд конкретных прикладных инструментов маркетинга [2, с. 42]. Методологически, ситуационный анализ обеспечивает реализацию интегральной аналитической функции маркетинга, а маркетинговый синтез предоставляет готовый продукт в виде стратегии и тактики развития региона (стратегическая и активная интегральная функция).

Ситуационный анализ в РМ представляет из себя инструмент комплексного анализа региона как субъекта рынка и объекта управления. Отражает всю гамму характеристик внутреннего и внешних рынков, товаров, потребителей, партнеров и инвесторов, конкурентов. Важнейшими составляющими элементами ситуационного анализа РМ являются:

- интегральный ситуационный анализ;
- региональный SWOT-анализ;
- региональный конъюнктурный анализ;
- региональный конкурентный анализ;
- анализ движущих сил «регионального ромба».

Очевидно, что для применения маркетинга в развитии региона ключевой характер имеет наличие развитой маркетинговой информационной инфраструктуры, которая обеспечит реализацию процесса анализа и его комплексный характер.

Важной частью ситуационного анализа объекта управления является *анализ его внутренней и внешней маркетинговой среды*. Важнейший элемент маркетинговой среды региона –

это целевой сегмент покупателей регионального продукта. В этой роли могут выступать физические и юридические лица, которые а) очень важны для региона (например, градообразующие предприятия); б) представляют для него интерес (разовые посетители); в) не представляют интереса (криминальные элементы).

В целом выделяются четыре крупных целевых рынка покупателей: рынок приезжих; жители и работающие по найму; отрасли экономики и инвесторы; отечественные инорегиональные и международные рынки.

Региональный SWOT-анализ как один из наиболее эффективных инструментов современного менеджмента имеет целью оценку текущего потенциала объекта управления по четырём координатам внутренней и внешней среды: внутренняя среда: S (strenghts), W (weaknesses); внешняя среда: O (opportunities) T (threats). Анализ данных позиций отражается в специальной матрице. SWOT-анализ, будучи одним из главных элементов общего ситуационного анализа региона, позволяет оценить положение региона на каждом целевом рынке и создать информационную базу для дальнейшего детального анализа.

Конечная задача *конъюнктурного анализа* – получение полной информации о структуре и процессах, проходящих на целевых рынках, что позволяет позиционировать региональный продукт и планировать эффективную стратегию его развития на перспективу.

Региональный конкурентный анализ позволяет оценить степень и характер конкуренции на целевых рынках, оценка которой особенно важна для планирования регионального развития за счет диверсификации регионального продукта и вывода его на новые целевые рынки.

Важным этапом анализа конкуренции на целевом рынке является ее исследование на базе основных факторов, определяющих характер конкуренции. К таким факторам относятся:

- численность и сравнительная мощь конкурирующих предприятий;

Актуальные проблемы стратегического развития эксклавного региона

- степень диверсификации производственно-рыночной деятельности конкурентов;
- изменение объема спроса, его динамика;
- барьеры проникновения на рынок и ухода с него и др.

Главная цель подобных исследований – определение конкурентных возможностей и преимуществ региона, выбор эффективной конкурентной стратегии.

Метод анализа движущих сил «регионального ромба» реализует концепцию М. Портера в региональном преломлении, который определил конкурентоспособность территории как производительность, которая понимается как эффективное использование рабочей силы и капитала и результируется в величине национального дохода на душу населения [3]. Им же разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся:

- факторные условия;
- условия внутреннего спроса;
- смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей);
- стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция.

По М. Портеру, развитие конкурентоспособности территории проходит четыре основных стадии: движение факторами, движение инвестициями, движение инновациями и движение богатством.

Маркетинговый синтез, как было отмечено выше, реализует активную функцию маркетинга и предоставляет готовый продукт в виде стратегии и тактики развития региона (стратегическая и активная интегральная функция).

Среди *элементов маркетингового синтеза* можно выделить следующие:

- 1) позиционирование региона.
- 2) выбор приоритетов развития и поля маркетинговых стратегий региона.
- 3) инфраструктурное обеспечение стратегии развития.

Позиционирование региона фактически важнейшая цель регионального маркетинга, так как закладывает основу для выбора последующей стратегии развития. Регион позиционируется среди других регионов, а также на целевых внешних рынках сбыта. Методологически позиционирование представляет из себя выбор рыночной ниши региона и направление всех организационно-инвестиционных ресурсов для закрепления и расширения в этой нише.

Важнейшая часть и результат маркетингового синтеза – это выбор *поля инвестиционно-производственных маркетинговых стратегий* развития региона, которое напрямую зависит от проведенного ранее позиционирования. Также результатом позиционирования и ситуационного анализа является определение приоритетов экономического развития региона.

Стратегические альтернативы развития внутреннего потенциала региона можно очертить следующими направлениями: рост; селективно-ограниченный рост, сокращение (ликвидация, селективная ликвидация, сокращение и переориентация); диверсифицированная стратегия.

Важно подчеркнуть поле стратегий «позиционирования» региона на внутренних и внешних рынках, к которым относят: *маркетинг имиджа; маркетинг достопримечательностей, развлечений; маркетинг инфраструктуры; маркетинг персонала.*

Отметим, что все вышеперечисленные элементы являются составляющими инвестиционного климата региона, то есть факторами привлечения в регион новых предприятий, производств, инвестиций, которые и обеспечивают рост регионального продукта и общий экономический рост в регионе, чем достигается главная цель регионального маркетинга.

Отраден тот факт, что ряд регионов России уже начинают осмысливать необходимость создания специализированных, профессиональных региональных служб (агентств, центров) маркетинга. В частности, в Калининграде сравнительно успешно претворяется в жизнь программа «региональный маркетинг», разработанная мэрией Калининграда и Союзом промышленников и предпринимателей Калининградской области

и призванная способствовать продвижению товаров местных производителей на внутренний российский рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Коробов Е.Е.* Инвестиционный маркетинг как новый инструмент управления инвестиционной деятельностью в регионе // Вестник Балтийского научного центра. – 2000. – №2 (15).
2. *Портер М.* Международная конкуренция / Пер. с англ.; Под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
3. *Тамбиев А.Х., Кетова Н.П.* Региональный маркетинг. – М.: Экономика, 2000.

Т.Р. Гареев*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ПОЛЮСНОГО РАЗВИТИЯ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Научно-практический подход к выделению полюсов развития в регионе

Экономическое развитие является важнейшим предметом изучения в рамках региональной науки. Общий подход к исследованию региональных систем управления экономическим развитием предполагает выделение «центров роста» и «полюсов развития» [13, с. 69 – 70]. Эти понятия утвердились в теории и международной практике регионального управления в процессе эволюции оригинальной теории неравновесного экономического развития. Современный научно-практический подход к выделению полюсов развития на уровне регионов может бытьработан на основе соединения организационно-финансового меха-

* Гареев Тимур Рустамович, аспирант, ассистент кафедры маркетинга и коммерции.

низма (ОФМ) и познавательно-институциональной теории (ПИТ). Последовательность применения предлагаемой схемы может быть представлена следующей процедурой.

1. Познавательно-институциональный подход к проблемам развития в регионе.

1.1. Идентификация проблемной ситуации.

1.2. Включение проблемы в соответствующий экономико-правовой контекст (в том числе учет системы ограничений).

1.3. Итерационная процедура: реструктуризация проблемы и выбор вариантов.

1.4. Формирование идеи развития.

1.5. Проверка идеи на совместимость со сложившимися установками в системе «власть – бизнес – общество» и на практическую реализуемость.

2. Организационно-финансовый механизм реализации идеи развития.

2.1. Обоснование и выбор первоначальной организационно-правовой формы управляющей подсистемы.

2.2. Разработка организационно-финансового проекта.

2.2.1. Выбор практической формы реализации полюса развития.

2.2.2. Горизонт планирования и вспомогательная оптимизация процессов.

2.2.3. Маркетинговое исследование реализуемости проекта.

2.2.4. Техничко-экономическое обоснование проектных мероприятий.

2.2.5. Осуществление подготовительных и поддерживающих мероприятий.

2.3. Плановое создание и запуск объектов инвестиций.

2.4. Институциональная трансформация управляющей организации.

2.5. Устойчивое функционирование системы объектов инвестиций в качестве полюса развития.

2.6. Комплексная оценка полюсных эффектов.

Цель данной статьи – обоснование и краткая характеристика элементов данной схемы и оценка ее применимости в Калининградской области.

Институциональные основы теории полюсов развития

Теория полюсов развития Ф. Перроу представляет собой интересное и в то же время сложное явление в региональной науке [13]. По мнению Р. Кулкарни и др., «полюса развития – сложный феномен, разделяющий многие черты с открытыми адаптивными системами. Их сложность обусловлена многообразием вероятных форм и структур на макроуровне, генерируемых множеством агентов на микроуровне» [12, С. 176].

Под *полюсом развития* понимается локализованная в географическом пространстве система экономических объектов, проявляющая устойчивые признаки роста и повышающая социально-экономический статус среды, в которой она функционирует, за счет создания и/или восприятия, переноса и распространения продуктов, технологий и способов управления (полюсных эффектов). *Статус* рассматривается в трактовке Перроу как положение системы (института, организации, ассоциации) в иерархии систем, характеризующее ее функции и перспективы [13]. Статус экономических агентов – ключевой теоретический инструмент в общей теории Перроу – объясняет неравновесную природу развития. Под *признаками роста* понимается увеличение экономических показателей: занятости, деловой активности, капитализации, производительности и т.д. Создание, восприятие и перенос (трансферт) продуктов, технологий и способов управления в общем виде описывается как *комплекс полюсных эффектов*, обеспечивающих саморегуляцию системы за счет ротации элементов, вовлечения новых ресурсов, положительной обратной связи с внешней средой и т.д.

Необходимо отметить, что данное определение предполагает: 1) неравновесный пространственно-временной характер процесса развития, 2) применимость для прикладных исследований и 3) исключение физического смысла, предполагающего явное наличие противоположного полюса.

К недостаткам определения можно отнести сложность отдельных признаков. Данный недостаток во многом объясня-

ются тем, что теория полюсов развития формировалась как *индуктивная динамическая модель развития в абстрактной экономической среде* и является развитием институциональной доктрины экономического роста [3].

Интерес к теории полюсов развития стал возрождаться в рамках исследований 90-х годов, в которых основное внимание уделяется проблемам развития регионов, например, в рамках теории промышленных кластеров. Важно отметить, что благодаря общей (нео)институциональной теоретической основе¹ выводы теории полюсов развития во многом совпадают с современными представлениями о проблемах развития и представляются применимыми в условиях переходной экономики.

Элементы познавательно-институционального подхода к решению проблем развития в регионе

На методологическом уровне можно выделить два общих подхода: 1) теория рационального выбора; 2) познавательно-институциональный подход [15]. Остановимся на познавательно-институциональном подходе, в основе которого заложены элементы неоинституционального подхода, утвердившегося в последней трети XX века, и «системы управления, основанного на знании» (profound knowledge). Основные компоненты системы profound knowledge: теория познания, системный подход, оптимизация и психология управления (лидерство и мотивация) [1, с. 41 – 49].

Особенностью (нео)институционализма является рассмотрение *институтов* как систем правовых норм и неформальных правил («правил игры»). Институциональная мысль, рассматривающая в качестве «возбуждающих факторов» мыслительные конструкции людей, обращает внимание на времен-

¹ Термины «институциональный» и «неоинституциональный» используются нами наравне (в рамках эволюционно-институциональной теории).

ное измерение процесса развития (эволюция и исторический контекст). Изначально развиваясь как индуктивная, (нео)институциональная мысль на современном этапе использует элементы дедукции: вместо разработанных «универсальных рецептов» (как в неоклассическом направлении) она предлагает применять универсальные подходы к анализу *проблемных ситуаций*.

Проблемная ситуация – состояние и/или динамика социально-экономической среды, которая *воспринимается* в обществе как недостаточная (неудовлетворительная) с позиции возможности повышения благосостояния (на основе сравнений, ожиданий, опыта и т.д.). *Восприятие* (perception) зависит от уровня информированности общества (framing) и/или от *политической установки* (portrait policy problem), предлагаемой ведущими заинтересованными институтами и деятелями².

Задачей применения познавательно-институционального подхода является *реструктуризация* проблемной ситуации на основе анализа индивидуальных и групповых установок и рамок, задающих восприятие. Новое восприятие проблемы, помещенной в более широкие рамки (broader perspective), создает основу для поиска новых *идей*, появления новых институтов, инструментов и решений.

Идея – реакция на проблему – рассматривается как важный движущий элемент развития, определяющий интересы, установки, восприятие и в конечном счете выбор конкретных инструментов [8]. Применительно к проблемам в переходной социально-экономической системе принципиальным является избежание прямой конфронтации идеи со сложившимися установками.

Движущая идея развития региона (concept-driven development) в рыночной экономике – относительно новый элемент, включенный в институциональный анализ. Основной причи-

² В случае, если «рентоориентированные» группы в обществе сильны, они могут формировать представление проблемы, которое сильно «искажает» ее восприятие [15, с. 41].

ной ее включения в рассмотрение стали многочисленные эмпирические наблюдения. П. Боуи на основе сравнительного анализа успешных регионов построил систему движущих сил регионального развития, включающих: движущую идею (*concept-driven*), активную политику властей (*policy-driven*) и привлекательность рынков (*market-driven*) [8, с. 212] (табл.).

**Характеристика основных движущих сил
регионального развития согласно П. Боуи**

Критерий	Движущие силы регионального развития		
	Рыночная привлекательность	Активная политика	Движущая идея
Субъект	Предприниматели	Органы власти	Заинтересованные стороны
Подход	Снизу-вверх	Сверху-вниз	Многосторонний
Объект	Цены активов	Право и бюджет	Имидж / статус
Мотивация	Прибыль / амбиции	Власть / легитимность	Лидерство / амбиции / прибыль / легитимность
Режим управления	Рациональные действия	План / программа	Переговоры / соглашения
Барьеры	Рыночные	Правительственные	Компромисс «интересы-прогресс»

Адаптировано из: [8, с. 212].

Перспектива воплощения идеи развития предполагает наличие стимулов (в виде ренты, прибыли, самовыражения, других эффектов) для *инициатора* развития, которые компенсируют ему затраты на преодоление сопротивления ригидной среды и риски, с необходимостью возникающие в условиях *неопределенности*. С научно-практической точки зрения важным моментом является *институциональный статус* инициатора проекта развития (в первую очередь, отношение с органами власти и самоуправления, легитимность, доверие). Практика свидетельствует, что государственные институты могут

принимать на себя функции инициатора³, выступать в поддержку инициатора либо противодействовать инициатору.

В зависимости от статуса инициатора, определяющего организационно-правовую форму управляющей подсистемы, выделяют три основных подхода к развитию территорий, используемых в мировой практике.

1. Программа / проект развития, иницируемая и преимущественно финансируемая государством (government-sponsored schemes).

2. Организационно-финансовый механизм (profit-motivated business development mechanism), иницируемый передовыми фирмами при поддержке властей региона.

3. Общественная организационно-финансовая схема (community-sponsored schemes), реализуемая в основном для решения проблем в регионах высокоразвитых стран.

Понятие организационно-финансового механизма (ОФМ) с разной степенью детализации рассматривается в отечественных источниках, например в [7]. Под организационно-финансовым нами понимается механизм, лежащий в основе разработки и реализации проектов создания и стимулирования *полусов развития* в различных *формах*, которые представляются эффективными и целесообразными для реализации стратегической идеи развития в конкретном регионе [2]. Под *формами* понимаются вероятные *системы объектов инвестиций*, такие как локальные зоны, территориально-производственные комплексы или отраслевые кластеры и т.д.

Применение познавательного-институционального подхода к проблемам развития в Калининградской области

Основное внимание ученые и практики, интересующиеся Калининградской областью, традиционно уделяется экономико-правовым аспектам, историческому процессу и путям совер-

³ По умолчанию (*ad hoc* принцип), инициатива принадлежит институтам власти и самоуправления.

шенствования режима СЭЗ – ОЭЗ, проблемам привлечения прямых инвестиций и управления региональными программами. Мнение многих ученых, политиков, предпринимателей и журналистов заключается в том, что ключевым фактором, затрудняющим оценку результатов экономического развития области, является нестабильное отношение федерального центра к выделению льгот территориям, в частности, к СЭЗ – ОЭЗ [6].

Признавая сильную теоретическую основу, глубину и важность такого *подхода*, необходимо отметить, что в системе «власть – бизнес – общество» сформировалось *восприятие* проблемы с точки зрения защиты и модернизации ключевого набора механизмов (закон об ОЭЗ, программа развития региона); при этом политической установкой является «компенсация эксклавноности региона» и, следовательно, рамками проблемы – сглаживание пространственной асимметрии регионов России.

При этом практически во всех источниках отмечается важность проведения дальнейших исследований, направленных на разработку стратегии и экономических механизмов, необходимых для вывода Калининградской области на рациональную траекторию развития [4, с. 221]. Одним из возможных вариантов, на наш взгляд, является применение организационно-финансового механизма (ОФМ), предполагающего реструктуризацию проблемы на основе познавательного-институционального подхода.

Представляется, что существующие механизмы, формирующие систему экономической безопасности региона, предпочтительно рассматривать в качестве инструментов, а не в качестве основной идеи выхода из проблемной ситуации. Так проблема с учетом известной системы ограничений, емко сформулированной, например, в работе В.П. Жданова [4], представляется как «потеря областью достойного места в мирохозяйственных связях».

Как отмечалось, анализ экономико-правового контекста должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе. Для этого целесообразно адаптировать *методический* прием, разработанный П. Боуи для обоснования стратегии транснациональной платформы региона Оресунд. Метафора

платформы дает системное представление о возможностях и проблемах социально-экономического развития региона [8]. Для Калининградской области принципиальная модель, построенная на основе метафоры платформы П. Боуе, представлена на рисунке 1.

Данная институциональная платформа отражает «правила игры», характерные для Калининградской области, а также возможные направления институциональных преобразований. Общий подход к региональной политике развития заключается в том, что «правила игры» определяются на начальном этапе планирования и существенное условие – это наличие утвержденного периода их неизменного существования (горизонт планирования).

В модели развития Калининградской области до 2010 года обоснованы основные направления развития, одним из которых является концепция Калининградской области как контактной территории между Россией и ЕС. Данная концепция предполагает обоснование подходящих *механизмов* региональной политики, что представляется весьма трудоемкой задачей. В Калининградской области работа над ее решением постоянно ведется многими научными институтами, в числе которых можно выделить БалтМИОН, БАЛЦЕС и НИИКИР (в алфавитном порядке), действующими на базе Калининградского госуниверситета.

Можно согласиться с утверждением, что в современных условиях, будучи российской глубинкой по ментальности (по самооценке, ценностным ориентациям, восприятиям благосостояния, экономическим ожиданиям, мотивациям, видам бизнеса и т.д.), Калининград с его уникальным геополитическим положением может стать *деловым центром мелких и средних бизнесменов России и Запада*.

Принимая во внимание многообразие конкретных *форм* воплощения *идей развития, основанных на международном сотрудничестве малого и среднего бизнеса*, апробированных мировой практикой, рассмотрим вариант создания торгово-промышленной зоны в Калининградской области.



Рис. 1. Метафора институциональной платформы для Калининградской области

**Торгово-промышленные зоны
как практическая форма реализации полюсов развития**

На наш взгляд, в работах зарубежных авторов недостаточно внимания уделялось *соотношению* различных теорий и практических форм, в частности *теории полюсов развития и форм зонирования*. Ярким примером служат регионы Италии, которые на протяжении последних 50 лет служат объектом для обоснования различных по времени и содержанию концепций (промышленных районов, полюсов, зон, узлов, дистриктов, кластеров и т.д.) и, как следствие, до сих пор являются предметом повышенного внимания исследователей и практиков.

В западной практике регионального управления во второй половине XX века утвердился ряд подходов к *зонированию территорий по функциональному признаку*. На практике они довольно часто пересекаются и смешиваются с *зонами свободного предпринимательства*.

В монографии (под редакцией В.В. Ивченко) приводится классификация *зон свободного предпринимательства*, различающихся [5, с. 13 – 14]:

- по степени интегрированности в мировую и национальную экономику (экстравертивный и интровертивный тип);
- по отраслевой принадлежности;
- по характеру собственности (государственные, частные, смешанные);
- по экономической мотивации создания (предпринимательские зоны, свободные экономические зоны).

По *функциональному признаку* следует различать понятия: «территория»⁴ (zone), «район» (area) и «зона» (estate, district). *Промышленная территория*, по определению UNIDO, – это территория с минимальным освоением, ограниченная или зарезервированная под промышленное (коммерческое) исполь-

⁴ Близко по значению понятию «зона», используемому в градостроительном планировании.

зование. *Промышленный район* – часть промышленной территории, на которой предлагаются подготовленные участки для размещения предприятий и комплексов [14]. **Торгово-промышленная зона**⁵ – это часть промышленного района, предусматривающая организационно-финансовый механизм создания и управления общей инфраструктурой (industrial estate) и системой сервиса (real services centers) для работающих в ней фирм.

Важная черта организационно-финансового механизма – *трансформация* управляющей подсистемы на этапах создания, запуска и функционирования торгово-промышленной зоны. Теоретически известны три «чистые» типа *организации* совместной деятельности, направленные на достижение общей цели: община, корпорация и ассоциация. Считается, что община – одноуровневый тип связи, обладающий минимальным потенциалом развития; корпорация представляет двухуровневую форму и является мощным инструментом конкурентной борьбы за счет перераспределения и концентрации ресурсов управляющей подсистемой. Ассоциация – добровольная форма организации и рассматривается как трехуровневая модель управления.

В условиях рыночной экономики переход от корпоративной формы к ассоциации заложен в основу организационно-финансового механизма создания торгово-промышленных зон (industrial estate) [14]. Современным примером реализации данной модели является выделение сервисных центров (real services centers) в производственных кластерах Италии (industrial districts).

Ряд исследователей отмечает изменение парадигмы бизнеса, который рассматривается как сеть взаимосвязанных организаций, при этом поддержка и развитие бизнес-сетей становится самостоятельной сферой бизнеса. Подобный подход, представленный на рисунке 2, предполагает применение сетевого анализа (network analysis), который гораздо сложнее, чем структурный анализ, используемый для изучения совокупностей [9].

⁵ Часто можно встретить термин «промышленно-коммерческая зона».

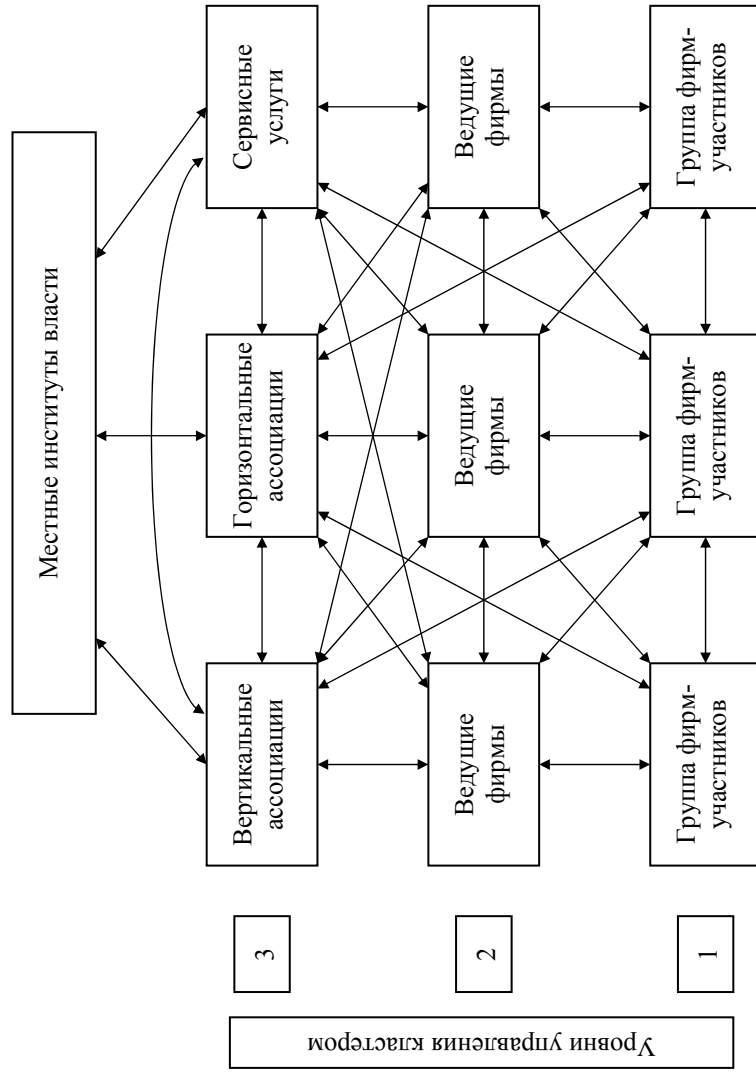


Рис. 2. Сетевое представление ассоциации в индустриальном кластере (ID)

**Направления институциональных преобразований,
необходимых для создания торгово-промышленной зоны
в Калининградской области**

Важно подчеркнуть, что ОФМ необходимо рассматривать в системе со стратегической идеей, закладываемой в проект торгово-промышленной зоны. При отсутствии идеи (выработанной, например, на основе ПИТ) ОФМ может ограничиться деятельностью по плановому освоению инвестиционных ресурсов либо спекуляциями на рынке недвижимости. При реализации крупномасштабных проектов это может привести к «распылению» административных, финансовых и информационных ресурсов.

С точки зрения предпосылок успешной реализации проектов посредством ОФМ представляется обоснованным обсуждение институциональных преобразований, включающих такие направления, как:

- разработку и принятие нормативных актов, гарантирующих защиту инвестиций, и обеспечение эффективного использования существующих, но практически не действующих норм;
- совершенствование градостроительного планирования и упрощение процедур землеотвода для реализации проектов развития;
- упрощение визовых процедур для иностранных граждан и совершенствование системы пограничных переходов;
- совершенствование механизма регионального бюджета развития;
- развитие законодательной базы, направленной на поддержку малых и средних бизнес-структур, и стимулирование различных форм самоорганизации предпринимателей;
- профильное развитие системы подготовки кадров, развитие сотрудничества в научно-исследовательской сфере;
- упорядочение транспортных схем и проведение мероприятий по благоустройству транспортных маршрутов;

- планирование инфраструктуры отдыха и развлечений, в том числе бизнес-туризма;
- применение новых информационных технологий в системе регионального маркетинга и обеспечение актуального отражения проблем и перспектив регионального развития в международных информационных сетях;
- прочие мероприятия⁶.

Содержание конкретных условий и мероприятий в значительной степени зависит от характера идеи, заложенной в основу стратегии развития региона.

Выводы

Основная задача (нео)институционального подхода – это устранение «разрыва» между классической теорией и практикой общественной жизни, который очень четко проявился на примере теории полюсов развития. Анализ библиографии по проблеме свидетельствует, что непоследовательное использование теоретических моделей привело ко многим разочарованиям на практике.

Современная теория предлагает соединение познавательного (когнитивного) и неoinституционального подходов. С точки зрения региональной экономики, познавательно-институциональный подход позволяет: 1) обеспечить научно-практический подход к обоснованию инструментов развития; 2) учесть информационную ограниченность ЛПР, 3) системно представить «правила игры» [15].

Практика развития регионов предлагает огромное количество практических форм воплощения полюсов развития, выработанных на основе институционального подхода, на-

⁶ Блок проблем обеспечения безопасности, ускорение процедур прохождения решений во властных структурах, развитие современных средств коммуникации и транспорта, доступных форм расчетов и т.д.

пример, таких как создание экономических зон (industrial districts и industrial estate). В отечественной науке и практике для характеристики механизма управления, лежащего в основе реализации проектов развития территорий, утвердился термин *организационно-финансовый механизм*. Под организационно-финансовым механизмом понимается метод решения региональных проблем путем разработки и реализации проектов создания и стимулирования **полюсов развития**. В основу организационно-финансового механизма заложена идея создания условий для развития бизнеса (business development mechanism). В условиях переходной экономики ОФМ предполагает создание локальных экономических зон различного типа [14].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Всеобщее* управление качеством: Учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; Под ред. О.П. Глудкина. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001.
2. *Гареев Т.Р.* Понятие организационно-финансового механизма реализации проектов регионального масштаба // Проблемы экономических наук: Материалы постоянных научных семинаров. – Калининград: Изд-во КГУ, 2002. – С. 49 – 51.
3. *Гареев Т.Р.* Проблема соотношения теории и практики в региональной экономике: эволюция концепции полюсного развития // Развитие экономики Калининградской области и сотрудничество в регионе Балтийского моря: Материалы междунар. науч. конф. – Калининград: Изд-во КГУ, 2002. – С. 19 – 29.
4. *Жданов В.П.* Инвестиционные механизмы регионального развития. – Калининград: БИЭФ, 2001.
5. *Ивченко В.В., Самойлова Л.Б.* Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России / Под ред. проф. В.В. Ивченко. – Калининград: Янтарный сказ, 1999.
6. *Пирогов В., Жданов В., Федоров Г.* Калининградская область: видение и перспективы развития // Вопросы экономики. – 2001. – №11. – С. 87 – 97.

Актуальные проблемы стратегического развития эксклавного региона

7. *Экономика недвижимости* / Под ред. В.И. Ресина. – М.: МГИУ, 1999.
8. *Boye P.* Developing transnational industrial platforms. The strategic conception of Oresund region. – Lund: School of economics and management, 1999.
9. *Buggiero L.* Italian industrial districts: an evolutionary and institutional view // Contributed paper at the conference on «The future location of research in a Triple Helix of University-Industry-Government relations». – New York, 1998.
10. *Clara M.* Real service centers in Italian industrial districts: lessons learned from a comparative analysis / Case study for project US/GLO/95/144 – UNIDO, 1999.
11. *Fong C.O.* Planning for industrial estate development in developing economy // *Management Science*. 1980. – Vol. 26. – №10. – P. 1061 – 1067.
12. *Kulkarni R., Schintler L., Stough R., Button K.* A Kohonen self-organizing map approach to modeling growth pole dynamics // *Networks and spatial economics*. – 2002. – №2. – P. 175 – 189.
13. *Perroux F.* The pole of development's new place in general theory of economic activity // *Regional Economic Development: Essays in Honour of Francois Perroux* / Ed. by B. Higgins and D. Savoie. – Boston: Unwin Hyman, 1987. – P.48 – 76.
14. *Planning and design of industrial estates for regional development in Asia* / Ed. by J. Ramos. – Nagoya: UNCRD, 1993.
15. *Stern E.* Crisis decision-making: a cognitive-institutional approach. – Stockholm, 2001.

Abstract

The study aims to ground the possibility to supply business development mechanism (BDM) as a practical manifest of development poles with special reference to Kaliningrad oblast. The complexity of the matter appeals to research convergent with management practice. It is argued that such kind of approach can be worked out through integrating of some elements of cognitive-institutional theory and business development mechanism to foster development poles' effects. This integration searches to bridge the gap between 'game rules' and economic zoning routines. The main empirical outcome of the study will be the development plan for 'trade-industrial zone' near Kaliningrad.

С.В. Бусуркин^{*}

**ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА
РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА
(на примере АПК Калининградской области)**

Региональная экономическая политика – один из важнейших инструментов регулирования развития государства, осуществляемая как на федеральном уровне, так и на уровне конкретных регионов. При этом она охватывает комплекс различных законодательных, административных и экономических мероприятий, связанных в том числе и с межрегиональным взаимодействием. В основные ее задачи наряду с другими входят: выравнивание условий социально-экономического развития регионов; максимальное использование региональных природно-климатических особенностей; развитие региональных инфраструктурных систем, а также стимулирование роста региональных комплексов. Агропромышленный комплекс представляет собой одну из важнейших областей хозяйства как страны в целом, так и региона.

Общая территория Калининградской области – 15,1 тыс. км², протяженность с севера на юг – 108 км, с запада на восток – 205 км, длина морского побережья около 140 км. Близость Балтийского моря определила основной характер климата области – переходного от морского к умеренно-континентальному. В целом природно-климатические условия области благоприятствуют производству сельскохозяйственной продукции и определяют развитие молочно-животноводческого направления отрасли. В области на настоящий момент функционируют (в той или иной степени) около 200 более или менее крупных сельскохозяйственных предприятий из числа бывших колхозов и совхозов, а также некоторое количество частных фер-

^{*} Бусуркин Сергей Владимирович, аспирант, ассистент кафедры маркетинга и коммерции.

мерских хозяйств (но пока объемы их производства не столь велики). Более 80 % из них либо убыточны, либо находятся в состоянии банкротства и просто не могут адекватно обеспечивать себя необходимыми фондами.

Обеспеченность сельского хозяйства основными видами машин и оборудования в настоящее время составляет всего 40 – 60 % нормативного уровня, а по отдельным их типам – 15 %. У большей части имеющейся техники выработан срок службы, необходимы большие затраты на поддержание машинно-тракторного парка в работоспособном состоянии. Приобретение новой техники сельскими товаропроизводителями по сравнению с 1990 г. снизилось в среднем в 18 раз. Выбытие техники значительно опережает ее приобретение. Для региона характерна ситуация, когда на предприятии от 12 комбайнов в 1990 году осталось 1 – 2, а вместо 30 тракторов – 7 – 8.

Эффективность механизмов обновления производственного аппарата (ПА) агропромышленного комплекса Калининградской области.

Вопрос можно рассматривать в двух основных аспектах:

1. С точки зрения конкретных производственных предприятий; обновление производственного аппарата в данном случае рассматривается как функция внутрифирменного управления, с соответствующим изысканием внутренних резервов, финансовых ресурсов и использованием других средств и возможностей, которыми предприятие располагает.

2. Во-вторых, механизмы обновления могут рассматриваться на уровне регионального агрокомплекса и обеспечения и поддержки указанных механизмов на региональном уровне.

Второй аспект представляется более важным по нескольким причинам:

1) решение указанных проблем на региональном уровне позволит выработать механизмы, позволяющие выйти из кризиса сразу ряду предприятий, а не отдельным единицам;

2) характер исследуемого вопроса таков, что решение его на уровне предприятий слишком затруднено ввиду их сложно-

го финансового положения, высокой стоимости техники и оборудования и др.;

3) обновление ПА связано с взаимодействием предприятий с внешней средой, другими предприятиями, банковскими учреждениями и т.д., т.е. как раз элементами региональной производственной инфраструктуры, финансовыми институтами, структурами власти.;

4) основные проблемы, связанные с механизмами обновления ПА предприятий на региональном уровне, носят определяющий характер.

Таким образом, задача изучения существующих механизмов обновления ПА АПК Калининградской области и выработка мер и рекомендаций по повышению их эффективности на региональном уровне представляется очень важной.

Затраты на материально-технические средства сельскохозяйственного производства составляют более половины стоимости сельскохозяйственной продукции, в то время как деятельность, связанная с ее переработкой и маркетингом, составляет большую часть потребительской стоимости продуктов питания. Эффективное функционирование АПК определяет успешное развитие продовольственной системы страны в целом, т.е. обеспечение потребителей необходимым количеством продуктов питания высокого качества и по доступной цене.

Система АПК в условиях рыночной экономики может быть представлена графически на рисунке. Это упрощенная схема, поскольку невозможно представить все возможные каналы, которые могут варьироваться в зависимости от наименования товара, как и сложно показать операции по экспорту-импорту продукции, которые могут осуществляться на любой из стадии цикла.

Можно утверждать, что 1-й и 3-й секторы АПК становятся все важнее для сельхозтоваропроизводителей и для экономики сельского хозяйства в целом. По сути дела, их эффективность и конкурентоспособность являются обязательной предпосылкой



Рис. Система АПК в условиях рыночной экономики

для успешного функционирования первичного сельскохозяйственного производства, спрос на сельскохозяйственную продукцию со стороны отраслей пищевой промышленности является производным. Исторически сложилось так, что господствующее положение в АПК России занимали государственные компании и монополии. Процессы либерализации и приватизации привели в действие механизмы рационализации, модернизации и конкуренции на всех уровнях аграрно-продовольственной системы вплоть до розничной торговли продуктами питания, что в значительной мере влияет на систему затрат первичного сельскохозяйственного производства. Крупнейший переработчик области АО «Молоко» покупает у хозяйств сырье по 3 руб. 50 коп. за литр (на момент написания статьи), при этом розничная цена его уже 10 – 14 рублей. Дотации на тонну молока составляют 400 – 500 рублей. В этом отношении крайне важным является создание здоровой конкуренции и ограничение вмешательства монополий, с использованием при этом различных способов и, что предпочтительнее, поощрения создания альтернативных каналов переработки и маркетинга. В связи с этим следует подчеркнуть, что сельскохозяйственные кооперативы в странах с развитой рыночной экономикой признаны наиболее удачными формами противостояния власти монополий и создания атмосферы здоровой конкуренции в сфере АПК.

Затраты на приобретение материально-технических средств производства могут составлять до половины стоимости сельскохозяйственной продукции. При этом наиболее высоким является уровень затрат на корма, за ними следуют удобрения, другие средства химической защиты растений, затем – техника, топливо и семена.

Сельскохозяйственная техника включает трактора, другую технику и оборудование для обработки почвы и уборки урожая, транспортное оборудование и оборудование для молочного животноводства. Обычно, говоря о производительности АПК страны и продовольственной безопасности,

для сравнения приводят страны ЕС и США. Для производства крупного оборудования масштаб экономики является принципиальным. Четыре большие американские компании, которые достигли своего нынешнего размера за счет слияний с другими компаниями в прошлом, производят трактора и комбайны: «Кейс-Интернэшнл Харвестер», «Форд нью Холланд», «Массей-Фергюссон», «Джон Дир». В странах ЕС основными производителями сельскохозяйственной техники являются: «Фиат» и «САМЕ» в Италии, «Дейц и Фендт» в Германии, «Рено» во Франции. В то же время целый ряд небольших предприятий производит специализированное оборудование для свиноводства, птицеводства, виноделия, хранилищ и т.д.

Для эффективного ведения фермерского хозяйства кредитные и страховые услуги жизненно необходимы. Источниками кредитования для фермеров в ЕС является система банков, кооперативные организации и частные лица. В ряде стран-членов ЕС большая часть кредитов для фермеров поступает из сельскохозяйственных кооперативных банков.

Первая кооперативная кредитная организация появилась в Германии в 1860-е годы. Она была создана Ф.В. Райффейзен-ом для решения проблемы сельскохозяйственного кредитования и с целью прекращения эксплуатации фермеров финансистами, которые назначали непомерно высокие ставки по кредитам. Деятельность кооперативных банков была основана на принципах самопомощи, ответственности перед собой, самоадминистрирования. Эти основные принципы Райффейзена и теперь являются основой для кредитных кооперативов по всему миру.

В ряде стран-членов ЕС кооперативные банки – вне зависимости от принадлежности к системе Райффейзена – широко распространены на сельских территориях. В Германии «ДГ Банк» («Дойче Геноссеншафтсбанк») обеспечивает более 40 % кредитов фермерам. В Нидерландах «Рабобанк» (Райффейзен-Боренлеенбанк) – более 70 % от общего объема кредитования для сельского хозяйства, что, однако, составля-

ет всего лишь 22 % от общего объема кредитов, предоставляемых тем же банком. Во Франции местные отделения банка «Креди Агриколь» представляют собой кооперативы. «Креди Агриколь» – крупнейший банк не только Франции, но также и крупнейший неамериканский банк в мире. В некоторых странах ЕС существуют специализированные сельскохозяйственные страховые организации, частично финансируемые государством, частично – самими фермерами. Эти компании обеспечивают страхование фермерских хозяйств от рисков, связанных с неблагоприятными погодными условиями и/или другими стихийными бедствиями.

В странах с рыночной экономикой основная цель государственного регулирования сельскохозяйственной отрасли – создание такой законодательной и институциональной основы, которая благоприятствует свободному действию рыночных сил, с одной стороны, и защите благосостояния и доходов субъектов сельскохозяйственного производства – с другой. Чаще всего это выражается в самых различных мерах протекционистского характера: от прямых субсидий и дотаций (в едином бюджете ЕС доля этих затрат достигала 60 – 70 %) до мер косвенной поддержки (социальная политика, исследования).

Таким образом, одним из путей решения проблем, связанных с обновлением производства регионального АПК, может служить создание кооперативных структур. В частности, объединение товаропроизводителей. Основной задачей сельскохозяйственного кооператива является организация деятельности, способствующей созданию нормальных условий конкуренции, при которых члены кооператива платят «рыночную цену», осуществляя производственные затраты, и определяют «рыночную цену» для своей продукции. Сельхозкооперативы в ЕС занимают значительную часть рынка и вследствие этого способны отстаивать свои условия в договорных процессах и формировать здоровую конкуренцию, выгодную для своих членов. Данные о степени присутствия кооперативов в различных сферах сельского хозяйства в ЕС представлены в таблице.

Рыночная доля сельскохозяйственных кооперативов в ЕС, %¹

Страна	Молоко	Овощи и фрукты	Мясо	Средства производства	Кредиты	Зерно
Бельгия	50	80	30	–	–	–
Дания	93	25	90	64	–	87
Германия	60	60	30	60	–	–
Греция	30	51	30	50	–	49
Испания	35	40	20	–	–	20
Франция	49	50	80	60	–	75
Ирландия	100	–	65	70	–	69
Италия	38	41	15	15	–	15
Люксембург	80	–	30	90	–	70
Нидерланды	82	95	35	50	84	–
Австрия	90	–	50	–	–	60
Португалия	90	35	–	–	–	–
Финляндия	94	–	68	60	34	–
Швеция	99	60	81	75	–	75
Великобритания	98	45	20	25	–	20

Согласно «Основным направлениям агропродовольственной политики правительства на 2001 – 2010 годы», машинно-технологические станции должны создаваться в основном на основе кооперации сельхозпроизводителей². Поиски материально-технических ресурсов, запчастей и механизаторских услуг занимают у сельскохозяйственных производителей много времени, средств. Более того, зачастую такие поиски не дают результата, все больше площадей остаются необработанными. Сельскохозяйственный обслуживающий кооператив – это неприбыльная организация, которая: принадлежит производителям сельскохозяйственной продукции и управляется ими в соответствии с демократическими принципами; предоставляет своим членам услуги, которые необходимы им для своих хозяйств; не ставит целью получение собственной прибыли, а стремится увеличить прибыль своих

¹ Источник. www.icptacis.ru CO GECA.

² www.csr.ru официальный сайт Центра стратегических разработок РФ.

членов. Экономические взаимоотношения между членами в таких кооперативах не носят коммерческого характера. Работа обслуживающего кооператива позволяет достигать хозяйствам синергетического эффекта. Позволяет эффективнее использовать сельскохозяйственную технику и проводить процессы обновления и ремонта. Очень важным в данном случае является принципиальное отличие такого кооператива от коммерческой МТС. Поскольку отношения в коммерческом предприятии строятся на получении прибыли за счет вложенных средств, то преимущество первого для сельскохозяйственных предприятий становится очевидным. Цены определяются на договорной основе, при этом клиенты одновременно являются членами. Кроме того, кооперативы такого типа уже могут представлять реальную силу при заключении договоров и согласовании условий, в осуществлении прочих мероприятий.

Н.В. Шарошина^{*}

**АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО
КЛИМАТА РЕГИОНА**

Появление в последние годы позитивных тенденций в развитии экономики Калининградской области в первую очередь связано с оживлением инвестиционных процессов, повлекшим за собой восстановление и развитие производства. С 1999 года наблюдаются рост объемов инвестиций в основной капитал и положительная динамика таких макроэкономических показателей, как валовой региональный продукт и объем промышленного производства. Однако уже в 2001 году рост этих показателей стал замедляться. В настоящее время состояние инве-

^{*} Шарошина Наталья Васильевна, аспирантка Калининградского государственного университета.

стиционной сферы региона характеризуется сокращением источников финансирования инвестиций в основной капитал и, как следствие, ростом уровня износа основных производственных фондов.

Закрепление и увеличение темпов экономического роста зависит в том числе и от эффективности преобразований в инвестиционной сфере. Необходимо изменить структуру инвестиционных вложений в пользу отраслей инвестиционного комплекса и обрабатывающей промышленности, создать условия для роста финансовых накоплений в реальном секторе экономики и повышения эффективности инвестиций.

Объем инвестиций, их структура и качество находятся в прямой зависимости от состояния инвестиционного климата региона. Формирование благоприятной среды для роста инвестиционной активности связано с использованием комплекса мер от непосредственного участия государства в капиталовложениях до формирования у субъектов инвестиционной деятельности устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств.

Одной из форм инвестиционной деятельности государства может стать формирование и реализация государственных инвестиционных программ. Программы должны разрабатываться на всех уровнях управления – федеральном, региональном и местном. В основе программы должны лежать инвестиционные прогнозы в соответствующей сфере. Программные мероприятия необходимо разрабатывать на базе бизнес-планов конкретных инвестиционных проектов. При разработке инвестиционных программ необходимо придерживаться принципа приоритетности, стимулируя вложения ограниченных инвестиционных ресурсов в наиболее значимые с точки зрения социально-экономической и коммерческой эффективности объекты.

В качестве региональных критериев приоритетности инвестирования могут выступать: уровень причастности объекта к обеспечению региональной безопасности (оборонной, экономической, экологической); показатель инвестиционного рейтинга отрасли, сектора; финансовое состояние предприятия,

наличие сформированного портфеля заказов и договоров на производимую продукцию и ряд других.

Для создания необходимой финансовой базы реализации инвестиционных программ целесообразна разработка инвестиционных бюджетов, аккумулирующих средства на финансирование инвестиций, а также включающих все инвестиционные расходы, четко отделенные от текущих и других расходов. Распределение централизованных инвестиционных ресурсов между инициаторами инвестиционных проектов, претендующих на получение бюджетных инвестиционных ресурсов, должно осуществляться в форме инвестиционных конкурсов или тендеров. Для этого нужно создать четкую нормативно-правовую базу проведения таких конкурсов (тендеров), равно как и механизм обеспечения надлежащего выполнения заказа.

Необходимо отметить, что реально на оказание поддержки жизнеобеспечивающим производствам, объектам инфраструктуры и социальной сферы из бюджета выделяется средств намного меньше запланированного, в связи с чем возникает необходимость поощрения частных инвестиций в приоритетные сферы развития.

Формирование у субъектов инвестиционной деятельности устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств подразумевает под собой обеспечение условий:

- для осуществления предприятиями реинвестирования прибыли и инвестиций за счет внутренних источников, путем более широкого использования таких эффективных инструментов, как налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, ускоренная амортизация основных средств, реструктуризация задолженности перед бюджетом;

- для закрепления денежных накоплений населения в реальном секторе экономики путем предоставления, например, льготных кредитов гражданам на жилищное строительство в дополнение к их собственным сбережениям, аккумулируемым на специальных инвестиционных счетах и освобождаемым от налогов.

Кроме того, привлечению отечественных и зарубежных инвестиций в приоритетные сферы развития могут способствовать:

- использование практики предоставления государственных гарантий и государственного страхования частных инвестиций, что обеспечит инвесторам эффективность вложения капитала и снижение рисков;
- полное или частичное погашение из средств регионального бюджета процентной ставки по кредитам коммерческих банков (компенсационные выплаты), привлеченным для реализации инвестиционных проектов на территории региона;
- создание и использование системы дифференцированных льгот: налоговые (налоговый кредит); по аренде земли и государственной недвижимости; продажа объектов недвижимости на льготных условиях; по сборам (регистрационным, лицензионным, во внебюджетные фонды);
- создание финансово-промышленных групп;
- проведение долгосрочной приватизации имущества, закрепленного в государственной собственности путем создания акционерных обществ;
- разработка упрощенных процедур регистрации предприятий и организационных форм, создаваемых для реализации инвестиционных программ и проектов;
- создание кадастра инвестиционных площадок.

Все вышеперечисленные положения могут составить основу разработки долгосрочной инвестиционной стратегии Калининградской области, отличительной чертой которой должен стать приоритет инвестиций, прежде всего, в объекты инфраструктуры, жилищное строительство, важнейшие виды наукоемких и стратегических производств, а также в «человека» (здравоохранение, социальное обеспечение и страхование, наука и образование).

При определении стратегических направлений дальнейшего развития экономики Калининградской области приоритетное значение имеет рассмотрение последствий (изменение паспортно-визового режима, увеличение финансовой и технологической мощи конкурентов, усиление барьеров выхода на рынки сопредельных государств для региональных производителей) вступления сопредельных государств в Европейский союз.

Для создания на территории Калининградской области благоприятного инвестиционного климата с целью интеграционного сближения России и Европейского союза в законодательных актах международного, федерального и регионального уровней должны быть решены следующие вопросы:

- увеличение числа консульских учреждений стран ЕС и введение специального упрощенного режима оформления документов для посещения гражданами области стран Шенгенского соглашения;
- применение на территории ОЭЗ стандартов ЕС для определенных видов деятельности и определенных видов товаров;
- закрепление гарантии стабильности режима ОЭЗ в Калининградской области;
- предоставление различных преференций банкам и кредитным учреждениям, участвующим в реализации Федеральной целевой программы развития ОЭЗ;
- совершенствование механизма «квотирования» для защиты местных товаропроизводителей.

Реализация вышеперечисленных мер будет способствовать технологической и экономической интеграции Калининградской области с регионами сопредельных стран, а также реализации на ее территории инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест, увеличение налоговых поступлений.

Учитывая геополитическое положение Калининградской области, обеспечивающее выход России на международные рынки, а также действие на ее территории режима Особой экономической зоны, необходимо активизировать работу по привлечению в область предпринимателей из других российских регионов для налаживания бизнеса, чтобы иметь возможность сотрудничать с иностранными предпринимателями.

В целях привлечения иностранных инвестиций, организации конструктивного диалога с крупными иностранными компаниями, заинтересованными в приходе на российский рынок

с использованием возможностей Калининградской области, большую помощь может оказать создание Регионального консультативного совета по иностранным инвестициям.

Консультативный совет по иностранным инвестициям в Калининградской области должен быть постоянно действующим консультативно-совещательным органом, призванным содействовать созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Калининградской области, повышению активности российских и зарубежных инвесторов в регионе. В круг функций Совета могут входить обобщение отечественного и зарубежного опыта по привлечению инвестиций; разработка рекомендаций по работе с инвесторами для администрации Калининградской области; подготовка предложений по улучшению инвестиционного климата в Калининградской области; разработка проектов нормативных актов по инвестиционным вопросам.

Формирование благоприятных инвестиционных предпочтений, особенно у иностранных инвесторов, в немалой степени зависит от наличия в регионе доступных актуальных баз данных об инвестиционном законодательстве; инвестиционных проектах и предложениях, потенциальных партнерах, учреждениях и организациях, занятых обслуживанием инвестиционного рынка и других.

Кроме того, для улучшения инвестиционного климата региона необходимы де бюрократизация и упрощение процедур, связанных с решением вопросов хозяйствующими субъектами в органах государственной власти и местного самоуправления, путем создания единых центров обслуживания хозяйствующих субъектов по принципу «Одно окно». Чрезмерная сложность и запутанность процедур федеральных контрольных органов, особенно при оформлении внешнеэкономических сделок, способствуют росту коррупции и утрате привлекательности Калининграда для отечественных и иностранных инвесторов.

Конкретные практические шаги региональных органов по формированию благоприятного инвестиционного климата Калининградской области должны быть увязаны с единой долгосрочной стратегией развития Калининградской области.

ПРЕДПРИЯТИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

С.Г. Федорук*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДИНАМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР (СУ ДКСП)

1. Теоретические и методические основы построения СУ ДКСП

Предпринимательство как экономическая деятельность особого характера уже несколько столетий является предметом изучения учёных. В настоящее время она признаётся двигателем экономического развития, источником экономического роста и прироста благосостояния экономических субъектов. Соответственно, изучению различных аспектов этого явления уделяется значительное внимание российскими и зарубежными исследователями.

В настоящее время большой интерес вызывают исследования предпринимательства на макро- и мезоуровне. Предпринимательская среда изучается как основа функционирования и развития современной экономики, её параметры, а также факторы, формирующие эту среду. Результаты таких исследований ложатся в основу государственной, региональной или локальной политики, проводимой чаще всего органами государственной власти или местного самоуправления.

Не менее важным для понимания сущности предпринимательства является рассмотрение этой деятельности на микроуровне, то есть на уровне отдельных субъектов – индивидов и

* Федорук Сергей Геннадьевич, аспирант, ассистент кафедры маркетинга и коммерции.

организаций, – осуществляющих предпринимательскую деятельность. Такой аспект позволяет выявить механизмы функционирования предпринимательских структур и на основе этого разработать методические подходы по повышению их эффективности.

Объектом нашего рассмотрения выступает предпринимательская структура как единичная хозяйственная основа реализации предпринимательских функций.

Следует отметить, что предпринимательская структура – это сложный и многосторонний объект, который может исследоваться в различных ракурсах и направлениях. Рассматривая предпринимательскую структуру «изнутри», на микроуровне, особое внимание следует уделить тому, каким образом эта структура, функционируя, сохраняет устойчивость в условиях подвижной внешней среды, в том числе взаимодействия, соперничая с другими предпринимательскими структурами. Иными словами, при таком взгляде на предпринимательскую структуру особое внимание обращает на себя проблема её конкурентоспособности. Именно этой проблеме и посвящена данная статья.

Проблема конкурентоспособности с точки зрения предпринимательской структуры является очень актуальной проблемой, от успеха в решении которой зависит само существование этой структуры. Этой проблеме ранее и в настоящее время уделяется значительное внимание как на практике, так и в прикладных и теоретических исследованиях.

Проблема конкурентоспособности может рассматриваться в двух аспектах – статическом и динамическом. В первом случае предметом изучения становится в первую очередь разработка стратегии, направленной на приобретение либо повышение конкурентного преимущества в специфических обстоятельствах, продиктованных складывающейся внешней и сформированной внутренней средой предпринимательской структуры. Именно этому аспекту конкурентоспособности в последнее время уделялось наибольшее внимание в экономических исследованиях.

В отношении статического аспекта изучения конкурентоспособности следует заметить, что он находит своё приложение к предпринимательским структурам, действующим в сравнительно стабильных условиях внешней среды. В таком случае можно рассчитывать на то, что конкурентная стратегия, сформулированная по результатам осуществления отдельного проекта стратегического анализа применительно к существующим и спрогнозированным будущим изменениям внешней среды, будет актуальной в течение продолжительного времени, пока указанные изменения не выйдут за рамки, определённые прогнозом. Такая ситуация возможна только в том случае, если внешняя среда обладает ограниченной динамикой.

В настоящее время практически любая коммерческая организация действует на динамично изменяющемся рынке. Следует отметить, что современное понятие предпринимательской деятельности предполагает именно такую характеристику внешней среды. Соответственно, структуры, являющиеся по своей сущности предпринимательскими, практически всегда имеют дело с ситуацией, обладающей высокой степенью динамики. Когда речь идёт о конкурентоспособности предпринимательских структур, в первую очередь предполагается, что внешняя среда является высокоподвижной.

В ситуации высокой подвижности внешней среды невозможно эффективно осуществлять статический подход к проблеме конкурентоспособности. Даже с учётом заложенной в этом подходе возможности контроля над изменением внешней среды и осуществления соответствующей корректировки стратегии, статический подход проявляет свою ограниченность в силу своей сущности. Он делает акцент на обеспечении соответствия между характеристиками организации и внешней среды, на приобретении особой компетенции в определённой сфере для обеспечения стратегического преимущества по отношению к другим, менее компетентным в этой области организациям. То есть статический подход делает упор на содержание стратегии.

Находясь в условиях высокоподвижной внешней среды, предпринимательская структура не может обеспечить свою конкурентоспособность, обладая компетенцией в одной или нескольких заранее определённых сферах. Изменяющаяся ситуация заставляет постоянно перестраиваться, и в таком случае фактором успеха структуры является не особая компетенция в определённых сферах, а сама способность приобретать необходимую компетенцию. Таким образом, основой успеха становится не выбор эффективной конкурентной стратегии для завоевания конкурентного преимущества, а постоянное изменение стратегии для поддержания, сохранения конкурентного преимущества. То есть на первый план выходит не содержание конкурентной стратегии, а процесс поддержания конкурентоспособности. В этом отношении особую актуальность приобретает изучение того, каким образом осуществляется постоянное управление конкурентоспособностью на уровне предпринимательских структур.

Исходя из вышеизложенного, в качестве **предмета** настоящего исследования была выбрана система управления динамической конкурентоспособностью предпринимательских структур (СУ ДКСП).

В рамках изучения СУ ДКСП важно рассмотреть, из чего эта система состоит, каким образом она функционирует и каковы принципы организации эффективной СУ ДКСП для предпринимательской структуры. Иными словами, при изучении СУ ДКСП необходимо ориентироваться не только на теоретические положения этой системы, но и на её прикладную ориентацию в рамках конкурентных предпринимательских структур.

2. Принципиальная модель СУ ДКСП

Для разработки методического подхода к построению СУ ДКСП необходимо построить модель, отражающую принципы функционирования этой системы. Для этого достаточно воспользоваться простейшей графической моделью, отобразив

СУ ДКСП в виде блоков, отображающих её элементы, и связей, представляющих основные её процессы.

При построении принципиальной модели СУ ДКСП необходимо определить перечень основных элементов, участвующих в управлении конкурентоспособностью. Данный перечень непосредственно связан с системой факторов динамической конкурентоспособности. В современной теории стратегического менеджмента и конкурентоспособности выделяются следующие три основных группы факторов динамической конкурентоспособности (или гибкости) организаций [0, с. 96 – 100]:

- способность менеджмента организации к динамическому управлению;
- управляемость организации;
- сбалансированность и эффективное взаимодействие вышеуказанных факторов.

Каждая из приведённых групп факторов динамической конкурентоспособности состоит из множества специфических факторов. В целом можно сделать вывод о том, что принципиальная модель СУ ДКСП должна содержать следующие компоненты:

- *менеджмент* как управляющая подсистема организации;
- *внутренняя среда* как управляемая подсистема организации;
- *реализуемые мероприятия* (действия, решения), связанные с управляющим воздействием менеджмента на внутреннюю среду и получением определённого результата.

К вышеприведённым элементам следует добавить ещё два дополнительных компонента, существование которых логично вытекает из сущности процесса управления динамической конкурентоспособностью:

- *внешняя среда*, оказывающая непосредственное и активное влияние на процесс управления динамической конкурентоспособностью;

- *результаты* реализованных мероприятий – как промежуточные, так и конечные, – выражающиеся как в операционном измерении (выпуск товаров и услуг и так далее), так и в стратегическом измерении (изменение характеристик менеджмента, внутренней и внешней среды организации).

Выделив вышеуказанные компоненты принципиальной модели СУ ДКСП, необходимо определить их взаимодействие в рамках процесса управления конкурентоспособностью (называемого также стратегическим процессом). Данный процесс активно рассматривается в современных трудах по стратегическому менеджменту и управлению конкурентоспособностью. Можно, в частности, указать на труды Генри Минцберга [0, с. 323 – 416] и Александра Колсмана [0, 88 – 112].

Следует отметить, что рассматриваемые А. Колсманом и Г. Минцбергом элементы стратегического процесса несколько отличаются от определённых в статье. Например, А. Колсман выделяет в качестве элементов стратегию и стратегическую повестку, реализуемые действия, внутренний потенциал, внешнюю среду и результаты. По нашему мнению, при рассмотрении принципиальной модели СУ ДКСП необходимо рассматривать элементы, непосредственно следующие из факторов динамической конкурентоспособности, для того чтобы впоследствии применить указанную модель для разработки эффективной методики построения СУ ДКСП. В противном случае важнейшие факторы не будут учтены в указанной методике, и она потеряет своё теоретическое и практическое значение.

Вышеуказанные компоненты (менеджмент, реализуемые действия, внутренняя среда, внешняя среда и результаты) составляют как «входы», так и «выходы» процесса. Таким образом, изменение, развитие компонентов во времени является результатом течения процесса, который связывает указанные компоненты, то есть процесса управления конкурентоспособностью. На рис. 1 представлена обобщённая модель СУ ДКСП, показывающая, как компоненты связаны между собой.

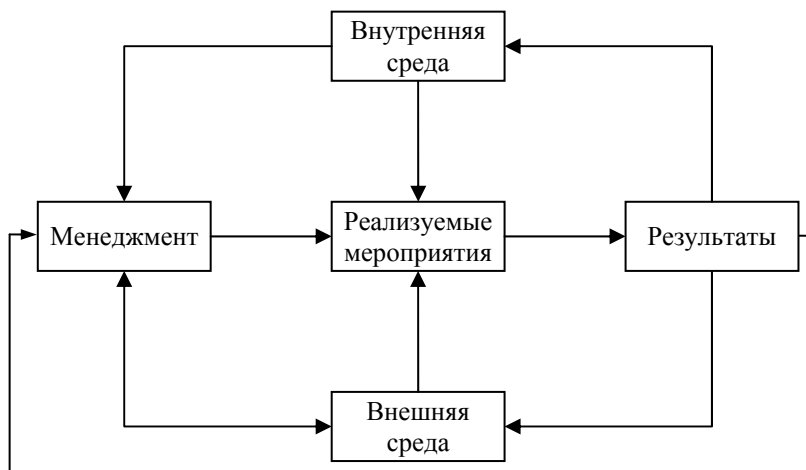


Рис. 1. Принципиальная модель СУ ДКСП

Модель СУ ДКСП, представленная на рис. 1, позволяет отчётливо выявить особенность управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в условиях динамической внешней среды.

В традиционном статическом представлении стратегический процесс заключается в анализе внешней и внутренней среды, разработке программы мероприятий по изменению внутренней среды и менеджмента организации (стратегии) и последующей реализации этой программы с целью получения желаемого результата. Динамичность внешней среды приводит в движение очень важную связь в рассматриваемой модели между внешней средой и реализуемыми мероприятиями. В статических моделях эта связь также учитывается, однако предполагается, что её достаточно однократно либо с определённой периодичностью учитывать при разработке или корректировке стратегии, поэтому результат воздействия менеджмента на внутреннюю среду с помощью реализуемых мероприятий может быть запрограммирован.

В данной модели СУ ДКСП важнейшей особенностью является именно то, что характеристики внешней среды постоянно изменяются, что вызывает также постоянные изменения

в характере воздействия внешней среды на реализуемые мероприятия. Это в свою очередь приводит к тому, что результаты управленческого воздействия менеджмента на внутреннюю среду не могут быть заранее запрограммированы. Иными словами, разработка и реализация какой-либо определённой стратегии (например, стратегии низких издержек) в условиях динамичной внешней среды уже не приведёт к ожидаемым результатам – повышению уровня конкурентоспособности.

Исходя из вышеизложенного, основой обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях динамичной внешней среды является создание такой подсистемы менеджмента, которая будет способна гибко реагировать на изменения во внешней среде, самообучаясь и варьируя инструментами управленческого воздействия (стратегиями, целями, планами, задачами, методами, функциями), а также такой подсистемы внутренней среды организации, которая будет обладать способностью реагировать на динамично изменяющиеся управленческие воздействия. В совокупности, это позволит предпринимательской структуре получать необходимые результаты в условиях постоянно изменяющегося воздействия внешней среды на организацию.

Следует отметить, что сам процесс по обеспечению динамической конкурентоспособности проходит по схеме этой же модели.

3. Принципы и методы построения СУ ДКСП

Основываясь на принципиальной модели СУ ДКСП, можно определить основные этапы процесса обеспечения динамической конкурентоспособности, которая как раз и определяется функционирующей в предпринимательской структуре СУ ДКСП. Иначе говоря, процессом обеспечения динамической конкурентоспособности является процесс построения СУ ДКСП.

Схематично процесс построения СУ ДКСП представлен на рисунке 2. Он основан на подходе Х.В. Волберды [0, с. 224 – 246]. «КСП» означает на схеме «конкурентоспособность».

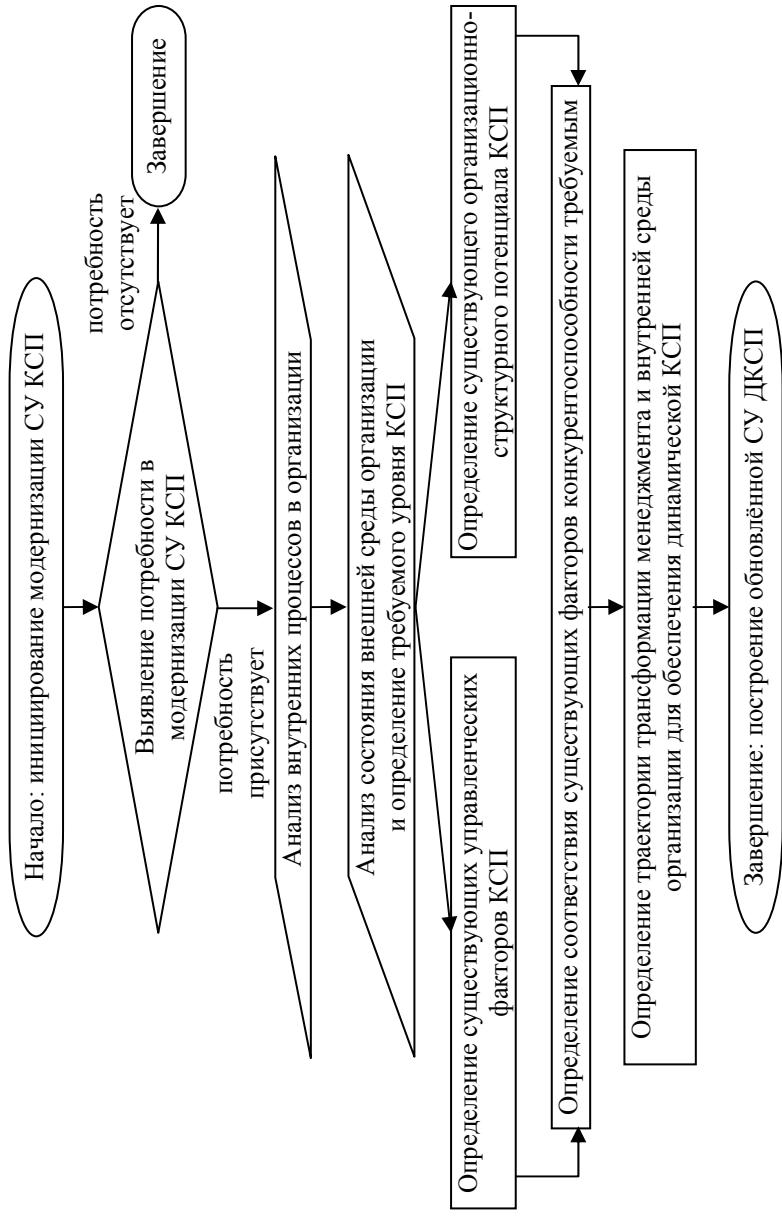


Рис. 2. Обобщённая схема методического подхода к построению СУ ДКСП

Процесс построения СУ ДКСП начинается с диагностики проблемы в предпринимательской структуре, которая относится к разряду стратегических, то есть связанных с самим построением и способом функционирования предпринимательской структуры. Далее производится сбор дополнительной информации, её анализ и выявление реальной потребности в модификации системы управления конкурентоспособностью организации с целью придания ей характеристик, связанных с динамикой внешней среды. На этом этапе, который может быть определён как разведочное исследование, применяются преимущественно экспертные методы качественного анализа.

Следует отметить, что во многих случаях результат такого углублённого анализа приводит к выводу о том, что степень динамики внешней среды значительно ниже, чем представляется руководству, и налаживание эффективной системы планирования позволяет решать задачи по обеспечению конкурентоспособности организации в рамках статических подходов.

В том случае, если определена потребность в построении СУ ДКСП, проводится более глубокий анализ процессов сначала внутри предпринимательской структуры, а затем в её внешней среде. В ходе анализа определяются многие наиболее существенные характеристики указанных объектов. Основу для такого анализа составляет количественная характеристика указанных явлений с помощью соответствующих экспертных методов на основе разработанных и протестированных анкет. Примером может служить метод «FARSYS» (Flexibility Audit and Redesign System – Система аудита гибкости и перестройки организации), разработанный группой учёных под руководством Аба Рутгеса в Нидерландах [0, с. 245 – 262]. Результатом анализа является детальный профиль динамической конкурентоспособности организации, построенный по управленческим и организационно-структурным факторам, а также профиль требований к параметрам динамической конкурентоспособности, предъявляемый внешней средой.

Полученные в ходе вышеуказанного анализа данные используются для сопоставления существующих и требуемых па-

раметров. На основе совместного анализа производится определение отклонений по каждому параметру. В результате определяется перечень параметров, по которым система управления конкурентоспособностью не соответствует требованиям, предъявляемым внешней средой к СУ ДКСП. В соответствии с указанным перечнем производится определение траектории трансформации существующей системы управления в целевую.

Итак, указанный методический подход ориентирован на обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур, которые действуют в условиях динамичной конкурентной среды. Он позволяет приспособить организацию не к более эффективной работе организации в условиях определённого состояния внешней среды, а обеспечить её способностью гибко реагировать на изменения внешней среды, постоянно поддерживая высокий уровень своей конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аакер Д.А.* Стратегическое рыночное управление. – СПб.: Питер, 2002.
2. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер Ком, 1999.
3. *Бусыгин А.Г.* Предпринимательство: Учебник. 3-е изд. – М.: Дело, 2001.
4. *Виханский О.С.* Стратегическое управление: Учебник. 2-е изд. – М.: Гардарики, 1999.
5. *Кирицнер И.* Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ.; Под ред. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. *Мессенгиссер М.* Экономическая сущность предпринимательства. – М.: Наука, 1998.
7. *Основы предпринимательства* / М.М. Баранников, В.А. Воробьёв и др. – Ростов н/Д.: Феникс, 1999.
8. *Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
9. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002.

10. *Blaug M.* Entrepreneurship Before and After Schumpeter // Entrepreneurship: the Social Science View / Ed. by Richard Swedberg. – New York: Oxford University Press Inc., 2000.

11. *Colsman A.* The Strategy Process: Building and Maintaining Competitive Advantage Over Time: Dissertation der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaftlichen zur Erlangung der Würde eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften. – Bamberg: Difo-Druck, 1994.

12. *Mintzberg H.* The Rise and Fall of Strategic Planning. – New York; London: Prentice Hall International, 1994.

13. *Mises L. von.* The Entrepreneur and Profit // Entrepreneurship: the Social Science View / Ed. by Richard Swedberg. – New York: Oxford University Press Inc., 2000.

14. *Schumpeter J.A.* Entrepreneurship as Innovation // Entrepreneurship: the Social Science View / Ed. by Richard Swedberg. – New York: Oxford University Press Inc., 2000.

15. *Volberda H.W.* Building The Flexible Firm: How to Remain Competitive. – New York: Oxford University Press, 1998.

А.В. Ватралик^{*}

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В процессе становления рыночных отношений в России важнейшее место занимает сфера торговли. Она осуществляет функцию рыночного согласования товарного предложения и покупательского спроса. В ней, как ни в одной другой сфере экономики, формируется развитая конкурентная среда, а также самая высокая предпринимательская активность. Большинство малых предприятий работают в этой отрасли, однако стоит отметить все возрастающую роль средних и крупных торговых предприятий. Организованные формы торговли (торговые предприятия) постепенно вытесняют неорганизованные

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

(рынки, торговля с рук и т.п.). Это еще больше усиливает конкуренцию между торговыми организациями.

Таким образом, на одно из первых мест выдвигается фактор конкурентоспособности торговых организаций. В современных условиях одной из основных задач развития торговых организаций является повышение их конкурентоспособности. В связи с этим для определения результативности мероприятий по повышению конкурентоспособности и контроля за их выполнением возникает необходимость оценки конкурентоспособности торговых организаций, поскольку без оперативной и объективной ее оценки повышение уровня конкурентоспособности носит субъективный характер.

Несмотря на то, что значимость такой оценки чрезвычайно высока для организаций в сфере торговли, методология оценки их конкурентоспособности разработана недостаточно. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятий и организаций показывает, что они в основном разработаны для производственных предприятий, лишь некоторые авторы делают примечание, что данные методы можно использовать и в других отраслях, в частности в торговле. Комплексные методы оценки конкурентоспособности торговых организаций, учитывающие не только качественные характеристики, т.е. потенциал конкурентоспособности, но и количественные, которые с помощью экономических показателей отражали бы реализацию этого потенциала, в настоящее время не разработаны.

Учитывая недостаточную научно-методическую разработанность этой проблемы, а также ее практическую значимость, автором было проведено исследование в данном направлении, результатом которого стала предложенная методика оценки конкурентоспособности торговых организаций.

С методологических позиций оценка конкурентоспособности торговых предприятий должна учитывать особенности сферы торговли как отрасли экономики и условия конкуренции в ней. К таким особенностям автор относит: направленность основной деятельности торговли на оказание услуг, а не на производство товаров; работа с широким ассортиментом товаров,

особенно на средних и крупных торговых предприятиях; важность месторасположения торгового предприятия, особенно в розничной торговле. Условия конкуренции в торговле характеризуются тем, что имеется большое число торговых предприятий разнообразных видов и типов, и конкурентная борьба сосредоточена преимущественно на региональном и локальном (местном) уровне, особенно в розничной торговле.

При анализе конкурентоспособности необходимо рассматривать два аспекта: конкурентоспособность как свойство субъекта и уровень конкурентоспособности как относительный показатель, характеризующий степень проявления этого свойства. В соответствии с этим мы предлагаем отдельно оценивать потенциальную и реальную конкурентоспособность.

Одним из свойств конкурентоспособности является динамичность, т.е. с течением времени она может меняться. Поэтому для комплексной оценки конкурентоспособности торговой организации необходимо учитывать и динамику изменения ее потенциальной и реальной конкурентоспособности. Это важно с точки зрения перспектив развития конкурентоспособности и формирования соответствующих механизмов ее повышения.

Таким образом, мы предлагаем разделить все показатели оценки конкурентоспособности торговых организаций на три группы в зависимости от того, какую роль они играют в анализе конкурентоспособности.

1. Показатели, оценивающие потенциальную конкурентоспособность предприятия, т.е. его конкурентные преимущества.

2. Показатели, отражающие степень реализации конкурентных преимуществ предприятия, т.е. оценивающие реальную конкурентоспособность.

3. Показатели, дающие представление о перспективной конкурентоспособности предприятия, т.е. характеризующие динамику развития конкурентоспособности.

Важным критерием выбора соответствующих показателей выступает возможность получения достоверной и полной исходной информации для их оценки. Другим важным критери-

ем, который необходимо учитывать при выборе показателей оценки конкурентоспособности торговых организаций, является включение в методику такой системы показателей, которая бы отражала наиболее существенные стороны деятельности торговой организации и в то же время была достаточно компактной и удобной для практических расчетов.

На основе рассмотренных методических принципов и исследования ряда работ по данной проблематике автором статьи разработана система показателей оценки конкурентоспособности на примере розничных торговых организаций (таблица).

Таблица

**Система показателей оценки конкурентоспособности
розничных торговых организаций**

Показатели		
потенциальной конкурентоспособности	реальной конкурентоспособности	динамики конкурентоспособности
Месторасположение	Товарооборот, тыс. руб./день	Прирост товарооборота, тыс. руб. (%)
Ассортимент товаров	Доля на рынке, %	Прирост доли рынка, %
Уровень цен	Количество покупателей, чел./день	Прирост количества покупателей, чел. (%)
Культура обслуживания	Товарооборот на 1 м ² торговой площади, тыс. руб.	Прирост товарооборота с 1 м ² торговой площади, тыс. руб. (%)
Условия обслуживания	Средняя покупка, руб./чел.	Прирост средней покупки, руб./чел. (%)
Качество товаров		
Имидж		
Интеграция с оптовыми и производственными предприятиями		

Предлагаемая методика оценки конкурентоспособности торговых организаций включает следующие этапы.

1. Показатели, характеризующие потенциальную конкурентоспособность рассчитываются с помощью экспертных оценок. Для этого используется методика взвешенного сравнения выделенных показателей.

$$BO_k = \sum_{i=1}^n Bi_k \cdot Vi,$$

где BO_k – взвешенная оценка потенциальной конкурентоспособности k -й торговой организации;

Bi_k – балл (количественная оценка) k -й торговой организации по i -му показателю ($i=1 \div 8$; $k=1, \dots, n$);

Vi – коэффициент весомости i -го показателя ($\sum Vi = 1$).

Балльная оценка показателей потенциальной конкурентоспособности торговых организаций может производиться по любой выбранной шкале, например от 1 (минимальное значение) до 5 (максимальное значение). Для более объективной оценки необходимо, чтобы все эксперты использовали одни и те же критерии присвоения определенного балла. Поэтому целесообразно заранее составить обобщенную таблицу критериев оценки показателей.

Для сопоставимости оценки потенциальной конкурентоспособности с остальными интегральными показателями необходимо рассчитать индекс потенциальной конкурентоспособности (Ibo_k) для каждой торговой организации:

$$Ibo_k = \frac{BO_k}{BO_0},$$

где BO_0 – максимальное значение взвешенной оценки среди n торговых организаций.

2. Показатели реальной конкурентоспособности определяются на основе статистических данных, открытой информации, маркетинговых полевых исследований. Их особенность заключается в том, что они количественно измеримы и имеют конкретную экономическую интерпретацию. В то же время по своим абсолютным значениям они несопоставимы, поэтому

для получения комплексной оценки реальной конкурентоспособности торговой организации предлагается рассчитать индексы по каждому показателю с последующим их сведением в интегральный индекс.

Индексы единичных показателей рассчитываются следующим образом:

$$I_{p_k} = \frac{Pr_k}{Pr_0},$$

где I_{p_k} – индекс k -й торговой организации по показателю p ($p=1÷5$; $k=1, \dots, n$);

Pr_k – абсолютное значение p -го показателя k -й торговой организации;

Pr_0 – максимальное абсолютное значение p -го показателя среди n торговых организаций.

Интегральный индекс реальной конкурентоспособности торговой организации (I_k) определяется путем перемножения 5 единичных индексов:

$$I_k = I_{1k} \cdot I_{2k} \cdot I_{3k} \cdot I_{4k} \cdot I_{5k}.$$

3. Для определения показателей динамики конкурентоспособности торговой организации необходимо иметь данные о показателях реальной конкурентоспособности как минимум за два периода времени. На основе этих данных производится сравнение текущих значений показателей реальной конкурентоспособности с базовыми. При этом возможно использование как абсолютных измерений, так и относительных, выражаемых в процентах. Итоговое значение динамики конкурентоспособности торговой организации по всем показателям определяется расчетом интегрального индекса по вышеприведенному алгоритму.

4. В результате проведенных расчетов получается три интегральных индекса, характеризующих различные аспекты конкурентоспособности торговой организации. Для удобства анализа их можно изобразить графически в виде «треугольника конкурентоспособности». Совмещение «треугольников

Предприятия области в условиях европейской интеграции

конкурентоспособности» данной торговой организации и ее конкурентов на одном графике позволяет наглядно определить, в каких аспектах конкурентоспособности она имеет сильные стороны, а какие требует принятия мер по их повышению. На рисунке приведен условный пример оценки конкурентоспособности трех торговых организаций.



Рис. «Треугольники конкурентоспособности» торговых организаций

Данная система показателей может быть дополнена другими в зависимости от цели оценки и направлений исследования.

Необходимо отметить, что в литературе по данной проблематике не нашел отражение вопрос оценки конкурентоспособности торговой организации, состоящей из группы торговых предприятий, объединенных в торговую сеть. Между тем он становится все более актуальным, поскольку современные тенденции развития розничной торговли в России указывают на то, что роль сетевых торговых компаний все больше возрастает. Они демонстрируют наибольшую активность в торговом бизнесе и ускоренно развиваются.

Поэтому одним из дальнейших направлений совершенствования методики оценки конкурентоспособности торговых организаций является ее разработка для использования в оценке конкурентоспособности сетевых торговых организа-

ций. Главная особенность здесь заключается в том, что одновременно необходимо оценивать группу торговых предприятий.

В целом предложенная методика оценки конкурентоспособности торговых организаций может служить основой для дальнейшего исследования данной проблемы.

Е.Г. Шушканова^{*}

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Одна из важнейших проблем сегодняшней российской экономики – это обеспечение устойчивого экономического роста. Рост хозяйственных систем стимулируют инвестиции. Привлечение финансовых ресурсов помогает обновлять фонды, развивать сбытовые сети, повышать конкурентоспособность товаров и услуг и как следствие – укреплять положение компании на рынке и делать ее деятельность более эффективной, направленной на развитие. Следовательно, для обеспечения устойчивого роста количественных и качественных результатов функционирования хозяйствующего субъекта нужно привлечь долгосрочные инвестиционные ресурсы.

В свою очередь, для того чтобы найти инвестора, необходимо его заставить высоко оценить капитализацию компании и убедить в ее экономической устойчивости. Существует всего два пути: либо продемонстрировать наличие хороших материальных активов и доказать платежеспособность и финансовую устойчивость, либо привлечь активами нематериальными.

Анализ финансово-экономической устойчивости является крайне важной и актуальной проблемой как отдельного пред-

^{*} Шушканова Елена Геннадьевна, аспирантка кафедры народного хозяйства

приятия, так и для России в целом. Совершенно очевидно, что в этом случае финансовая устойчивость страны в конечном счете непосредственно зависит от финансовой устойчивости отдельно взятого предприятия. И поэтому данную проблему можно сформулировать следующим образом: от финансово устойчивого предприятия к финансово устойчивому государству.

Анализ экономической устойчивости любого хозяйствующего субъекта является важнейшей характеристикой его деятельности и экономического благополучия, характеризует результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам и устанавливает размеры источников для дальнейшего развития.

Для достижения финансовой устойчивости необходим вполне конкретный размер собственного капитала, допустимое соотношение собственного и заемного капитала, финансовых и нефинансовых активов. В этом случае соблюдается и условие рентабельности предприятия, и его финансовой устойчивости. В свою очередь, структура собственного капитала становится благоприятной для экономического роста, а собственные резервы в денежной форме достаточны для погашения долгов и обязательств.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия предполагает, что в качестве источника информации выступает бухгалтерская отчетность.

Экономический рост и финансовая устойчивость достаточно близкие понятия. Но если финансовая устойчивость связана с точкой финансового равновесия, то экономический рост более связан с темпами развития. Поэтому для развития предприятия нужен такой экономический рост, который сохраняет и даже укрепляет финансовую устойчивость. Отсюда вытекает, что экономический рост представляет собой сбалансированную финансовую устойчивость во времени. Другими словами, если установлены пропорции развития в настоящем периоде, гарантирующие устойчивое развитие, то эти пропор-

ции, сбалансированность и финансовая устойчивость сохранятся и в последующем периоде.

Вследствие этого условие экономического роста выступает в качестве целевой функции финансовой устойчивости предприятия или проекта. Финансовая устойчивость будет обеспечена, если расходы будут регламентированы, направления использования обусловлены, а доходы и их источники гарантированы. А это может обеспечить наличие стратегии развития у предприятия.

В условиях рыночной конкуренции предприятие можно определить как устойчивое, если оно способно не только обеспечить текущую деятельность, но и имеет возможности, резервы для развития, воспроизводства основных фондов и дальнейшего экономического роста. Поэтому устойчивое состояние может определяться как способность системы к стабильному функционированию, к обеспечению развития под воздействием динамичной внешней среды за счет управления внутренними и внешними факторами, определяющими деятельность коммерческого предприятия. Другими словами, устойчивое предприятие – это предприятие, способное к устойчивому воспроизводству.

Это условие выполнимо при наличии у предприятия стратегии развития. Разработанную стратегию предприятия можно назвать нематериальным активом, который очень значим при оценке капитализации предприятия, а следовательно, экономической устойчивости. Для крупнейших 500 мировых компаний соотношения рыночной и балансовой стоимости – 8:1, т.е. примерно 12 % от стоимости составляют материальные активы, остальное приходится на активы нематериальные. Важны следующие нематериальные активы, способные влиять на капитализацию компании: высокая конкурентность продукции, опытность руководителей, открытость компании, но на первом месте стоит такой актив, как стратегическое видение будущего предприятия.

Стратегия нацелена на установление и укрепление долгосрочной конкурентоспособной позиции компании на рынке.

Предприятия области в условиях европейской интеграции

Для достижения этой цели стратегия разрабатывается по следующим основным направлениям:

- реагирования на изменения, происходящие в данной отрасли, в экономике в целом;
- разработка конкурентоспособных мер и действий, рыночных подходов, которые могут дать рыночное преимущество перед конкурентами;
- объединение стратегических инициатив функциональных отделов;
- решение конкретных стратегических проблем, актуальных в данный момент.

Стратегия включает в себя те шаги и меры, которые руководство сочтет целесообразным предпринять, учитывая конкуренцию, экономические и рыночные факторы, демографию и запросы покупателей, новые законопроекты и правовые требования, а также другие внешние факторы. Обладая таким преимуществом, как четкое видение перспектив развития, компания может рассчитывать на более высокий уровень прибыльности, чем в среднем по отрасли, и на свой успех.

Стратегия корпорации – это деловая концепция организации на заданную стратегическую перспективу, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий, которые способны реализовать данную концепцию и обеспечить конкурентные преимущества в достижении целей.

Эффективная стратегия играет исключительно важное значение в обеспечении экономической устойчивости предприятия. Объектом стратегии организации должно являться будущее. Основная задача предприятия при этом минимизировать, преодолевать фактор неопределенности.

Критерии потенциально эффективной стратегии:

– *Ситуационность стратегии.* Эффективная стратегия всегда интегрирует характерные особенности именно данной конкретной ситуации в ключевые факторы будущего (стратегического) успеха данной конкретной ситуации.

– *Уникальность стратегии.* Для достижения будущего бизнес-успеха в стратегию конкретной организации должны быть

заложены сильные содержательные моменты, которые в реальной практике ведения бизнеса делают ее значимо отличной от всех главных конкурентов. Это уникальное, т.е. присущее только данной конкретной организации, должно быть заложено в ее стратегию как одна из основ стратегического преимущества и соответственно ее будущей конкурентоспособности. Таким образом, стратегия обеспечивает конкурентное преимущество

– *Будущая неопределенность как стратегическая возможность.* Внешняя среда организации в наше время меняется все быстрее и с точки зрения традиционных представлений все более непредсказуемо. Но при этом каждое изменение несет в себе не только угрозы, но и новые дополнительные возможности для достижения будущего бизнес-успеха. Поэтому современная стратегия должна быть способна превращать изменения внешнего окружения организации в ее стратегические и тактические конкурентные преимущества. Эффективная стратегия неопределенность будущего превращает из угрозы в фактор бизнес-успеха.

– *Гибкая адекватность.* Для того чтобы реализовать новые возможности, которые несет в себе изменение внешней среды организации, ее собственные и стратегические изменения должны быть адекватны изменениям внешним. Таким образом, по критериям конечной эффективности конкретные стратегические и тактические изменения бизнеса коммерческой организации по своему содержанию, по синхронности во времени и по всем другим существенным параметрам должны быть достаточно адекватными и быстрыми относительно изменений внешней среды организации, т.е. обеспечивать гибкую адекватность стратегии данной конкретной организации.

Суть стратегического аспекта в управлении организацией – это обеспечение эффективной адаптации организации к изменениям ее внешней среды. Стратегическое мышление применительно к бизнесу означает способность увидеть его будущую идеальную модель, а значит, и новую измененную конфигурацию деятельности соответствующей организации. Трансформация организации из нынешнего состояния в ее будущее состоя-

ние, которое соответствует стратегическому мышлению и стратегическому видению образа будущего бизнес-успеха, осуществляется посредством модели стратегического управления.

Система, состояние которой характеризуется финансовой устойчивостью, т.е. возможностью рентабельного функционирования и стабильного развития, и имеет стратегическое видение развития, может рассматриваться как экономически устойчивая, способная к экономическому росту.

М.А. Арбузов^{*}

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ РАЗВИТИЯ
РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Инфраструктура рынка, будучи неотъемлемым элементом экономической системы, требует определенных усилий со стороны федеральных (региональных) органов власти, направленных на управление и координацию процессов становления и развития. Существует два подхода в определении роли государства в формировании и управлении инфраструктурными элементами рынка.

1. Поскольку существует незаинтересованность предприятий в условиях рынка инвестировать в инфраструктурные объекты с длительными сроками окупаемости, значительная часть затрат по развитию рыночной инфраструктуры ложится на региональные органы власти. В этом случае государство активно участвует в капиталовложениях, направленных на создание и совершенствование инфраструктуры в районах предпочтения.

2. Частный сектор способен самостоятельно финансировать инфраструктурные объекты, без сколько-нибудь значимо-

^{*} Арбузов Максим Анатольевич, ассистент кафедры управления хозяйством

го бюджетного участия, в рамках процесса так называемой частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative – PFI) [7]. В этом случае государство через финансовую (налоговую, таможенную) систему стремится создать благоприятный предпринимательский климат в тех или иных районах для их ускоренного развития.

Таким образом, независимо от степени участия частного бизнеса, планирование и координация становления и развития инфраструктурных элементов рынка всегда прерогатива федеральных (региональных) органов власти.

Как показал проведенный анализ, региональные процессы формирования и развития рыночной инфраструктуры протекают без целенаправленного регулирования со стороны областных и районных администраций, отсутствуют программы развития рыночной инфраструктуры, у руководящих работников региональных органов управления нет четкого представления о концепциях развития рыночной инфраструктуры, основных направлениях этого развития.

Результаты, полученные в ходе исследования, приводят к выводу о необходимости разработки концепции развития рыночной инфраструктуры на долгосрочный период с выделением основных этапов ее реализации, а также программы развития рыночной инфраструктуры, включающей систему мероприятий первоочередного характера. В последнее время региональные органы власти постепенно приходят к осознанию необходимости программного развития объектов рыночной инфраструктуры региона. В частности, проект стратегии развития региона содержит упоминание о необходимости разработки отраслевой (целевой) программы «Инфраструктура» в рамках формирования благоприятного хозяйственного климата в Калининградской области [2, с.87 – 88].

Необходимо отметить ограниченность трактовки понятия «инфраструктура» в программных документах администрации Калининградской области [1, с.53 – 54]. К этой категории относятся, по сути, лишь непроизводственную сферу, а также экономическую (производственную) инфраструктуру. Отсутству-

ет комплексный подход к рассмотрению проблем региональной инфраструктуры, поэтому перспективная задача в сфере управления региональной экономикой – это создание из разрозненных элементов единого механизма управления рыночной инфраструктурой.

В целях разработки механизма управления процессами развития рыночной инфраструктуры региона целесообразно проанализировать опыт США, учитывающий как развитые рыночные отношения, так и специфические региональные особенности. Такой анализ позволил выявить ряд особенностей, характеризующих методы управления на уровне регионов.

1. Программы развития и функционирования отдельных территориальных образований разрабатываются в автономном режиме и косвенно взаимодействуют с другими уровнями управления посредством финансовой системы.

2. Наряду с государственными региональными органами власти существуют ассоциации бизнесменов, которые занимаются вопросами создания и размещения новых рабочих мест, привлечения инвестиций, обоснования вариантов использования регионального экономического потенциала с позиции инвестиционной привлекательности. Данные институты взаимодействуют с государственными органами власти и непосредственно участвуют в выработке решений по развитию региональной инфраструктуры.

3. Региональное управление не обладает свойствами комплексности. Содержание программ, разрабатываемых мэриями и графствами, сводится в основном к развитию инфраструктурных элементов и созданию условий для появления новых рабочих мест.

Для лучшего понимания механизма программного управления (программы разрабатываются по отдельным вопросам, косвенно связанным между собой) процессами развития инфраструктуры рынка, необходимо конспективно охарактеризовать сложившуюся в США систему административного и экономического районирования. В административном отношении штат подразделяется на графства, города, городские образования. В

экономическом отношении штат включает отдельные районы активного экономического развития, наиболее выгодные для осуществления предпринимательской деятельности. Например, в Пенсильвании наибольшее экономическое значение имеет юго-западный экономический район – здесь расположен г. Питтсбург, район обладает высоким инфраструктурным, производственным, научно-техническим потенциалом.

В целях формирования региональной рыночной и производственной инфраструктуры создана плановая комиссия, в функции которой входит разработка перспектив совершенствования всей инфраструктуры с учетом развития экономики региона. Главным критерием эффективности развития инфраструктуры является создание наиболее благоприятных условий для экономического процветания региона. Вопросы, непосредственно относящиеся к размещению производства и развитию экономики, призваны рассматривать региональные ассоциации бизнесменов.

Для координации вопросов развития производительных сил Юго-Западного региона была создана ассоциация «Конференция графства Аллегени по региональному развитию» [5], которая обеспечивает партнерство государственных организаций и сферы бизнеса в вопросах создания новых рабочих мест, развития инфраструктуры и согласования интересов представителей демократической и республиканской партий в сфере региональной экономической и социальной политики. Этот институт является одной из первых организационных форм экономического сотрудничества бизнесменов в сфере развития региональной инфраструктуры.

В последующие годы с возникновением объективной необходимости в усилении экономического взаимодействия и координации деятельности различных субъектов хозяйствования региона, а также взаимодействия между государственными организациями и частным сектором были созданы еще две организации: Пенсильванская Юго-Западная ассоциация бизнесменов и Региональная корпорация по индустриальному развитию Юго-Западной Пенсильвании.

Предприятия области в условиях европейской интеграции

Основными задачами Ассоциации бизнесменов являются [4, р. 449 – 458]:

- привлечение инвесторов в регион для создания новых рабочих мест;
- поддержка и оказание консультативной помощи функционирующим в регионе производствам;
- проведение научных исследований по обоснованию создания новых предприятий и развития рыночной инфраструктуры.

Эта Ассоциация на основе изучения региональных экономических возможностей регулирует следующие вопросы:

- определение конкретных параметров предлагаемых проектов развития, т.е. характеристика того, что регион предлагает в качестве инвестиционных объектов;
- изучение возможных инвесторов, которым могут быть интересны предлагаемые проекты;
- выработка системы критериев, предъявляемых к будущим инвесторам, а также характеристика тех услуг рыночной инфраструктуры, которые доступны потенциальным инвесторам в данном конкретном регионе.

Механизм решения поставленных вопросов состоит из следующих этапов:

- маркетинговые исследования, включающие рекламные мероприятия и установление контактов с заинтересованными предпринимателями;
- привлечение потенциальных инвесторов для ознакомления с реальными условиями реализации проектов развития;
- подготовка технико-экономических расчетов для инвесторов, включающих характеристику инфраструктурных объектов, земельных участков и прочих элементов регионального потенциала.

В отличие от Ассоциации бизнесменов, Региональная корпорация по региональному развитию занята более конкретными вопросами – объединением усилий предпринимателей по развитию в регионе рыночной инфраструктуры и строительству объектов недвижимости [3, р. 31 – 40]. Эта организация

оказывает консультационную помощь в развитии бизнеса, осуществляет строительство зданий и сооружений, а также сдает их в аренду предпринимателям.

Корпорация ведет строительство объектов недвижимости различных типов:

- бизнес-инкубаторы для становления и развития предприятий малого бизнеса;

- здания коллективного пользования для нескольких небольших фирм с комплексом сопровождающих бизнес-услуг (поисковые базы данных, деловые консультации, юридическое сопровождение и т.д.);

- здания для более крупных фирм по специальным проектам.

Корпорация является неприбыльной организацией и финансируется за счет взносов участников. По мере поступления доходов от сдачи объектов недвижимости в аренду первоначальная величина взносов сокращается. В состав правления Корпорации входят представители различных деловых кругов, инфраструктурных секторов экономики, финансовой сферы, университетов, общественных организаций и государственных учреждений.

Взаимодействие перечисленных организаций с региональными органами власти построено не на взаимном дублировании выполняемых функций, а на взаимодополнении. Авторитет ассоциаций, который обеспечивается их активным участием в экономическом развитии, подкрепляется тем, что в руководстве представлены ведущие бизнесмены и банкиры. В частности, группа ассоциаций Юго-Западной Пенсильвании возглавляется президентами соответственно Мелонбанка, Региональной промышленной корпорации и Электронной компании.

Эти ассоциации выполняют свои функции во взаимодействии с мэрией г. Питтсбурга и другими органами управления графств и городских образований. При этом управленческая деятельность в мэрии осуществляется двумя организациями: плановой комиссией при Совете мэрии и отделом планирования при мэрии. Характерная особенность городской системы управления заключается в том, что оно сводится в основном к координации развития инфраструктуры, созданию благоприятных

ятного предпринимательского климата и повышению привлекательности города в целях инвестирования, а также создания новых рабочих мест [6].

Изучение американского опыта управления процессами развития рыночной инфраструктуры позволяет сделать следующие выводы, касающиеся возможностей использования этого опыта в условиях российской экономики:

1. Опыт США свидетельствует о необходимости управления процессами развития рыночной инфраструктуры на региональном уровне, что включает в себя координацию деятельности инфраструктурных элементов рынка региона, обеспечение их взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами данной территории.

2. В условиях федеративного устройства России функции управления процессами развития инфраструктуры должны быть возложены на органы управления административно-территориальных единиц (областей, краев, республик). Для выполнения указанных функций целесообразно формирование в составе администраций соответствующих структурных подразделений по координации рыночной инфраструктуры.

3. На основе анализа опыта США в сфере участия негосударственных (общественных) организаций предпринимателей в управлении процессами развития региональной инфраструктуры можно рекомендовать создание аналогичных институтов в эксклавном регионе России, а также на межрегиональном уровне (Северо-Западный федеральный округ). На начальном этапе ряд функций по обеспечению экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов региона в решении проблем развития рыночной инфраструктуры могут взять на себя уже созданные в регионе ассоциации и объединения деловых кругов и предпринимателей: Калининградская торгово-промышленная палата, Калининградское региональное отделение Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей), Балтийский деловой клуб. Функции межрегионального взаимодействия в решении проблем развития рыночной инфраструктуры северо-западного региона возможно

осуществлять в рамках так называемых межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Модель* развития Калининградской области России до 2010 года. – Калининград, 2001.
2. *Стратегия* социально-экономического развития Калининградской области как региона сотрудничества на период до 2010 года. Проект 26.07.2002.
3. *Ahlbrandt R.* The Revival of Pittsburg – A Partnership Between Business and Government. – Long Range Planning, 1990.
4. *Ahlbrandt R., Weaver C.* Public Private Institutions and Advanced Technology Development in Southwestern Pennsylvania // Journal of the American Planning Association. – 1987. – № 53.
5. *Allegheny* Conference on Community Development. Strategy for Growth. – Pittsburg, 1984
6. *Calliguri R. et. al.* Strategy 21 Pittsburg, Allegheny Economic Development Strategy to Begin the 21st Century. Pittsburg, 1985.
7. *Pollitt M.* The Declining Role of the State in Infrastructure Investments in the UK. Judge Institute of Management Studies, University of Cambridge, February 2000.

О.П. Цепелева *

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА К УСЛОВИЯМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Исторически практическая реализация принципов, функций и задач контроллинга в США и затем странах Западной Европы началась в сфере промышленного производ-

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

ства. В середине 1980-х годов контроллинг стал проникать в сферу услуг: банки, страховые компании, медицинские учреждения и т.п.

В России, в силу специфики развития рыночных отношений, комплексное внедрение контроллинга осуществляют финансовые институты, и прежде всего банки. Во многом это связано со спецификой формирования банковской системы, насчитывающей менее десяти лет. Динамика развития, поддержка крупных государственных и коммерческих структур, наличие финансовых средств, необходимость быстрого и эффективного развития для обеспечения выживания и получения конкурентных преимуществ определили интерес к контроллингу в этой сфере. Уже можно говорить о практике использования идей контроллинга. В производственном секторе среди предприятий, использующих контроллинг выделяется акционерное общество открытого типа Холдинговая компания «Ленинец». Это одно из старейших научно-производственных объединений, история возникновения которого относится к периоду бурного развития радиолокационной и радиоэлектронной техники в СССР в послевоенные годы. С 1992 года руководство концерна проанализировало опыт реорганизации крупных промышленных концернов Европы и США, таких, как Siemens, Daimler Benz, Gillette, Boing, и в качестве организационной модели выбрало вариант управления холдинга с элементами системы контроллинга на всех уровнях.

На современном этапе программного обеспечения в предлагаемой продукции «модуль контроллинг» широко представлен, в основном рассчитан на крупные предприятия. В связи с этим актуальной представляется возможность использования контроллинга на промышленных предприятиях Калининградской области.

Традиционно одной из ведущих отраслей промышленности Калининградской области является рыбная. В 1999 – 2000 годах вылов рыбы и других морепродуктов в области уменьшился почти в 3 раза, удельный вес рыбной промышленности в общем объеме промышленного производства снизился с 30

до 15 %. Количество работающих в отрасли сократилось вдвое, что сделало ее очагом социальной напряженности.

Отдельного внимания заслуживает рыбохозяйственный комплекс Калининградской области. На протяжении 50 лет в Калининградской области сформировался уникальный рыбохозяйственный комплекс, включающий в себя рыбодобывающие и рыбоперерабатывающие предприятия, современную обслуживающую инфраструктуру (судоремонтные предприятия, предприятия по производству промысловой и рыбоперерабатывающей техники, тары, орудий лова, портовое хозяйство), отраслевую науку и систему подготовки и переподготовки кадров рыбной промышленности. Рыбодобывающие предприятия были ориентированы на добычу рыбы в зонах иностранных государств, открытых частях Мирового океана. В 1990 году рыбохозяйственный комплекс области производил более 800 тыс. тонн пищевой продукции.

Несмотря на некоторый спад в период с 1992 по 1997 год, в течение последних 4 лет положение в отрасли по добыче рыбы и выпуску пищевой продукции стабилизировалось и обеспечивается устойчивый рост производства от 10 до 12 % ежегодно (табл. 1).

*Таблица 1***Показатели по выпуску пищевой продукции 1991 – 2001 гг.**

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Вылов рыбы, тыс. т	687	404	221	243	330	334	332	286	283	303	335
Пищевая рыбная продукция, включая консервы, тыс. т	529	354	212	195	255	270	210	214	273	305	317
Консервы рыбные, муб	205	104	64	46	46	50	57	81	95	124	146

Предприятия области в условиях европейской интеграции

Следует отметить состав рыбохозяйственного комплекса Калининградской области. По состоянию на конец 2001 года в него входят:

- 22 рыбодобывающие компании, ведущие океанический промысел;
- 56 рыбопользователей в Балтийском море, 38 – в Куршском заливе, 38 – в Калининградском заливе;
- семь крупных предприятий по производству рыбных консервов;
- более двадцати малых предприятий, ведущих переработку рыбы;
- два судоремонтных предприятия;
- отраслевую науку (АтлантНИРО, МариНПО);
- два высших учебных заведения (БГА, КГТУ) и одно среднее специальное (Морской рыбопромышленный колледж).

При участии комитета по рыболовству администрации Калининградской области в 2001 году была разработана комплексная целевая программа развития рыбного хозяйства Северо-Запада России на период до 2010 года, основой которой стала разработанная ранее программа развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области на период до 2010 года, и был принят Закон Калининградской области «О рыболовстве и рыбохозяйственной деятельности в Калининградской области».

В перерабатывающем комплексе наметился устойчивый рост производства. В 2001 году выпуск консервов составил 146 муб (млн. условных банок), что на 22 муб больше, чем в 2000 году (табл. 2). Сегодня рыбоперерабатывающие предприятия области выпускают 32% рыбных консервов от общероссийского производства (по информации ВНИЭРХ, общий выпуск рыбных консервов в 2001 году составил 458,1 муб). При этом 34% (50 млн. усл. банок) производит ЗАО «Калининградский рыбоконсервный комбинат», ставший в 2001 году самым крупным производителем рыбных консервов в России.

**Производство рыбных консервов на рыбоперерабатывающих
предприятиях Калининградской области (туб)**

Предприятие	2000	2001	% к предыдущему году
Балтийский РКК	13 650	20 947	153,5
Балтрыбпром	11 423	8 096	70,9
Калининградский РКК	50 259	50 175	99,8
Мамоновский РКК	13 356	23 571	176,5
Полесский рыбзавод	10 600	13 220	124,7
РК «За Родину»	9 760	11 191	114,7
Малые предприятия	15 00	18 800	125,3
Всего:	124 048	146 000	117,7

Практически все предприятия рыбохозяйственного комплекса – субъекты внешнеэкономической деятельности. Ежегодно ими экспортируется около 3,5 тыс. т и импортируется 65 тыс. т мороженой рыбы. Основными получателями импортной рыбы, основу которой составляют полуфабрикаты для производства консервов (сардинелла, сардины), являются рыбоперерабатывающие предприятия.

Несмотря на наметившуюся тенденцию к стабилизации деятельности рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, следует отметить факторы, сдерживающие рост производства:

1. Отсутствие государственной поддержки рыбной отрасли.
2. Отсутствие эффективных систем управления на рыбодобывающих и рыбоперерабатывающих предприятиях.
3. Ограниченные возможности доступа к сырьевым ресурсам, ограниченность ресурсов Балтийского моря.
4. Физическое и моральное старение основных производственных фондов.
5. Отсутствие законодательной базы и нормативных актов, которое обеспечивали бы работу механизма обновления промыслового флота, модернизацию береговых перерабатываю-

щих предприятий и внедрение новых технологий переработки рыбы.

Данный анализ подтверждает необходимость развития рыбоперерабатывающей отрасли, особенно в части развития систем управления, использования новых методик планирования и контроля деятельности предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Об итогах* работы рыбохозяйственного комплекса Калининградской области // Морская индустрия. – 2002. – №1. – С. 11 – 13.
2. *Федеральная* целевая программа развития Калининградской области // Собрание законодательства РФ. – 2001. – №54 (ч.2). – Ст. 4974.
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Под ред. А.А. Турчака. – М.: Финансы и статистика, 1997.

Е.А. Головина^{*}

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОРСКИХ ПОРТОВЫХ КОМПЛЕКСОВ СКАНДИНАВИИ (на примере портов Норвегии)

Несмотря на тот факт, что Норвегия – одна из самых старейших наций в мире и ее историю можно проследить до 800 годов н.э., лишь в 1905 г. после выхода из-под контроля Дании и Швеции она приобрела статус независимого государства. Эта маленькая страна с населением 4,38 млн. человек и территорией 323 877 км² менее чем за век достигла наивысшего уровня дохода на душу в мире. По экономическим соображениям Норвегия дважды отказалась войти в ЕС, но при этом во всех экономических программах ориентируется на стандарты, установ-

^{*} Головина Елена Андреевна, аспирантка кафедры экономики народного хозяйства.

ленные сообществом. Амбициозность, закрытость и гордость этого молодого и прогрессивно развивающегося государства четко прослеживаются и в экономической политике страны.

Географическое расположение Норвегии «на задворках» Европы стимулировало развитие морских сообщений. Вытянутость береговой зоны, глубоко врезавшиеся в сушу фиорды, наличие естественных гаваней обусловили возникновение в этих местах портов. В настоящий момент экспорт и импорт через порты страны составляет соответственно 71,7 и 89 % от общего грузопотока (без учета газа и нефти). Также в силу географического фактора около 90 % норвежцев проживают в пределах менее 50 км от побережья. Большая протяженность береговой зоны обуславливает деятельность, связанную с исследованием, добычей и потреблением морских ресурсов.

Норвежские города, по крайней мере в западной части Норвегии и далее на севере, формировались на основе рыбных причалов, построенных для транспортировки рыбы в первую очередь региональным, а затем и зарубежным потребителям. По мере сокращения прибрежного лова порты формировали дополнительные специализации, ориентируясь на направления промышленности в портовых пунктах. В 1969 году одной из ведущих отраслей Норвегии стала нефтяная индустрия.

Обнаружение нефти близ порта Ставангер превратило город в нефтяную столицу Норвегии и имело значительный социально-экономический эффект. Получили развитие береговые производственные отрасли и предприятия непроизводственной сферы. Размещение нефтяными компаниями головных офисов и предприятий, оказывающих комплиментарные услуги, в Ставангере повлекло создание дополнительных рабочих мест и пополнение регионального бюджета.

В настоящий момент рынок транспортных услуг Норвегии характеризуется межвидовой конкуренцией между морскими портами и автотранспортом, в то время как доли авиатранспорта и железных дорог не претерпевают значительных изменений. Тот факт, что морская транспортная альтернатива по сравнению с автотранспортом характеризуется экономией при

транспортировке крупных объемов грузов, приемлемыми тарифами, низким загрязнением окружающей среды, не меняет положение. Одним из приоритетных направлений развития транспортного комплекса Норвегии является перевод грузопотоков с дороги на море. Данная генеральная стратегия также поддерживается ЕС. Пока что сложно увидеть воплощение этой стратегии на практике, что свидетельствует о превалировании политических интересов в Норвегии над формально закрепленными задачами.

В 1985 г. все государственные порты Норвегии были переведены в собственность муниципалитета, и их управление взяло на себя обособленное муниципальное подразделение, отвечающее за развитие порта и причалов в пределах своей власти. Небольшие муниципалитеты, как правило, передавали право вести эту работу и взимать портовые сборы своему техническому менеджеру, который позже представлял отчет административному руководителю. Другие муниципалитеты, в силу большего объема работ, связанных с функционированием порта, приняли решение назначить для выполнения этих обязанностей начальника порта. Позже муниципальные власти столкнулись с необходимостью совершенствования организационной структуры управления портами, и на сегодняшний день с учетом факторов внешней среды и политических интересов были приняты следующие решения:

- создание межмуниципального портового объединения посредством сотрудничества и совмещения работ по координации портов несколькими муниципалитетами;
- функционирование на основе неотъемлемости в рамках муниципалитета;
- законодательное закрепление оперативной деятельности портов за частными (с долей муниципалитета) портовыми компаниями, а официальных прав и обязанностей (постройка причалов, сдача в аренду портовых площадей, взимание портовых сборов) – за муниципалитетом.

Несмотря на различные формы управления, функционирование всех портовых комплексов Норвегии регулируется На-

циональным портовым кодексом. Портовые сборы, взимаемые муниципалитетами, формируют отдельную статью доходов, которые могут направляться только на расходы, связанные с деятельностью порта (постройка причалов, терминалов и т.п.). Ежегодно администрация порта самостоятельно устанавливает размер портовых сборов. Основным принцип определения их величины заключается в том, что администрация порта не должна взимать с пользователей больше, чем требуется для удовлетворения текущих потребностей. В соответствии с Национальным портовым кодексом, около 30 % годовой прибыли направляется на содержание причальной инфраструктуры и развитие услуг, а 70 % – в фонд долгосрочных инвестиций. В случае если по результатам года доходы от основной деятельности оказались ниже расходов по содержанию порта, администрация может получить дополнительные средства из этого фонда.

Восемнадцать существующих норвежских портов объединены по функциональному признаку в следующие группы:

- Национальный порт: парламентом были выбраны восемь государственных портов, обслуживающих экспортно-импортные потоки страны.

- Региональный порт: государственный порт, выполняющий функцию транспортного узла для перевозки грузов/пассажиров морским сообщением с частью страны.

- Промышленный порт: коммерческие порты или порты, сооружения которых находятся в частной собственности, используемые для перевалки значительной части грузопотока в/из Норвегии (сырье, полуфабрикаты, готовая продукция). Некоторые из этих портов специализируются на крупных перевалках определенных видов грузов (нефть, газ, и т.п.), остальные обслуживают одного или нескольких клиентов.

- Рыбный порт: государственный или коммерческий порт, специализирующийся на перевалке рыбы и морепродуктов.

- Свободный порт: порты с данным статусом входят в систему морского сообщения со странами ЕС и имеют особые условия в части таможенных пошлин и сборов.

- Паромный порт: порты, принимающие только паромы.

В настоящий момент норвежские порты оперируют на основе статуса «land lord», что позволяет получать дополнительные доходы от сдачи в аренду причалов, сооружений или оборудования, освобождаться от выполнения части функций и привлекать долгосрочные инвестиции. Кроме этого в целях снижения расходов администрации портов придерживаются стратегии уменьшения количества постоянно занятых работников естественным путем (с выходом на пенсию) и приобретения большего количества услуг сторонних организаций.

Постепенно норвежские порты отходят от многовалентного функционирования и формируют посредством кооперирования внутренние муниципальные компании с целью создания стратегических возможностей для определения очагов специализации в рамках крупных территорий.

Сегодняшняя экономика предъявляет к транспорту жесткие требования в отношении скорости, качества, экологии и надежности. В силу того, что Норвегия удалена от континента, местные перевозчики столкнулись с необходимостью уменьшения транспортных расходов. В этих условиях главная задача портов заключается в укреплении существующей структуры логистики и создании высокоэффективной транспортной цепочки, центральное звено которой, порт, не сковывал бы транспортные потоки.

Научное издание

**КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ И ЕС:
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Сборник научных трудов

Редактор Н.Н. Мартынюк. Корректор Н.Н. Генина
Оригинал-макет подготовлен И.А. Хрустальевым, О.М. Жовтенко

Подписано в печать 18.03.2003 г.
Бумага офсетная. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 9,3. Уч.-изд. л. 7,2.
Тираж 150 экз. Заказ .

Издательство Калининградского государственного университета
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14