КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Калининград

1999

КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Материалы научного семинара аспирантов, студентов и преподавателей по специализации «Стратегический менеджмент» кафедры «Экономики народного хозяйства»

Калининград

1999

Проблемы прогнозирования и формирования стратегий регионального развития: Материалы научного семинара аспирантов и студентов по специализации «Стратегический менеджмент» кафедры «Экономика народного хозяйства» / Калинингр. ун-т. - Калининград, 1999. - 62 с.

В сборнике в русле основного научного направления «Проблемы организационно-экономического механизма развития эксклавного региона России» представлены публикации аспирантов и студентов, посвященные стратегическим аспектам развития: общеметодические вопросы стратегии региона, создание мониторинга регионального рынка труда, стратегические аспекты разработки конкурентной позиции регионального банка, перспективы создания конкретных СЭЗ в области, стратегии развития различных компаний.

Ответственные за выпуск и подготовку семинара - В.В.Ивченко, д-р. экон. наук, профессор и Л.С.Шеховцева, канд. экон. наук, доцент.

Семинар состоится _____ 1999 г.

© Калининградский государственный университет, 1999

СОДЕРЖАНИЕ

В.В. Ивченко. Прогнозирование и стратегии развития окраинных регионов России 4

Т. Картель. Инвестиционная стратегия организаций малого и среднего бизнеса Калининградской области 5

Е.Н. Зыкова, И.Б. Метохер. О стратегии и тактике совершенствования мониторинга регионального рынка труда специалистов 10

В.Н. Утукина. Аспекты регионального стратегического управления международной деятельностью вузов 14

В.В. Деменек. О стратегии конкурентной позиции регионального банка . 19

М.Л. Михайлов. Проблемы развития регионального фондового рынка 22

Н.В. Жиленко. Перспективы развития вексельного обращения в регионе 26

Л.Н. Зуева. Перспективы создания СЭЗ на территории Калининградского морского торгового порта 29

Л.В. Худякова. Стратегическая оценка ситуации по региональным железнодорожным пассажирским перевозкам 34

С.В. Бусуркин, Д.С. Квашин, Е.В. Тяпушева, С.Г. Федорчук. Оценка стратегии компании в сфере компьютерного образования и торговли компьютерной техникой (на примере АНО «Крумцик») 39

Е.И. Гордеева, Н.С. Семакин. Разработка стратегии ОАО «Электросвязь» 42

В. Волошенко, В. Сталинская. Направления разработки стратегии СП «Валентина» на Калининградском пищевом рынке 44

Л.С. Шеховцева. Проблема и методология выбора региональной стратегии 49

Р.А. Гусева. Экономическое обеспечение экологической политики 54

С.Н. Соболевский. Об организационно-экономических аспектах приоритетного инновационного развития эксклавной области России 60

В.В. Ивченко, д-р экон. наук, профессор

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОКРАИННЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Переход к рыночным отношениям и федеральному устройству России обусловил за последние годы перемещение центра тяжести государственного регулирования хозяйства на региональный уровень. В то же время, несмотря на очевидность этого процесса, практика прошедших лет выявила серьезные проблемы законодательного, организационного, методического, информационного и другого характера, тормозящие его развитие. Стало очевидным, что попытки механического перенесения на российские условия как западного, так и отечественного опыта отдельных регионов по государственному региональному регулированию экономики не дало желаемых результатов. Анализ свидетельствует, что неудачи обусловлены прежде всего тем, что не учитываются особенности и различия состояния структуры и уровня развития производительных сил отдельных регионов страны.

Особую группу, по данным Совета по развитию производительных сил России (СОПС) при Минэкономике РФ, представляют окраинные, островные и полуостровные территории страны. К ним относятся Чукотка, Камчатка, Курильские острова и Сахалин, Приморский край и Забайкалье, Бурятия, Северная Осетия, Калининградская область и другие. Эти регионы имеют ряд общих особенностей: значительную удаленность от промышленно развитых районов страны и большие транспортные затраты; испытывают сильное внешнеэкономическое давление от сопредельных иностранных государств в условиях открытости экономики; в них проявляются больше, чем в других районах страны, экономические кризисные явления и уровень общей безработицы. Структура внешнеэкономической торговли этих регионов в основной своей части негативная - импорт превышает экспорт, что в итоге приводит к своеобразному «насосу» откачки валютных ресурсов с этих территорий за рубеж. Большинство из окраинных регионов имеют слабую собственную топливно-энергетическую базу.

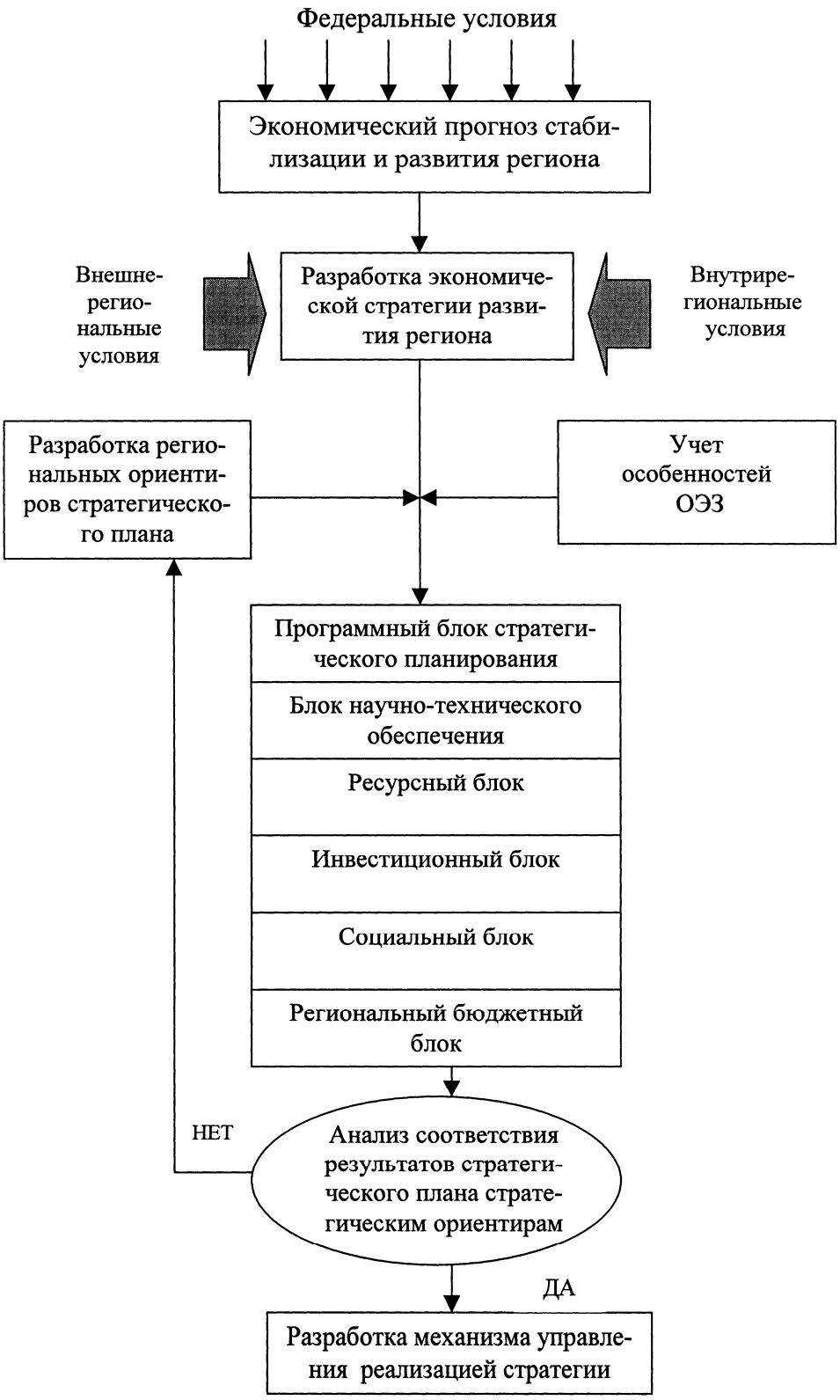


Рис. Принципиальная схема стратегического регулирования развития эксклавного региона России

Анализ свидетельствует, что преодоление или хотя бы торможение негативных последствий от экономико-географического положения особых окраинных регионов требует усиления государственного регулирования экономики (ГРЭ). К этому выводу повсеместно приходят региональные и федеральные государственные органы власти и многие политические движения.

В условиях посткризисного этапа российской экономики на одно из первых мест выдвигается методологическая проблема построения системы регулирования стратегического развития особых окраинных регионов страны.

Такое регулирование в первую очередь должно охватывать четыре методических блока: региональное экономическое прогнозирование; разработку региональной стратегии развития; стратегическое планирование и программирование и формирование регионального механизма управления реализацией программы. При этом в содержательном отношении каждый блок должен отражать специфику региона: транспорт, топливо-энергетику, возможности кооперации с другими регионами страны, развитие научно-технического потенциала и приграничные внешнеэкономические связи.

На рисунке (с. 5) приводится принципиальная схема стратегического развития и государственного регулирования экономики эксклавного региона, воплощающего в себе особенности различных окраинных регионов страны.

Т. Картель, студент 4-го курса
Научный руководитель Л.С. Шеховцева, канд. экон. наук, доцент

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Инвестиционная деятельность является ключевым моментом, обеспечивающим расширение любого вида предпринимательской деятельности. Принятие предпринимателем решения о значительном инвестировании в собственную деятельность – это индикатор его заинтересованности в долгосрочном существовании и процветании дела.

В соответствии с общепринятой классификацией в рамках инвестиционной стратегии компании любого размера можно выделить два возможных направления:

- инвестирование в собственную деятельность;
- инвестиции во внешние субъекты хозяйственной деятельности.

Выбор того или иного направления – результат анализа деятельности потенциального объекта инвестиций (внутреннего или внешнего) с точки зрения его инвестиционной привлекательности. В настоящей статье отдается предпочтение ситуациям, когда субъект инвестиционной деятельности впервые принимает решение об инвестировании в непрерывную предпринимательскую деятельность.

Итак, шаг первый - «Становимся на ноги».

Выбор отрасли, в которой предполагается создать собственное дело, зависит от множества факторов. Это, прежде всего, перспективы ее (отрасли) роста, возможность завоевания крупной доли рынка региона, страны и др. Однако не меньшее значение при выборе имеют профессиональные навыки инвестора в той или иной сфере деятельности (к примеру, булочник со стажем скорее всего откажется открывать сапожную мастерскую, даже если доход от деятельности последней значительно выше).

Таким образом, исходя из профессиональных навыков и ожиданий от инвестиционной деятельности, предприниматель принимает решение о создании новой компании (реорганизации старой). Важным моментом на этом этапе является выбор организационно-правовой формы компании. В связи с очевидными выгодами налогообложения субъектов индивидуального частного предпринимательства целесообразно проводить политику, результатом которой будет соответствие нового предприятия условиям, по которым организацию можно будет отнести к этой категории (ИЧП). Здесь применимы уже отработанные схемы найма частных предпринимателей, заключение договоров на оказание услуг сторонней организацией и договоров о совместной деятельности.

Умелое маневрирование этими законными возможностями позволит довольно долго сохранять статус ИЧП, а следовательно, и упрощенную схему налогообложения.

После удачного завершения регистрации и прохождения периода «раскрутки», если предприниматель заинтересован в деле, возникает необходимость расширения дела. Рассмотрим первый этап инвестирования.

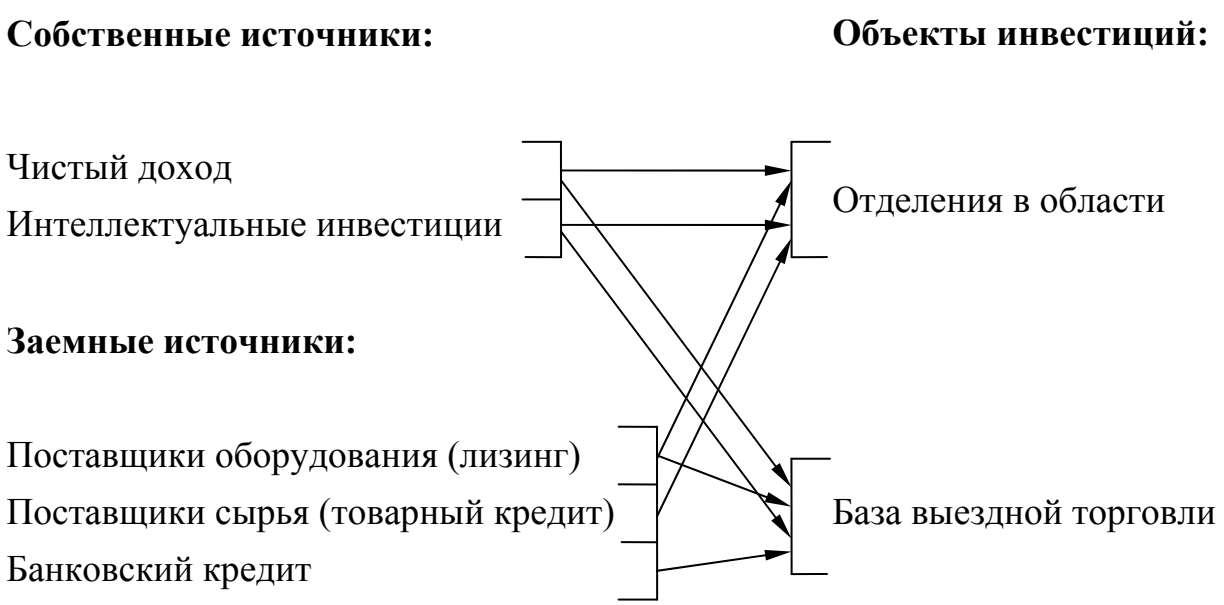
Шаг второй - «Растем».

На этом этапе инвестиционной стратегии фирмы планируется активное привлечение собственных и заемных средств с целью значительного инвестирования в собственную деятельность. В долгосрочном плане это позволит увеличить финансовые потоки компании и ее финансовую устойчивость. К примеру, мы открыли в Калининграде ресторан быстрого обслуживания. Чтобы расширить деятельность, решаем создать отделения в Светлогорске и Зеленоградске в летний период, а также базу выездной торговли в Калининграде и окрестностях. Эти проекты - объекты внутренних инвестиций. Попробуем разработать оптимальную схему инвестирования для этого этапа.

Собственными источниками средств могут стать разница между доходами и расходами предпринимателя (чистый доход), который в случае его инвестирования в дело не будет облагаться подоходным налогом, и так называемые интеллектуальные инвестиции - использование отработанной технологии, опыта работников, разработка бизнес-плана собственными силами.

Внешними источниками средств могут быть лизинговые операции специализированных компаний и непосредственных производителей машин и оборудования, товарные кредиты поставщиков сырья. В минимальном объеме можно привлечь банковские кредиты, если собственных средств недостаточно для финансирования оборотного капитала.

Таким образом, схема распределения ресурсов на первом инвестиционном этапе выглядит так:



Надо отметить, что в данной схеме все банковские кредиты, если в их привлечении появится острая необходимость, предполагается сосредоточить на одном, наиболее ликвидном проекте, тем самым уменьшив риск неплатежеспособности по другому проекту.

Небольшая емкость калининградского рынка делает ограниченными возможности по инвестированию во внутреннюю деятельность, поэтому на определенном этапе развития возникает необходимость в инвестировании во внешние субъекты рынка.

Шаг третий - «Становимся зрелыми».

На этом этапе, возможно, появится необходимость в создании корпоративной системы ведения бизнеса. Наряду с явными недостатками этой реорганизации (усложнение налогообложения, учета и др.) появляются существенные преимущества: возможность эмитировать ценные бумаги, регистрировать дочерние компании в налоговых оазисах и др.

Какими же видятся объекты инвестирования на втором этапе инвестиционной стратегии фирмы. В рамках нашего примера это предприятия смежных со сферой общепита (куда мы относимся) отраслей, прежде всего переработчики сельскохозяйственного сырья, производители хлебобулочных изделий. На следующих этапах инвестиционной стратегии возможно

инвестирование с целью более глубокой интеграции назад - приобретение предприятий-производителей сельскохозяйственной продукции в регионе или соседних государствах, где довольно удобно работать через оффшорные компании (Литва, Польша).

Интеграция вперед/назад (в зависимости от выбора в рамках первого шага) позволит создать мощную сбытовую/сырьевую базу и снизить отрицательное влияние внешней среды: зависимость от деятельности поставщиков, потребителей, структуры предложения на рынке, изменения цен и т.д.

Более подробное рассмотрение каждого отдельно взятого шага в предложенной схеме в свете отраслевых особенностей ведения дела позволит создать удовлетворительную стратегию инвестиционной деятельности фирмы, одной из стратегических целей которой будет - прибыльное долгосрочное присутствие на рынке.

Е.Н. Зыкова, аспирант, старший преподаватель,
И.Б. Метохир, соискатель
Научный руководитель В.В. Ивченко, д-р. эконом. наук, профессор

О СТРАТЕГИИ И ТАКТИКЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОНИТОРИНГА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ

Проблемы с трудоустройством остро затронули самую высокообразованную и высококвалифицированную часть населения России. Учитывая тот факт, что подготовка специалистов с высшим образованием остается самой дорогостоящей и продолжительной по времени, регулирование спроса и предложения именно на таком сегменте рынка труда является исключительно актуальным вопросом в нынешних условиях.

Регулирование рынка труда - процесс многофункциональный, включающий усилия ряда структур как федерального, так и регионального уровня. При этом регулирование осуществляется с помощью комплекса мер законодательного, экономического и информационно характера.

Решение информационно обеспечивающих задач в первую очередь подразумевает осуществление мониторинга рынка труда и его отдельных сегментов как на уровне государства, так и региона.

Мониторинг рынка труда специалистов включает решение следующих задач:

- изучение динамики спроса и предложения на рынке труда специалистов;
- анализ факторов, влияющих на спрос и предложение;
- осуществление краткосрочного и среднесрочного прогноза динамики.

Осуществление мониторинга рынка труда позволит усовершенствовать выработку механизма гибкого реагирования учебных заведений на запросы рынка труда специалистов, а также своевременно прогнозировать изменение динамики спроса и предложения применительно к региональным особенностям.

Одним из показателей, отражающих ситуацию на рынке труда, является коэффициент (k) по нагрузке незанятого населения на одну вакансию, который определяется отношением численности незанятых, обратившихся в Службу занятости на конец периода, к числу вакансий на конец периода. Другой показатель, обратно пропорциональный k по нагрузке, определяется отношением числа вакансий на конец периода к численности незанятых. Этот коэффициент можно охарактеризовать как коэффициент обеспеченности населения вакансиями.

Были рассчитаны данные k за ряд лет (с 1995 по 1998 год включительно) по специальности «экономист» (по диплому).

Таблица 1

Динамика k обеспеченности вакансиями за 1995-1998 гг.

Месяц	1995	1996	1997	1998
Январь	0,06	0,43	0,00	0,44
Февраль	0,18	0,11	0,00	0,50
Март	0,32	0,26	0,04	0,72
Апрель	0,19	0,16	0,38	0,25
Май	0,18	0,38	0,12	0,00
Июнь	0,54	0,13	0,15	0,14
Июль	0,29	0,51	0,61	0,31
Август	0,25	0,22	0,07	0,12
Сентябрь	0,17	0,45	0,11	0,07
Октябрь	0,05	0,00	0,33	0,37
Ноябрь	0,11	0,36	0,44	0,03
Декабрь	0,11	0,06	0,31	0,08
Средний k за год	**0,204**	**0,255**	**0,18**	**0,25**

Средний удельный вес специальности «экономист» (по диплому) в общем составе безработных экономистов составил: 1995 г. – 53%; 1996 г. – 42,3%; 1997 г. – 53%; 1998 г. – 61,8%. На начало 1999 г. (I квартал) – 68%[1]. Такая динамика свидетельствует о крайней важности выявления и анализа факторов, влияющих на спрос и предложение по этой специальности. Эту задачу можно решить с помощью построения статистической многофакторной модели, которая позволяет, с одной стороны, выявить связь и зависимость спроса и предложения на рынке труда специалистов от ряда факторов, с другой стороны, прогнозировать эту зависимость в краткосрочном и среднесрочном периодах. Следовательно, с помощью данной модели можно решать задачи по осуществлению мониторинга рынка труда.

Построение модели включает:

---

[1] Данные предоставлены Департаментом ФГСЗН по Калининградской области.

1. Эмпирический отбор факторов, способных оказывать непрерывное влияние на спрос и предложение на рынке труда специалистов. Это могут быть факторы, отражающие социально-экономическое развитие региона и имеющие количественную оценку, например, число предприятий по сферам деятельности, объем услуг, объем промышленного производства, число образовательных учреждений, демографические показатели и т.д.

2. Построение матрицы парных коэффициентов корреляции и оценка их значимости. На основе этой матрицы можно судить о тесноте зависимости между каждым фактором-признаком и результативным фактором, а также между собой. Результативным фактором может служить показатель k по нагрузке.

3. Составление уравнения множественной регрессии, оценка его параметров.

4. Оценка значений линейных коэффициентов множественной корреляции.

5. С помощью F-критерия Фишера оценить статистическую надежность уравнения регрессии в целом.

Применительно к экономической специальности эмпирическое обоснование факторов представлено в таблице 2.

Таблица 2

Эмпирическое обоснование факторных признаков

Факторы	Эмпирическое обоснование включения в модель
1. Число реально действующих предприятий отраслей промышленности (всех форм собственности)	Наличие экономических и планово-экономических служб
2. Число учреждений финансово-кредитной системы	Наличие специализированных финансово-экономических служб

Окончание табл. 2

Факторы	Эмпирическое обоснование включения в модель
3. Число крупных учреждений непроизводственной сферы (исключая систему высшего образования экономической ориентации)	Наличие экономических и планово-экономических служб
4. Число учреждений высшего образования, осуществляющих подготовку специалистов-экономистов	Формирование предложения на рынке труда специалистов
5. Средний возраст специалистов-экономистов, состоящих на учете в Службе занятости	Возрастные ограничения со стороны работодателей
6. Средняя заработная плата по экономической специальности по всем отраслям	Формирование предложения на рынке труда специалистов
7. Число муниципальных и государственных предприятий всех сфер деятельности	Квотирование должностей, в т.ч. экономической специальности со стороны работодателя, обусловленная бюджетным финансированием

Предварительные расчеты показали существенную зависимость k обеспеченности от вышеперечисленных факторов, за исключением заработной платы. Однако для окончательных выводов необходимы более точные расчеты и подробный анализ.

В.Н. Утукина, аспирант
Научный руководитель В.В. Ивченко, д-р экон. наук, профессор

АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВУЗОВ

Одним из стратегических направлений развития системы высшего образования в России является активизация международной деятельности вузов с целью вхождения в мировые рынки образования и науки для привле-

чения дополнительных источников финансирования, а также для широкой интеграции в мировую экономическую систему, в которой научные и технологические достижения играют ведущую роль. Изучение опыта международной деятельности высших учебных заведений Российской Федерации свидетельствует о том, что в вузах еще не сложилась устойчивая система международных связей и внешнеэкономической деятельности. Существуют только первые наработки в этой области. Администрация регионов и вузов стали сталкиваться со значительными проблемами научно-методического и практического характера при ведении международной деятельности. И соответственно возникает объективная необходимость выявления и систематизации проблем развития международной деятельности вузов и организации исследований по их решению.

Для отработки новых моделей хозяйствования с перспективой их использования в других регионах России научно-практическую значимость имеет исследование международной деятельности вузов Калининградской области, потому что, во-первых, географическое положение области, которая расположена на юго-восточном побережье Балтийского моря, между Польшей и Литвой, очень удобно для развития разнообразных международных контактов. Во-вторых, начиная с 2003 года число стран-членов Европейского Союза может увеличится с 15 до 26 за счет вступления в ЕС стран Центральной и Восточной Европы. Калининградская область окажется в полном окружении территории ЕС. Поэтому в настоящее время важное значение для развития международной деятельности вузов Калининградской области приобретает стратегическое управление этой деятельностью с учетом преимуществ механизма Особой экономической зоны.

Под стратегическим управлением международной деятельностью вузов понимается совокупность приемов, методов и решений, обеспечивающих достижение целей в условиях высокой неопределенности.

Управление международной деятельностью вузов следует рассматривать как систему, которая представляет совокупность элементов, находя-

щихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство.

Принципиальная структура системы регионального управления международной деятельностью вузов представлена на рис. 1. К главным целям развития можно отнести следующие: повышение качества подготовки специалистов для рыночной экономики, активизация участия вузов в мировом рынке образовательных услуг, развитие внешнеэкономических связей региона и другие. К внешним международным и региональным факторам, которые могут воздействовать на систему, относят совокупность особенностей, включающих экономические, геополитические, социокультурные и иные факторы. Например, интеграционные процессы в мире, политика других государств в области образования и науки, потребности региона в обеспечении кадрами высшей квалификации, научный и инновационный потенциал региона, процессы регионализации деятельности вузов, финансирование международных программ, основные социокультурные особенности региона и его политические ориентации на зарубеж и другие.

Управление международной деятельностью вузов в общем виде представляет собой процесс, обеспечивающий в комплексе участие вузов региона в международных образовательных и научных программах, развитие активного сотрудничества с партнерскими университетами, привлечение иностранной спонсорской помощи, обучение иностранных граждан на платной основе.

Систему управления международной деятельностью вузов региона целесообразно разделить на две подсистемы: управляющую и управляемую.

Управляющая подсистема имеет функциональную часть, в которой определяются функции и задачи управления, и обеспечивающую часть, задача которой состоит в правовом, информационном, ресурсном обеспечении процесса управления в соответствии с главными целями.

К управляемой подсистеме относят вузы региона, в том числе и филиалы государственных вузов других регионов России и негосударственные вузы, действующие в регионе.

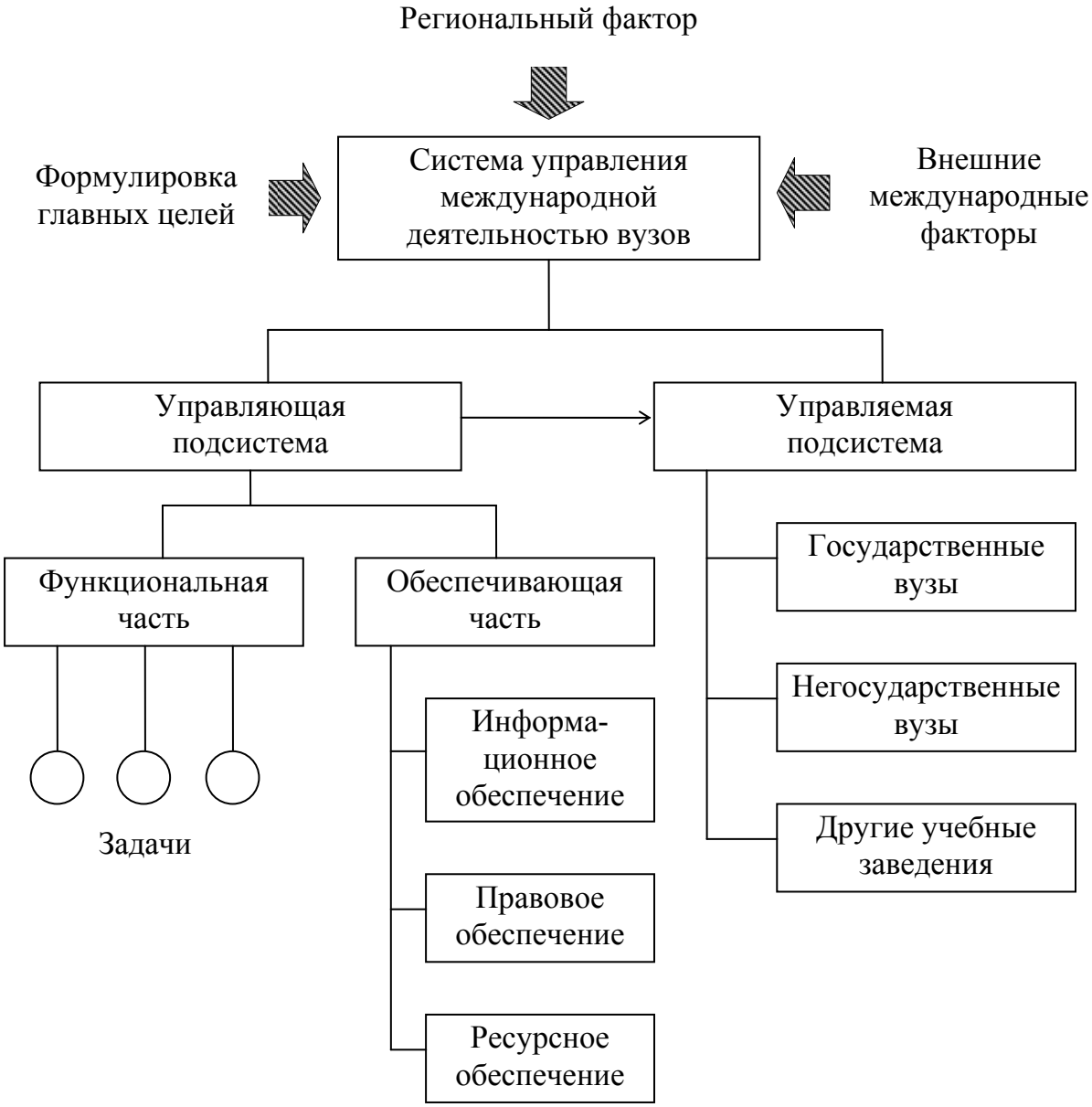


Рис. 1. Принципиальная структура системы регионального управления международной деятельностью вузов

Стратегическое управление международной деятельностью вузов Калининградского региона предполагает, что руководство вузов и администрация области определяет свои ключевые позиции на перспективу в зависимости от приоритетности целей развития региона.

При разработке программы развития эксклавного региона целесообразно использовать программно-целевой метод и его модификации, в основе

которого лежит ориентация деятельности на достижение поставленных целей. Схема методики построения региональной программы предлагается следующая:

1. Выявление проблем развития региона и определение главных целей программы, в том числе целей международного сотрудничества вузов.

2. Определение направлений реализации программы. При разработке программы целесообразно учитывать и такое направление, как развитие международной деятельности вузов как фактора экономического роста.

3. Построение «дерева целей» региональной программы (рис. 2).

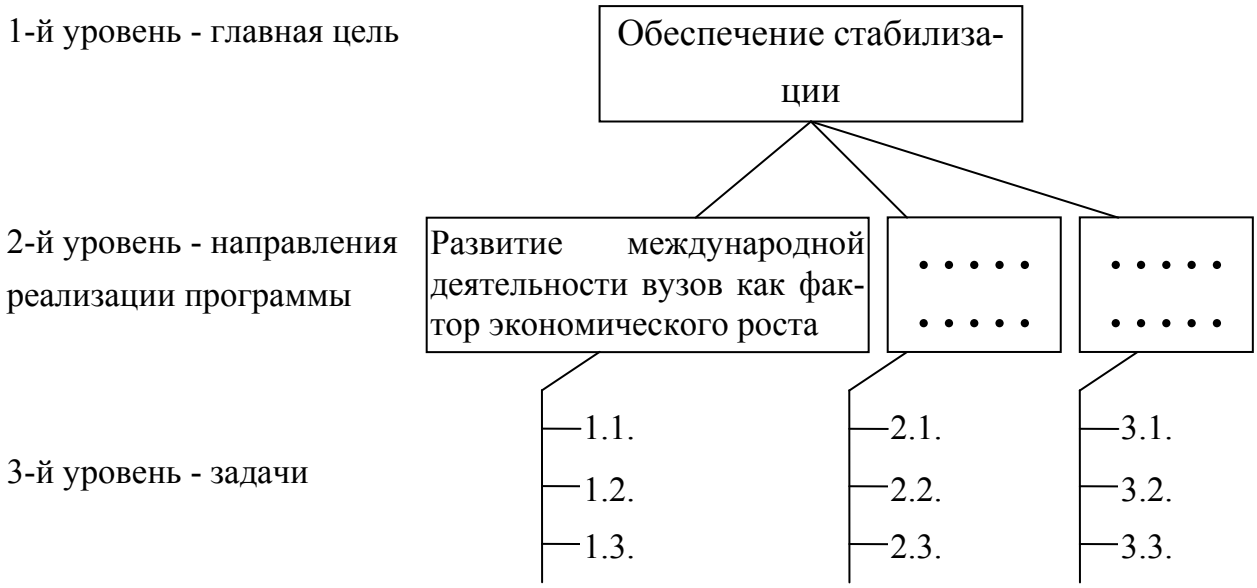


Рис. 2. «Дерево целей» программы развития эксклавного региона с блоком «развитие международной деятельности вузов как фактор экономического роста»

4. Определение критериев, отражающих специфику региона. Например, стабилизация и развитие хозяйственного и научно-технического потенциала региона, укрепление региона в едином экономическом пространстве страны, развитие внешнеэкономических связей региона и страны и другие.

5. Расчет распределения ресурсов между направлениями реализации программы на основе результатов проведенной экспертной оценки основ-

ных направлений программы с привлечением опытных специалистов в данной области.

6. Определение конкретных задач, которые необходимо решить по каждому направлению.

По направлению «Развитие международной деятельности вузов как фактор экономического роста» должно быть сформировано целостное представление о формах и направлениях международного сотрудничества, на основе чего разрабатывается стратегия коллективных действий, способная обеспечить соблюдение и интеграцию интересов и возможностей разных субъектов международного сотрудничества.

В.В. Деменок, соискатель
Научный руководитель В.В. Ивченко, д-р. эконом. наук, профессор

О СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА

С 1991 года банковская система России претерпела коренные изменения. Среди них в первую очередь следует назвать: резкое усиление количества и роли коммерческих банков, повышение комплексности банковского обслуживания клиентов, развитие конкуренции между банками. В этот период особо обострилась конкуренция между банками за размещение финансовых ресурсов в различных секторах хозяйства регионов, а также борьба за выгодных клиентов.

Финансово-банковский кризис августа 1998 года значительно обострил межбанковскую конкуренцию, сфокусировав ее в настоящее время на борьбе за клиентов как одного из главных факторов получения банками прибыли. В этой связи среди региональных банков растет понимание того, что для их экономического выживания в конкурентной борьбе необходимо как можно шире применять методы стратегического планирования. В печати все больше появляется научных публикаций, в которых стратегическое планирование конкурентоспособности коммерческого банка связыва-

ют с методами маркетингового планирования его деятельности и с выявлением так называемой «конкурентной позиции» банка[1].

Прежде всего целесообразно сформулировать и свести в один пакет ряд основополагающих понятий.

В общем виде **под стратегическим планированием банка** понимается набор специальных методов, способов, действий и решений, позволяющих обеспечить достижение определенных стратегических целей развития банка на долгосрочную перспективу в условиях высокой неопределенности и конкуренции со стороны других банков.

Под **конкурентной позицией банка** понимается место, которое банк занимает на рынках сбыта своих продуктов в соответствии с результатами своей деятельности, а также со своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими банками и небанковскими институтами, оперирующими на тех же рынках (Мерецкий А.П., 1998).

Следует отметить, что конкурентная позиция банка представляет комплексный и универсальный показатель. Эта категория представляет фактически конкурентоспособность банка и его долей и банковских продуктов, размещенных банком на всех рынках, где он действует.

Таким образом, **доля** рынка - это количественный показатель, а **конкурентоспособность** - качественный показатель, характеризующий конкурентную позицию банка. Из всех этих определений и литературных данных следует, что конкурентоспособность коммерческого банка в целом значительно отличается от содержания конкурентоспособности банковских продуктов. При этом разработка конкурентной позиции банка выдвигает одну из основных функций - оценку результатов деятельности коммерческого банка, которая имеет множественное использование: инвесторами, клиентами, акционерами, руководством банка.

На рисунке приводится принципиальная схема стратегического планирования конкурентной позиции банка.

---

[1] См.: Мерецкий А.П. Конкурентная позиция в системе целей коммерческого банка // Банковские услуги. 1998. № 11-12.

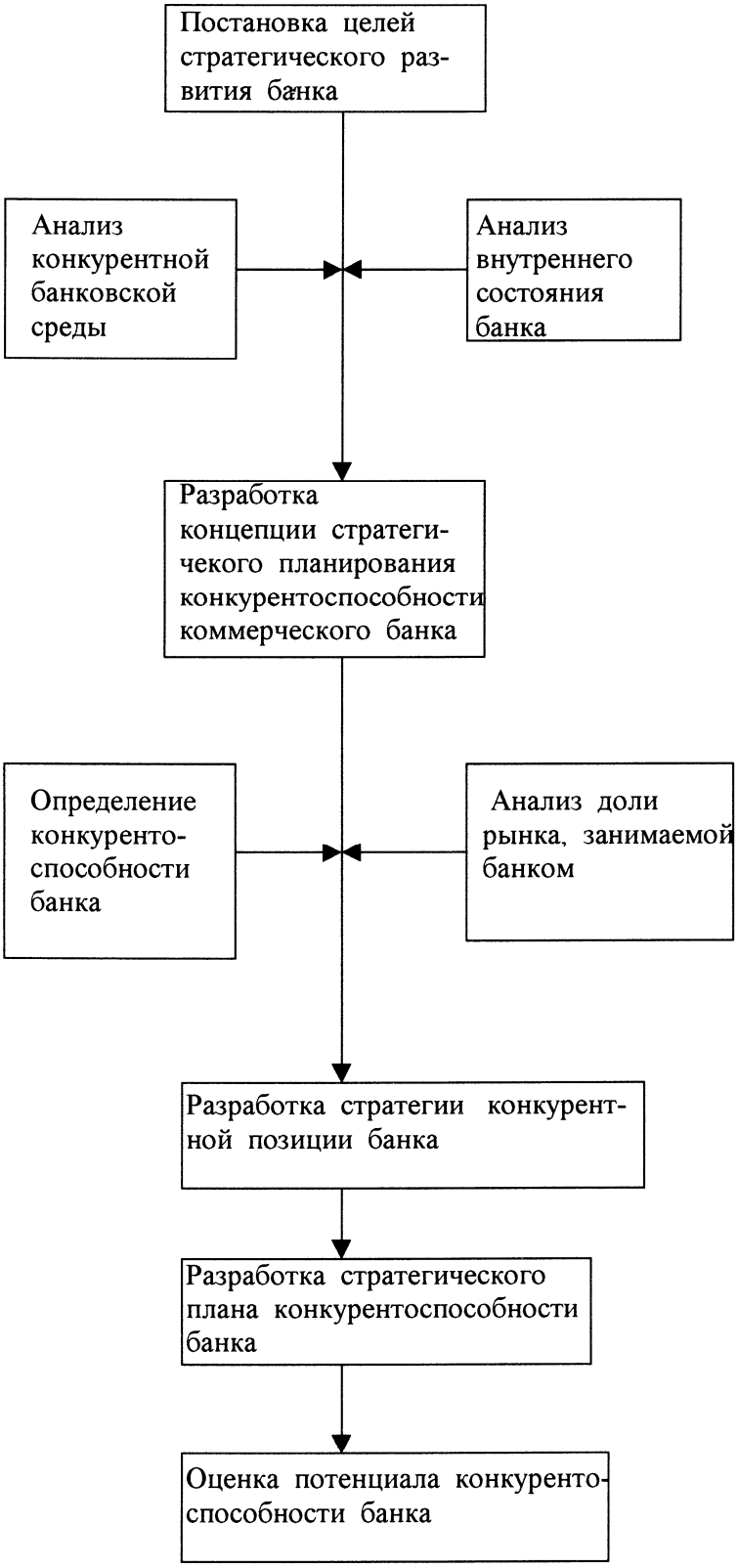


Рис. Схема формирования конкурентоспособной позиции банка

Не вдаваясь в методологию процедур стратегического планирования деятельности банка, необходимо отметить следующее.

Анализ свидетельствует, что в краткосрочном периоде проявляются противоречия между задачей повышения конкурентной позиции банка и задачей совершенствования его финансово-экономических показателей (ликвидности, прибыльности и др.). Однако в длительной перспективе хорошо сформулированная конкурентная позиция банка в условиях развития рыночных отношений неизбежно приводит к подъему экономической эффективности банка в целом. При этом важным организационным фактором успеха является грамотная разработка общего стратегического плана работы коммерческого банка.

М.Л. Михайлов, аспирант
Научный руководитель Л.С. Шеховцева, канд. эконом. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Формирование российского рынка ценных бумаг в его нынешнем виде началось в конце 1994 года после завершения этапа массовой приватизации, кризиса финансовых пирамид и полной потери привлекательности акций венчурных компаний, бирж, банков. Дальнейшее развитие рынка корпоративных бумаг происходило по двум направлениям:

- появление организованных рынков ценных бумаг, на которых производятся торги акциями наиболее привлекательных, в основном приватизированных предприятий;
- новый этап перераспределения собственности, характеризующийся активной скупкой акций мелких и средних предприятий внешними инвесторами.

К концу 1996 года данными процессами оказалась охвачена и Калининградская область. Несмотря на особенности экономического и геополити-

ческого положения области, инфраструктура регионального фондового рынка повторяла многие российские регионы. Большинство операторов составляли банки. Помимо них на местном фондовом рынке активно работало около 10 инвестиционных компаний. Некоторые из этих компаний представляли интересы московских фирм, другие были тесно связаны с банками, и лишь единицы осуществляли полностью самостоятельную деятельность.

Структура оборотов регионального фондового рынка в 1996-1997 годах также во многом напоминала общероссийскую: абсолютное большинство всех сделок приходилось на акции нескольких крупнейших российских компаний и банков (так называемые «голубые фишки»). Схема работы абсолютного большинства калининградских компаний и банков заключалась в обычном региональном арбитраже.

Но достаточно большое для области число операторов регионального рынка ценных бумаг привело к необычайному всплеску конкурентной борьбы. К середине 1997 года стало ясно, что географический арбитраж, так долго служивший надежным источником прибыли для инвестиционных компаний и банков, перестал таковым являться. Конкуренция фактически сравняла региональные и биржевые цены, и в этих условиях некоторые компании с малым капиталом просто покинули рынок, а остальные были вынуждены искать пути расширения сферы деятельности.

Второе место по объему сделок занимали операции с акциями местных предприятий, и прежде всего с акциями калининградской Электросвязи - единственного калининградского предприятия, включенного в листинг РТС-2. Также серьезный интерес внутренних и внешних инвесторов вызывали АО «Роствесталко», Морской торговый порт, Западное речное пароходство, машиностроительный завод «Кварц», судостроительный завод «Янтарь», АО «Стройдормаш», ряд предприятий пищевой и легкой, а также целлюлозно-бумажной промышленности. Благоприятный инвестиционный климат в России позволял предполагать, что инвестиционная активность, представляющая собой скупку акций региональных предприятий

крупными инвесторами, в скором времени затронет и Калининградскую область. В пользу данного предположения свидетельствовало и присвоение области достаточно высоких для России кредитных рейтингов. Многие инвестиционные компании по заказам своих клиентов или по собственной инициативе производили формирование портфелей акций местных предприятий. Началось формирование региональных холдингов (например, активно занималось скупкой местных молокоперерабатывающих предприятий АО «Молоко»). Летом 1997 года началась подготовка к выпуску первого облигационного займа Калининградской области, который позволил бы Калининграду выйти на всероссийский рынок капиталов, одновременно стимулировав развитие регионального фондового рынка.

В условиях финансового кризиса 1997-1998 гг. большинство региональных рынков перестали функционировать. Региональные администрации не решались на выпуск займов, так как не могли надеяться на привлечение средств на приемлемых условиях. Банки сосредоточились на проблемах с собственной ликвидностью, портфели инвестиционных компаний катастрофически обесценились, у брокерских контор практически не осталось клиентов. Потери (риск, неустойчивость, конъюнктура) и степень разрушенности региональных рынков ценных бумаг оказались значительно выше в сравнении со столичными рынками. В Калининградской области большинство профессиональных участников фондового рынка прекратили работу с инвесторами, а многие из них не смогли соответствовать новым требованиям ФКЦБ и потеряли лицензии. Работать с ценными бумагами фактически продолжали только Калининградский Фондовый Дом (акции) и Сбербанк (векселя и ОГСЗ). Следует отметить, что также продолжили работу большинство депозитариев и регистраторов, играющих важнейшую роль в обеспечении законности на фондовом рынке. Еще одним положительным моментом стало погашение областью так называемых «сельских» облигаций, позволившее избежать резкого ухудшения имиджа региона.

Текущее состояние регионального фондового рынка ставит задачу разработки стратегии его развития. Сегодня появляется возможность практи-

чески с чистого листа, учась на опыте других регионов, начать формирование развитого рынка ценных бумаг Калининградской области.

Основными участниками этого процесса должны стать региональная администрация и законодательная власть, профессиональные участники фондового рынка и, естественно, федеральная власть в лице ФКЦБ.

Это приводит к повышению важности участия областных органов власти в создании рынка. Отметим лишь некоторые из возможных форм такого участия. Одной из них может стать создание областного агентства по фондовому рынку. Под эгидой агентства может осуществляться работа по:

- анализу инвестиционных проектов и распространению информации о них с помощью каналов ФКЦБ, НАУФОР и собственных информационных систем;

- популяризации знаний о фондовом рынке как среди частных инвесторов, так и среди потенциальных потребителей инвестиций;

- защите интересов акционеров и инвесторов, предупреждению конфликтов интересов;

- организации раскрытия информации о торгах на российских биржах, о котировках покупки/продажи ценных бумаг в калининградских компаниях;

- организации раскрытия информации о профессиональных участниках фондового рынка, эмитентах (совместно с ФКЦБ и НАУФОР);

- проведению совместно с другими областными структурами мероприятий по улучшению имиджа Калининградской области и повышению кредитных рейтингов региона и эмитентов;

- разработке предложений по стимулированию инвестиций в экономику региона и др.

Таким образом, региональное агентство по фондовому рынку должно взять на себя функцию укрепления доверия инвесторов к фондовому рынку и его участникам, но не функцию надзора и регулирования рынка, которая отнесена к ведению ФКЦБ.

Не менее важным направлением развития регионального фондового рынка должно стать создание рынка региональных займов. Калининградская область отличается сегодня сравнительно благополучным финансовым состоянием, что после улучшения ситуации в России должно привести к повышению кредитного рейтинга региона и к появлению возможности заимствования на российском и мировых рынках капиталов. Естественно, размещение региональных займов не должно стать самоцелью. Займы должны выпускаться под конкретные инвестиционные программы или в крайнем случае для финансирования кассовых разрывов бюджета.

Опыт некоторых российских регионов показывает, что выпуск региональных займов приводит к возникновению своеобразного инвестиционного мультипликатора.

Активная поддержка региональной властью развития фондового рынка, позволит стимулировать объединение сил и средств профессиональных участников фондового рынка.

Н.В. Жиленко, соискатель

Научный руководитель Л.Б. Самойлова, канд. эконом. наук, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Ретроспективный анализ использования вексельного обращения в России позволяет нам зафиксировать следующие основополагающие моменты.

Вексельный Устав, разработанный ученым П.П. Цитовичем, по поручению министра финансов России С.Ю. Витте, был принят в 1902 г. и просуществовал без изменения до 1917 г.

В период нэпа, позволившего хоть в урезанном виде использование товарно-денежных отношений и взаимное кредитование хозяйственных организаций, вновь возникла потребность в векселях, и в 1922 г. советское

правительство приняло «Положение о векселях», в основу которого был положен Вексельный Устав 1902 г.

Кредитная реформа 1930-1932 гг. ликвидировала в СССР коммерческий кредит, а с ним и вексельную форму. В результате этой реформы коммерческий кредит был заменен банковским кредитованием. Госбанк СССР стал расчетным центром страны, и была введена система безналичных расчетов. Государственная монополия банковского дела при социализме обеспечила соблюдение во всем народном хозяйстве единых правил, применение единообразных форм безналичных расчетов. Таким образом, безналичный оборот является, по существу, общественным счетоводством. Вексель в некоторой мере сохранился во внешней торговле, где приходилось считаться с кредитной политикой западных государств. Поэтому в 1936 г. СССР присоединился к Женевским вексельным конвенциям 1930 г.

При переходе к рыночной экономике «отлаженная система безналичных расчетов» разбалансировалась и российские бизнесмены опять обратили внимание на вексель. Быстро растущий вексельный оборот, конечно, нуждался в более строгой регламентации и стандартизации операций, укреплении нормативной базы, но меры по макроэкономическому регулированию этого процесса на уровне страны запаздывали. Кроме того, многие руководители и специалисты финансовых служб промышленных предприятий (особенно имеющие опыт руководства социалистическими предприятиями) испытывали «боязнь» к этому финансовому инструменту, так как не знали всех его возможностей и не умели им пользоваться. Это привело к значительному дисбалансу между первичным и вторичным рынками векселей в российской экономике. Стало заметное преобладание институтов вторичного рынка, т.е. посредников в движении расчетных и платежных средств (банков, финансовых компаний, фирм-операторов), в то время как представители первичного рынка (и особенно промышленные предприятия) оказались менее предприимчивыми, что привело к ущемлению их экономических интересов.

В настоящее время «вексельный бум» прошел, и теперь можно оценить возможности данного универсального финансового инструмента и наметить перспективы его использования как в условиях российской экономики, так и в условиях региона.

Законодательная база России позволяет использовать векселя при расчетах между организациями за поставленные товары (продукцию). Вексель - это долговое обязательство, дающее бесспорное право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он был выписан. Оборот векселя можно разделить на три стадии, которые вексель проходит как обязательство:

- момент возникновения обязательства, который проявляется через выдачу документа;

- период циркуляции обязательства, т.е. вексель как документ есть орудие обращения обязательства, с переходом векселя переходит и обязательство;

- момент реализации обязательства, т.е. обладание векселем легитимирует как вексельного кредитора, так и того, кто требует удовлетворения по обязательству.

Все векселеучастники состоят в процессе оборота векселя в юридических отношениях между собой. Таким образом, вексель является платежным средством, но при этом выполняет функцию обеспечения поступления будущего платежа реальными деньгами (материальными и нематериальными ценностями).

Такой подход позволяет предприятиям, связанным коммерческим кредитованием друг друга, осуществлять безналичные расчеты посредством векселей. Отсрочка платежа, предоставляемая векселем, дает возможность предприятиям нормально функционировать и при дефиците оборотных средств, что является весьма важным для укрепления экономики предприятия.

К сожалению, до сих пор немногие руководители и специалисты финансовых служб, работающие на предприятиях, в полном объеме пред-

ставляют себе все возможности и преимущества векселя как расчетного и платежного документа. И даже те, кто уже ведет вексельные операции, лишь в исключительных случаях могут использовать вексель на основе анализа всей совокупности имеющихся на предприятии расчетных и платежных средств. А ведь только так надо решать вопросы выпуска учета, обмена векселей, определение дисконта, сроков обращения, времени погашения. И только при таком подходе открываются возможности оптимизации расчетного портфеля предприятий.

Учитывая, что по классификации, принятой в Российской Федерации при расчете субвенций из федерального бюджета, Калининградская область относится к депрессивным регионам страны, нам особенно целесообразно использовать все необходимые инструменты, способствующие как подъему экономики предприятия, так и экономики всего региона.

Л.Н. Зуева, аспирант

Научный руководитель В.В. Ивченко, д-р. эконом. наук, профессор

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ЛОКАЛЬНОЙ (СЭЗ) НА ТЕРРИТОРИИ КАЛИНИНГРАДСКОГО МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА

Одной из целей создания свободных экономических зон является привлечение инвесторов путем предоставления определенных льгот, конкретный перечень которых зависит от цели создания СЭЗ.

В зависимости от вида деятельности, преобладающего на территории зоны, выделяют различные типы СЭЗ. С точки зрения обслуживания товарно-транспортных потоков наиболее интересны торгово-складские зоны, определение которых содержится в приложении VIII к Киотской конвенции 1973 г., и где СЭЗ (или зона-франко) понимается как часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной территории и потому не подвергающиеся обыч-

ному таможенному контролю и налогообложению. В составе СЭЗ данного типа выделяют следующие подтипы:

- зоны внешней торговли (США);
- свободные таможенные зоны (Венгрия, Югославия);
- свободные беспошлинные зоны (Болгария);
- свободные порты (Германия).

Свободные торгово-складские зоны создаются преимущественно в морских и речных портах, на железнодорожных узлах, в аэропортах, то есть в местах транзита товаров и пассажиров. Они всегда отделены от остального экономического пространства страны таможенной и даже государственной границей. На территориях таких СЭЗ выполняются следующие операции:

- прием, хранение (как правило, до одного года), обработка товаров с их последующей куплей-продажей;
- операции, улучшающие потребительские свойства товаров;
- магазины беспошлинной торговли («дьюти-фри»).

Свободные порты дополнительно к вышеуказанным выполняют следующие функции:

- погрузка, разгрузка, перегрузка товаров;
- ремонт и обслуживание судов.

Размеры территорий, отводимых под создание СЭЗ, чрезвычайно различны - от нескольких тысяч квадратных километров до нескольких гектаров. Зоны в несколько гектаров и меньше называют микрозонами, а также локальными СЭЗ. Такие локальные свободные экономические зоны обычно размещены на территории одного предприятия, порта, магазина беспошлинной торговли.

На сегодняшний день в России отсутствует комплексный государственный подход к созданию и функционированию СЭЗ; законодательство, регулирующее связанные с СЭЗ вопросы, не развито. Можно сказать, что в России делаются только первые шаги в этом направлении.

Принятие Федерального закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» позволило создать некоторое льготное экономико-правовое поле для активизации деловой активности и предпринимательства в области. Именно активизация деловой активности в сочетании с некоторыми другими факторами послужила причиной того, что транспортный комплекс выходит на приоритетное место в экономике области. Одной из задач здесь является проблема повышения конкурентоспособности портов региона. По мнению специалистов, развитие калининградского транспортного узла позволит до конца 1999 года увеличить вдвое объем грузов, следующих через порты Калининградской области. В этих условиях вполне логичным шагом явилась бы попытка привлечь для развития портового хозяйства дополнительные инвестиции, используя возможности, предоставляемые Законом Калининградской области «О локальных свободных экономических зонах в Калининградской области». Следует отметить, что на сегодняшний день имеется только одна попытка применить на практике данный Закон и создать на территории поселка Янтарный локальную СЭЗ.

Необходимость защиты местных товаропроизводителей вызвала применение механизма квотирования ввоза на территорию области некоторых иностранных товаров. При этом в пункте 1 статьи 21 Закона «О локальных свободных экономических зонах в Калининградской области» сказано, что «на территории локальных СЭЗ действует таможенный режим свободной таможенной зоны». На сегодняшний день нигде не оговорено, распространяется ли квотирование на ЛСЭЗ. В силу специфики видов работ, выполняемых в порту, предоставление льготы в отношении квотирования было бы вполне целесообразным, поскольку это позволило бы предложить клиентам более льготные, т.е. более дешевые, услуги.

Далее, статьей 27 Закона «О локальных свободных экономических зонах в Калининградской области» оговорено, что «локальная СЭЗ ликвидируется в случае...принятия органами государственной власти Российской Федерации в пределах их компетенции нормативного правового акта, пре-

пятствующего исполнению закона о создании и условиях функционирования локальной СЭЗ». В связи с регулярными попытками отменить статью 7 Закона РФ «Об Особой экономической зоне на территории Калининградской области», оговаривающую применение режима свободной таможенной зоны на территории ОЭЗ, встает вопрос о том, сможет ли существовать ЛСЭЗ в случае приостановления действия данного таможенного режима.

По определению, данному в статье 3 Закона «О локальных свободных экономических зонах в Калининградской области», «*локальная свободная экономическая зона* (локальная СЭЗ) - участок или участки территории Калининградской области, в пределах которого (которых) применяется специальный режим стимулирования хозяйственной деятельности».

При этом под специальным режимом стимулирования хозяйственной деятельности понимается «система налоговых льгот и преимуществ по платежам в областной бюджет, кредитов, ссуд, дотаций и субвенций за счет средств областного бюджета и областных внебюджетных фондов, а также иных мер поддержки, находящихся в компетенции органов государственной власти Калининградской области и не противоречащих законодательству Российской Федерации и законодательству Калининградской области».

Как уже было сказано ранее, применительно к Калининградскому морскому торговому порту может быть использована модель СЭЗ, именуемая в мировой практике «свободный порт». В Законе «О локальных свободных экономических зонах в Калининградской области» такой модели соответствуют торгово-выставочные локальные СЭЗ (статья 7). В Законе в отношении таких ЛСЭЗ оговорено следующее: «Торгово-выставочные локальные СЭЗ предназначены для активизации внешнеэкономических и межрегиональных связей Калининградской области.

Торгово-выставочные локальные СЭЗ создаются в портах, аэропортах, на железнодорожных узлах, в приграничных пунктах, через которые осуществляются регулярные международные перевозки грузов. Территория

локальной СЭЗ используется для проведения выставок, организации центров оптовой и розничной торговли, осуществления хранения, переработки, сортировки, упаковки и маркировки товаров».

Локальные СЭЗ в соответствии со статьей 16 данного Закона создаются на основе закона Калининградской области, в котором устанавливаются размеры и условия предоставления льгот.

В отношении создания локальной СЭЗ на территории Калининградского морского торгового порта можно сделать следующие выводы.

• Состояние отечественного законодательства позволяет, с одной стороны, создать такую локальную СЭЗ; с другой стороны, оно не гарантирует правовой стабильности как в отношении текущей работы действующей ЛСЭЗ, так и в отношении возможности самого ее существования. Основной проблемой здесь является постоянная угроза приостановления действия статьи 7 Закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области».

• В процессе работы над созданием такой зоны необходимо учесть, как будет применяться механизм квотирования в отношении этой локальной СЭЗ.

• Создание локальной СЭЗ на территории КМТП позволило бы, с одной стороны, привлечь дополнительные источники финансирования в деятельность этого предприятия, с другой - помогло бы сделать этот порт более конкурентоспособным.

• С точки зрения практической работы такой локальной СЭЗ целесообразно иметь в перспективе на территории КМТП собственный отдел декларирования и полноценный отдел таможенного оформления и таможенного контроля с полной системой пятиступенчатого контроля, тем более что порт уже имеет собственный склад временного хранения и на территории порта размещен ОТО и ТК, выполняющий некоторые виды таможенного контроля.

В настоящее время концепция создания локальных свободных экономических зон на территории Калининградской области становится все более популярной и что принимается на вооружение как инструмент в политической деятельности. Примером может служить программа под условным названием «Новая экономическая стратегия» общественного фонда поддержки ОПОО «Отечество». Этой программой с целью экономической интеграции Калининградской области предусматривается развитие на территории региона системы локальных СЭЗ различных типов, таких как международной зоны свободной торговли, локальных зон промышленного роста («технологических парков») и международной зоны в административных границах Калининграда по организации банковских и финансовых услуг с предоставлением на ее территории льгот для иностранных банков, инвестиционных и страховых компаний.

Л.В.Худякова, студентка
Научный руководитель Н.Ю. Лукьянова,
канд. эконом. наук, ст. преподаватель

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СИТУАЦИИ ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ПАССАЖИРСКИМ ПЕРЕВОЗКАМ

Экономические, политические и социальные изменения, произошедшие в России в последнее десятилетие, оказали существенное влияние на функционирование пассажирской транспортной системы. Рост цен на билеты, падение уровня жизни, дезинтеграция торговых, экономических, культурных связей в России и между республиками бывшего СССР, осложнение геополитической ситуации в межгосударственных сообщениях, пограничные и таможенные процедуры повлекли за собой снижение транспортной подвижности населения. В свою очередь это вызвало падение объемов пе-

ревозок, перераспределение пассажиропотоков между всеми видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, воздушным, водным.

Так, пассажирооборот всех видов транспорта в России в 1998 г. сократился на 33% по сравнению с 1985 г. и на 38% по сравнению с 1991 г. При этом за последние пять лет удельный вес железнодорожного транспорта в российском пассажирообороте сократился более чем на 7%. Аналогичная ситуация и в Калининградском регионе (табл. 1). За последние шесть лет доля пассажирооборота железнодорожного транспорта снизилась на 11,2%, в то время как воздушного – только на 1,7%, а автомобильного – возросла на 12,9%.

Таблица 1

Структура регионального пассажирооборота различных видов транспорта в динамике

Год	Объем пассажирооборота всех видов транспорта, млн. пас.-км	Доля пассажирооборота, %		
		железнодорожный транспорт	автомобильный транспорт	воздушный транспорт
1993	2571,0	33,8	39,6	26,6
1994	2413,0	28,6	44,2	27,2
1995	2001,0	28,8	43,4	27,8
1996	1704,5	24,8	47,5	27,7
1997	1563,7	22,7	48,2	29,1
1998	1394,2	22,6	52,5	24,9

На снижение объемов железнодорожных пассажирских перевозок влияет целый спектр факторов, которые условно можно разбить на внешние и внутренние. Внешние факторы по своей природе являются внеотраслевыми. Это внешнеполитические, общегосударственные, макроэкономические, межотраслевые, социальные, демографические факторы; федеральная, региональная транспортная политика и др. Систематизация внутренних факторов по причинам снижения эффективности перевозок приведена ниже (табл. 2).

Таблица 2

Систематизация факторов и причин снижения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок

ФАКТОРЫ	ПРИЧИНЫ
Организационно-технологические	1. Несовершенство организационной структуры. 2. Организация и технология пассажирских перевозок находятся в отрыве от экономических интересов пассажирского транспорта. 3. Предприятия пассажирского хозяйства не объединены в обособленную отраслевую производственную структуру. 3. Коммерческое использование пространства вокзалов, иного недвижимого и движимого имущества не носит системного характера.
Финансово-экономические	1. Пассажирские службы железных дорог не имеют реальных экономических и финансовых рычагов управления. 2. У структурных подразделений пассажирского комплекса отсутствует экономическая мотивация в повышении качества и роста объемов пассажирских перевозок. 3. Не развита система пассажирского маркетинга. 4. Отсутствует система экономического мониторинга пассажирских перевозок. 5. Несовершенна методика отнесения затрат на пассажирские перевозки.
Регионального взаимодействия	1.Недостаточно развита система взаимодействия железных дорог и администраций субъектов РФ и других органов местного самоуправления. 2. Отсутствует необходимая нормативно-правовая и методологическая база. 3. Не сформирована система отношений по разработке и реализации транспортной политики, определению уровня тарифов и др.
Общеотраслевые	1. Наличие большой, громоздкой, дорогостоящей социальной инфраструктуры.
	2. Отсутствие единой экономической и ценовой политики.

В то же время пассажирский комплекс Калининградской железной дороги имеет достаточно и сильных сторон. По результатам проведенного SWOT-анализа наиболее важной из них является безопасность железнодорожного транспорта, что делает этот вид транспорта наиболее привлекательным. Оценка слабых сторон выявила проблемы, касающиеся несовершенства организационной структуры пассажирского комплекса (так как она сложна, многозвенна, невосприимчива к быстрым изменениям внешней и внутренней среды), отсутствия высококомфортабельного подвижного состава. Железнодорожный пассажирский комплекс может реализовать следующие внутренние возможности: создание самостоятельного железнодорожного пассажирского предприятия, развитие рекламной деятельности. К наиболее существенным внешним угрозам следует отнести усиление позиций конкурирующих компаний или увеличение объемов производства услуг-заменителей.

Анализ динамики регионального пассажирооборота железнодорожного транспорта за последние девять лет показывает, что он сократился в 4 раза. Так, в 1990 году он составлял 1265,7 млн. пас./км, в 1991 - 1005,7; в 1992 - 1147,6; в 1993 - 870,0; в 1994 - 690,0; в 1995 - 577,0; в 1996 - 422,5; в 1997 - 355,7; в 1998 - 315,0. Для прогнозирования ситуации на перспективу можно использовать как экспертные, так и формализованные методы. При разработке достоверного прогноза предпочтительно обеспечить согласование одномерного прогноза с другими видами прогнозов (социальным, демографическим, экономическим, политическим и др.). Но даже по результатом одномерного несогласованного прогнозирования объема пассажирооборота на основе тренда прогнозируемая ситуация в области региональных железнодорожных перевозок - критическая.

Экстраполяционный прогноз с заданным уровнем надежности по линейному тренду $y=1362,1–124,7t$, полученному в результате аналитического выравнивания имеющегося временного ряда, показал, что объем пасса-

жирооборота в 1999 г. снизится до 115,1 млн. пас./км. При этом можно выделить следующие направления по наращиванию объемов железнодорожных перевозок пассажиров:

- проведение структурной реформы по созданию самостоятельной пассажирской компании;
- создание аналитических центров по маркетинговому исследованию и пассажирскому мониторингу и выработке предложений по привлечению населения на железнодорожный транспорт;
- интеграция работы с федеральными и местными органами исполнительной власти по привлечению средств на обновление основных фондов пассажирского комплекса;
- корректировка методики калькулирования расходов с целью выработки механизма экономического стимулирования железных дорог и пассажирских компаний по увеличению размеров дальних и пригородных перевозок пассажиров;
- проведение работы с федеральными и местными органами исполнительной власти по выработке гибкой тарифной политики, направленной на увеличение объема перевозок пассажиров и сокращение убыточности;
- целевое обучение специалистов, занимающихся управлением персонала, связанного с обслуживанием пассажиров;
- развитие рекламной деятельности по привлечению пассажиров на железнодорожный транспорт;
- расширение пунктов продажи билетов;
- развитие комплексной системы информационного обеспечения пассажиров;
- совершенствование организации качественного питания на вокзалах и в поездах;
- совершенствование системы финансирования пассажирского комплекса;
- совершенствование расписания движения поездов и др.

По нашему мнению, одним из основных направлений устранения негативных тенденций в организации железнодорожных пассажирских перевозок может стать проведение структурных преобразований в пассажирском комплексе в рамках отраслевой «Концепции структурной перестройкой пассажирского комплекса». Реструктуризация управления железнодорожными пассажирскими перевозками (сокращение уровней управления, переход к внутриотраслевому коммерческому расчету, объединение оперативно-производственных и финансово-экономических рычагов управления в едином центре - пассажирской компании и др.) будет способствовать повышению эффективности функционирования пассажирского транспорта Калининградской железной дороги.

С.В. Бусуркин, Д.С. Квашнин, Е.В. Тяпушова,
С.Г. Федорук, студенты 4-го курса
Научный руководитель Л.С. Шеховцева, канд. эконом. наук, доцент

ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ТОРГОВЛИ КОМПЬЮТЕРНОЙ ТЕХНИКОЙ (НА ПРИМЕРЕ АНО «КРУМЦИК»)

Для разработки стратегии любой компании необходимо уделить большое внимание изучению ее стратегического портфеля. В настоящей статье приведена оценка стратегического портфеля с учетом специфики компании «КРУМЦИК», а также рассмотрены прогнозы развития рынков компьютерного образования и торговли компьютерной техникой.

Для оценки стратегического диверсифицированного портфеля АНО «КРУМЦИК» использованы матрицы БКГ, McKensey и график жизненного цикла стратегических зон хозяйствования.

Матрица Бостонской консультативной группы.

Компьютерное образование как сфера деятельности АНО «КРУМЦИК» по классификации БКГ относится к «звездам», то есть сферам, имеющим

наибольшие прибыли и перспективы роста. От них зависит общее состояние портфеля компании. Рекомендации БКГ для таких компаний сводятся к инвестированию средств в эти сферы, что впоследствии принесет значительные денежные притоки.

Более сложной является ситуация с оценкой второго направления деятельности АНО «КРУМЦИК», т.е. торговли компьютерной техникой, которое относится к «вопросительным знакам». Для них БКГ предлагает два варианта - либо агрессивное инвестирование в них средств для превращения их в «звезд», либо сворачивание деятельности, так как считается, что такие сферы деятельности являются «захватчиками ресурсов», не предоставляющими положительных денежных потоков взамен. Следует отметить, что в данной ситуации это не соответствует действительности: торговля компьютерами является самой доходной сферой деятельности компании «КРУМЦИК», и компания занимает прочные позиции в борьбе с более крупными конкурентами.

Опыт существования значительного количества небольших компьютерных фирм позволяет сделать вывод, что даже при небольших масштабах деятельность можно занимать устойчивое положение на рынке, получать значительную прибыль и в некоторых аспектах быть более конкурентоспособным, чем крупные фирмы. Таким образом, сферу деятельности по торговле компьютерной техникой необходимо сохранять и расширять.

Матрица «привлекательность отрасли / позиция в конкуренции» McKensey.

Данная матрица показывает, что обе сферы деятельности компании — компьютерное образование и торговля компьютерной техникой — располагаются в благоприятных для инвестирования в них средств областях. В соответствии с рекомендациями McKensey, данные сферы деятельности приоритетны для инвестирования, причем самые высокие требования к размеру инвестиций предъявляет компьютерное образование.

График жизненного цикла стратегических зон хозяйствования (СЗХ) позволяет определить набор видов деятельности, необходимый для

развития фирмы в долгосрочной перспективе, а также отслеживать жизненный цикл СЗХ и управлять бизнес-портфелем фирмы.

Предположительный график жизненного цикла СЗХ АНО «КРУМЦИК» (и, соответственно, рынков компьютерного образования и торговли компьютерной техникой) на ближайшие 20 лет приведен на рисунке.

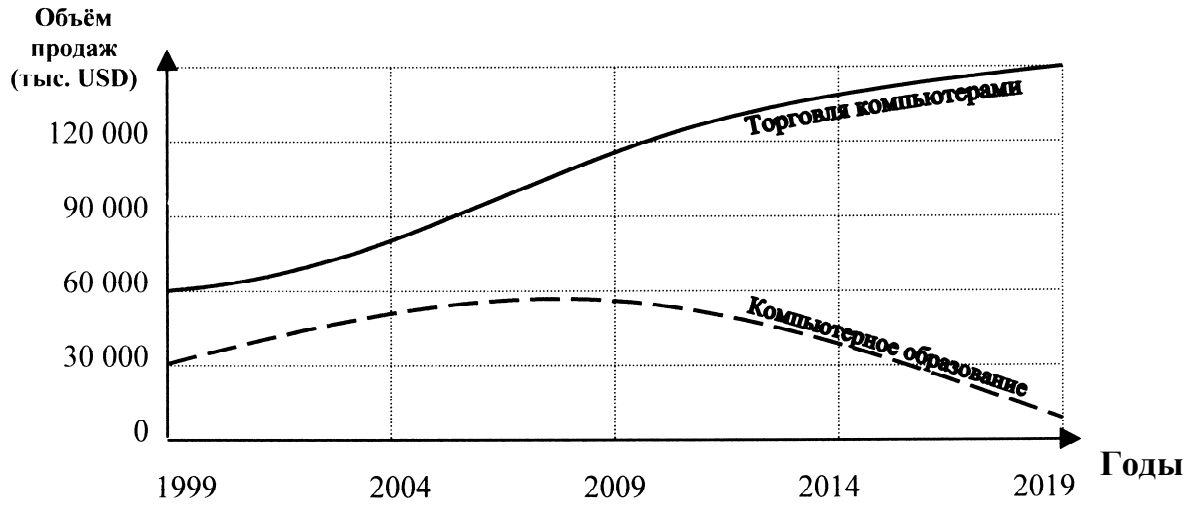


Рис. Жизненный цикл СЗХ

Итак, анализ графика развития рынков позволяет сделать следующие выводы.

1. Рынок торговли компьютерной техникой. Очевидно, что компьютерная техника проникает во все сферы деятельности человека, не имея при этом значительных угроз со стороны потенциальных субститутов. Это связано с тем, что компьютер как комплекс вообще не имеет субститутов; с другой стороны, существуют товары, способные заменить компьютер лишь частично и, следовательно, не могут предоставить весь комплекс возможностей, которыми обладает ПК. Кроме того, в ближайшие годы ожидается значительная интеграция компьютерных технологий в повседневный быт человека, что вызовет рост рынка и резко увеличит объем

продаж. Таким образом, в обозримом будущем рынок торговли компьютерной техникой будет находиться в стадии роста.

2. Специализированный рынок образовательных услуг в области компьютеризации, вероятно, достигнет насыщения к концу 2000-х годов и начнет сокращаться. Причиной этому послужит широкое внедрение компьютерной техники в среднее и высшее образование, а также в быт граждан. Таким образом компьютерная грамотность станет неотъемлемым атрибутом образованного человека, и специализированные дополнительные компьютерные курсы будут необходимы лишь для узкого круга специалистов в области компьютерных технологий.

В качестве стратегии компании «КРУМЦИК» можно определить удержание и закрепление своих позиций в существующих сферах деятельности и поиск новых приемлемых СЗХ для адекватной замены сферы компьютерного образования после начала его спада.

Итак, в результате проведенного анализа стратегического портфеля фирмы можно определить основные контуры стратегии АНО «КРУМЦИК» на ближайшие годы:

- сохранение обеих сфер деятельности;
- инвестирование средств в обе сферы с приоритетом компьютерного образования;
- начало разработки стратегии диверсификации с целью последующей компенсации спада компьютерного образования ростом новой СЗХ.

Е.И. Гордеева, Н.С. Семакина, студенты 4-го курса
Научный руководитель Л.С. Шеховцева, канд. эконом. наук, доцент

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОАО «ЭЛЕКТРОСВЯЗЬ»

На сегодняшний день нестабильность и непредсказуемость внешней среды диктует особые правила поведения фирм на рынке. Руководство как зарубежных, так и российских предприятий-изготовителей вынуждены

применять стратегическое планирование и управление для обеспечения жизнедеятельности своих предприятий. Особенно это актуально для России, поскольку отсутствие жесткого планирования «сверху», нарушение экономической целостности страны, ужесточение конкуренции со стороны иностранных предприятий и другие факторы вынуждают предприятия самостоятельно заниматься вопросами планирования, прогнозирования, производства, сбыта, маркетинга и т.д. Поэтому перед руководством отечественных компаний возникла необходимость вплотную заниматься вопросами разработки тактики и стратегии поведения фирмы (предприятия, компании, корпорации) на рынке.

Глобализация мирового рынка определяет и общую стратегию страны в целом. Так, одна из стратегических целей России – это вхождение в мировое информационное поле, решение которой возможно посредством совершенствования телекоммуникационных сетей и повышением качества предоставляемых услуг связи. Поэтому в числе стратегически важных отраслей можно назвать проводную связь. В нашей области она представлена следующими фирмами: ОАО «Электросвязь», ЗАО «ВестБалтТелеком», ТОО «СвязьИнформ», ЗАО «Телеком Западное пароходство» и ООО «Батекс».

Между вышеперечисленными компаниями действует соглашение о территориальном разделе телефонной сети и максимально возможной емкости рынка. По расчетам, самый крупный оператор на рынке проводной связи Калининградской области – ОАО «Электросвязь», занимающее около 82 % всего рынка.

Рассчитанные показатели рыночной концентрации, индекс концентрации позволяют сделать вывод о монополизированности данного рынка. Это практически блокирует проникновение новых конкурентов на рынок. Но вместе с тем обязывает предприятие расширять телефонную сеть, удовлетворяя потребность населения в новых номерах. Анализ потребительского спроса на рынке проводной связи показал, что почти 40 % емкости рынка Калининградской области остается неудовлетворенным.

Поэтому задача ОАО «Электросвязь» - наиболее полное и с высоким качеством удовлетворение потребностей населения и народного хозяйства услугами электросвязи. Соответственно возникает необходимость разработки стратегии предприятия.

Для разработки стратегии был проведен анализ внешней и внутренней среды. Внешняя среда анализировалась по модели пяти сил конкуренции М. Портера и модели стратегических групп. Проведенный анализ показал, что конкурентная сила со стороны товаров-заменителей достаточно сильна, но она нивелируется тем фактом, что для потребителей дорого переключиться на товары заменители. В то же время один из операторов - ЗАО «ВестБалтТелеком» - уже осваивает рынок беспроводной связи. В целом внешняя среда организации является благоприятной.

SWOT-анализ, анализ КФУ и матричный анализ внутренней среды организации показали, что ГТС, таксофоны и новые возможности цифровых технологий являются перспективными видами бизнеса, требующими финансовых вложений. Среди возможных вариантов для предприятия по объективным причинам наилучшей является стратегия, направленная на использование сильных сторон и конкурентных преимуществ фирмы. Разработка «дерева целей» и его дальнейший анализ показали, что наиболее важными мероприятиями для достижения стратегической цели – увеличения объема реализации услуг связи - являются повышение уровня обслуживания потребителей и строительство новых телефонных сетей. Для данных мероприятий наиболее оптимальными стратегиями будут стратегия дифференциации и инвестиционная стратегия по отношению к собственной деятельности. Все вопросы, связанные с разработкой стратегии дифференциации, закрепляются за филиалом «Электросвязь-Сервис», а ее реализация будет осуществляться через работу пяти зоновых узлов связи.

В. Волошенко, В. Сталинская, студенты 4-го курса
Научный руководитель Л.С. Шеховцева, канд. эконом. наук, доцент

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ СП «ВАЛЕНТИНА»

НА КАЛИНИНГРАДСКОМ ПИЩЕВОМ РЫНКЕ

Для того чтобы фирма смогла достичь конкурентное преимущество на выбранном для работы рынке, занять лидирующее положение или поддержать уже существующий уровень, организация должна иметь долгосрочные цели, которые определяют действия в этом направлении. Для этого необходимы система мер, план действий, направленные на достижение этих целей, то есть стратегия.

Для разработки и реализации стратегии нужно владеть принципами стратегического управления организацией. Стратегическое управление позволяет привести в соответствие деятельность организации внешней среды, с помощью изменения самой системы организации. Отметим, что в условиях рыночной экономики и перехода к ней внешняя среда является крайне изменчивой. Именно поэтому стратегическое управление является первоочередным условием процветания организации на рынке.

Рассмотрим конкретный пример разработки стратегии для фирмы, работающей на рынке мясных продуктов Калининградской области.

СП «Валентина» является представителем (дистрибьютором) АО «Литовские мясопродукты» (Литва). СП «Валентина» сотрудничает с большим количеством оптовых и мелкооптовых организаций. Данная фирма имеет продуктовый магазин, специализирующийся на продаже мясных изделий АО «Литовские мясопродукты». Также поставляет изделия в различные санатории, профилактории, детские лагеря, больницы.

Ассортимент изделий, поставляемых СП «Валентина» на калининградский рынок, представлен большим количеством продукции. Например, вареные колбасы, сосиски, сардельки, зельцы, паштеты, копченые колбасы, окорока, рулеты, балык, корейка и др. Такой широкий выбор изделий позволяет удовлетворить желания как обеспеченных людей, так и представителей среднего класса.

Надо отметить, что разнообразие ассортимента и различия в цене товара не сказываются на высоком качестве изделий. СП «Валентина» опреде-

лило свою *миссию*: поставлять на калининградский рынок высококачественные мясные продукты из Литвы по невысоким ценам.

Краеугольным камнем ситуации в отрасли и конкуренции в ней является тщательное изучение внешней среды организации. Из всех конкурентных сил соперничество между продавцами оказывает наибольшее влияние на конкурентную борьбу между соперничающими фирмами, предоставляющими однотипные товары. Основными крупными конкурентами СП «Валентина» являются «Калининградский мясокомбинат» (КМК), АО «Колвес», АО «АЛИСА» (калининградские производители), а также мясокомбинаты Черняховска, Славска, Гвардейска. Небольшую долю рынка занимают частные предприятия «Арутюнян», «Северов» и «Газаров», а также продукция польских производителей.

Как и другие фирмы, сравнительно недавно появившиеся на рынке региона (СП «Валентина» работает на калининградском рынке около 5 лет), предприятие обладает желанием обеспечить себе долю рынка, а также ресурсами, необходимыми для конкурентной борьбы. Однако основными барьерами для укрепления положения на рынке являются:

- нетарифные ограничения со стороны правительственных органов (в частности, квот), которые ограничивают доступ на местный рынок импортных товаров;
- неравенство в издержках, не зависящее от размеров предприятия;
- доступ к каналам сбыта.

Угроза конкуренции со стороны товаров-субститутов умеренна, так как потребители с недоверием относятся к изделиям (сосиски, сардельки) из мяса птицы, несмотря на более низкие цены (25-30 руб. за кг.) и то, что эти продукты относятся к разряду диетических. Копченая продукция пользуется большей популярностью, хотя цены на нее довольно высоки.

На данный момент СП реализует следующие группы изделий: мясные консервы, деликатесы, изделия массового потребления (колбасы, сосиски, сардельки, паштеты и т. д.). Изделия массового потребления занимают значительную долю рынка при его высоком росте. Это объясняется тем,

что калининградские потребители в силу экономических причин предпочитают товары именно этой группы, так как при высоком качестве изделий сохраняются достаточно доступные цены. В связи с тем, что относительная доля рынка для деликатесов достаточно велика и они занимают лидирующие позиции в отрасли, объемы продаж и хорошая репутация литовских мясопродуктов позволяет получать СП «Валентина» существенные доходы.

Литовские производители имеют большой опыт по производству мясных консервов. Однако на калининградском рынке они еще не стали столь же популярными, как в Литве. По оценкам специалистов, данный вид продукции является наиболее перспективным на российском рынке. Это объясняется дешевизной, высоким качеством и универсальностью в приготовлении. На данном этапе эти изделия являются своеобразными «захватчиками сырья», так как требуется значительное количество денежных средств для продвижения мясных консервов на рынке.

Так как СП «Валентина» не является диверсифицированной компанией, данная организация придерживается двух стратегий: деловой и функциональной.

Деловая стратегия данной организации нацелена на долгосрочную конкурентную позицию на рынке мясных продуктов и разработана в направлении дифференциации товара, то есть идет работа над приданием товарам специфических черт, отличающих его от товаров конкурентов. Конкурентное преимущество достигается за счет высокого качества товаров, обслуживания и умеренных цен на некоторые группы товаров (изделия массового потребления).

Функциональная стратегия включает стратегии для следующих функций управления.

I. Сбыт.

1. Сотрудничество с оптовыми складами. Стратегия в этой области предполагает следующие действия:

- заключение договоров с продуктовыми складами (например, с «МДМ»);
- предоставление скидок при покупке крупных партий товара;
- жесткий контроль за условиями хранения товара.

2. Розничные точки:
- расширение сети собственных магазинов;
- продолжение сотрудничества с крупными магазинами;
- сдача собственных площадей в аренду;
- финансирование с стороны СП поездок школьников на экскурсии, именных стипендий для студентов и школьников.

II. Маркетинг.

1. Реклама:
- проведение маркетингового исследования;
- разработка рекламной кампании;
- заключение договора с Калининградским центром городской рекламы.

2. Ассортиментная политика:
- исследование потребительского спроса;
- корректировка ассортимента в соответствии с исследованиями.

III. Финансы.

1. Инвестиционные проекты:
- разработка ТЭО завода по производству мясных изделий в Калининградской области;
- поиск инвесторов;
- заключение договоров с местными властями (получение льгот).

2. Финансовое планирование:
- разработка финансового плана;
- распределение прибыли;
- покрытие убытков.

III. Производство.

1. Калькуляция себестоимости:

- определение издержек от транспортировки и пути их снижения;
- определение издержек от складирования.

2. Работа с кадрами:
   - повышение квалификации путем переподготовки (стажировка в Литве);
   - действия по сплоченности коллектива
   - разъяснение приоритетов в работе персонала.

В связи с большим количеством операционных единиц на каждом функциональном уровне, предполагается, что их корректировка в соответствии со стратегией будет проводиться отдельно в каждой конкретной ситуации.

Таким образом, определив основные направления стратегии, СП «Валентина» будет быстрее адаптироваться к изменениям внешней среды, что в свою очередь ведет к поддержанию конкурентного преимущества на рынке данной фирмой.

Л.С. Шеховцева, канд. эконом. наук, доцент

ПРОБЛЕМА И МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ

На пороге XXI века перед человечеством стоит проблема выбора стратегии развития. По мнению многих ученых, кризис западного общества благосостояния - это реальность нашего времени.

В условиях глобализации проблем, ужесточения конкурентной борьбы, роста влияния транснациональных корпораций, борьбы за передел мира, обострения нестабильности внешней среды государственно важное значение приобретает поиск национальных стратегий.

Особое значение эта проблема имеет для современной России, «разбившей себе лоб» об абстрактный, догматический либерализм, применен-

ный без учета национальных особенностей. О понимании значимости этой проблемы свидетельствует большое количество публикаций в научной и периодической печати. В общем виде современная проблема поиска путей национального развития относится к новому классу научных вопросов, которые требуют новых подходов и методов исследований.

В основу исследований стратегического развития следует положить определенные методологические принципы и ограничения. Академик Л. Абалкин сформулировал три принципа прогностического анализа: многовариантность и осуществление выбора, масштабность и глобальность. Первый принцип заключается в том, что общественное развитие многовариантно и идет по пути нарастания многообразия. Поэтому при разработке стратегии необходимо учитывать несколько возможных сценариев развития внешней и внутренней среды, на основе которых затем выбирается модель социально-экономической стратегии. Второй принцип состоит в том, что анализ проблем такого класса требует совершенно нового уровня мышления, способности мыслить крупными масштабами, масштабами поколений. В результате этого долгосрочные оценки существенно отличаются от текущих. Третий принцип основывается на учете глобальных тенденций мирового развития на рубеже двух веков и двух тысячелетий.

В качестве ограничений предлагается учитывать глобальные тенденции мирового развития, совокупность воспроизводимых условий хозяйственного роста и социально-экономического развития, национально-исторические традиции. Первое ограничение связано с тем, что Россия развивается в рамках мирового сообщества, политические, экономические, научно-технические и другие закономерности которого задают определенные условия для всех стран. Второе ограничение определяется накопленным капиталом, производственными мощностями, ресурсным, энергетическим, научно-техническим, образовательным потенциалом страны. Третье ограничение связано с системой духовных ценностей, психологическим и социальным укладом жизни, складывающимся многими поколениями людей.

В качестве одной из составляющих общеметодологической основы разработки национальной стратегии может быть предложена теория стратегического управления.

Важное значение имеет понимание того, что успех решения общих мировых и национальных проблем (экономического роста, экологии, демографии и др.) в значительной степени локализован местными особенностями. И здесь возникает проблема соотношения национальной и региональных стратегий, государственных и региональных интересов.

Решение этой проблемы затрудняется отсутствием в России научно-обоснованной долговременной стратеги экономического и общественного развития.

Выбор региональной стратегии особенно актуален для окраинных территорий России, которые в условиях кризиса пытаются определить пути своего выживания и зачастую испытывают центробежные устремления, принимающие иногда сепаратистские черты.

Особо остро проблема выбора пути стратегического развития стоит перед Калининградской областью, «российским островом», окруженным иностранными государствами, интегрирующимися в НАТО.

Поиски путей развития привели к созданию в Калининградской области свободной экономической зоны (СЭЗ), которая затем трансформировалась в Особую экономическую зону (ОЭЗ). Но это не решило проблем области. Представляется, что ОЭЗ - не стратегия, а механизм, требующий «наладки» в соответствии с целью и стратегией развития, балансирующий противоречивые интересы фирм - импортеров и отечественных производителей.

Существуют и другие концепции и программы развития области, систематизацию которых выполнил профессор В.В. Ивченко [1998]. Однако эти подходы не в полной мере соответствуют научным требованиям разработки стратегии регионального развития.

Наукой формирования стратегии социально-экономического развития региона должна стать теория стратегического управления (Шеховцева

Л.С., 1998). В начале своего развития в 60-70-е годы нашего столетия стратегическое управление применялось в основном крупными транснациональными компаниями, корпорациями, первыми ощутившими потребность в новой системе управления, адекватной изменяющейся внешней среде, и имевшими возможность тратить большие средства на изменение системы управления. Но в дальнейшем методы стратегического управления стали использоваться компаниями любых размеров и сфер бизнеса, а также некоммерческими организациями, желающими добиться конкурентного преимущества.

В соответствии с теорией стратегического управления поиск, выбор и реализация региональной стратегии - многовариантный процесс, включающий в себя следующие основные этапы:

- стратегический анализ внешней и внутренней среды региона;
- определение миссии (предназначения) региона в составе РФ;
- формулирование долгосрочных и текущих целей развития экономики региона;
- разработка, выбор и обоснование стратегии;
- реализация стратегии, контроль ее выполнения и корректировка.

Этот процесс должен опираться на модифицированную к региону теорию конкурентного преимущества М. Портера, теорию долгосрочного технико-экономического развития С. Ю. Глазьева, теорию отраслевых рынков М. Шерера и Д. Росса, теорию стратегического потенциала региона и др.

В ограниченных рамках статьи можно очень кратко отметить основополагающие идеи некоторых названных теорий.

Конкурентное преимущество региона может быть создано за счет четырех основных факторов (детерминант), благоприятствующих бизнесу (модель регионального ромба):

- факторы производства в регионе (рабочая сила, природные ресурсы, инфраструктура и др.);
- условия спроса на внутреннем рынке региона и страны;

- родственные и поддерживающие отрасли в регионе и стране, обеспечивающие необходимыми материалами, комплектующими изделиями, топливом, энергией и другими средствами;

- стратегии действующих компаний и их конкуренция, формирующие конкурентное преимущество региона.

Теория С.Ю. Глазьева основывается на том, что техническое развитие экономики происходит путем последовательной смены технологических укладов. Она позволяет выбрать рациональные направления реконструкции хозяйства. В частности, для преодоления структурного кризиса в долгосрочных целях нецелесообразно распределение ресурсов в производства, относящиеся к третьему и четвертому укладам, а стоит поддерживать развитие пятого и шестого укладов: электронная промышленность, вычислительная и оптико-волоконная техника, телекоммуникации, информационные услуги, биотехнологии и другие отрасли.

В отличие от долгосрочных целей, обеспечение текущих задач связано с другими подходами, характеризующимися быстрой окупаемостью проектов, созданием высоколиквидной конкурентоспособной продукции (продукты питания, предметы первой необходимости, одежда, обувь и др.) и бюджетной эффективностью.

Теория стратегического управления социально-экономическим развитием региона должна базироваться на следующих постулатах:

- существует множество стратегических целей или пространство целей;

- существует множество путей достижения одной цели, т.е. множество стратегий (пространство стратегий);

- цели и стратегии имеют разный масштаб времени, т.е. могут быть долгосрочными, среднесрочными и др.;

- цели и стратегии образуют иерархическую (многоуровневую) систему;

- разработка, выбор и реализация стратегий образуют непрерывный процесс;

- выбор модели социально-экономического развития является всегда сознательным волевым актом.

Выбор экономической стратегии определяется выбором политического будущего. Существующая государственная система страны с 4-летними межвыборными циклами не нацелена на решение стратегических задач и нуждается в значительном совершенствовании.

Представляется, что для окраинных регионов России предпочтительнее экономические стратегии, направленные на укрепление экономического пространства страны. К ним относятся те, которые обеспечивают подъем и развитие национальной экономики, и в первую очередь высокотехнологичных отраслей промышленности, требующих кооперации большого числа различных отечественных производств. Кооперация обеспечит усиление интеграции окраинных территорий в единое экономическое пространство страны.

Выбор региональной стратегии развития требует создания программы стратегического управления регионом, привлечения существующих и создания новых государственных и общественных институтов (структур в органах государственного управления, экспертных советов, союзов промышленников и предпринимателей и др.), а также разработки законодательной базы.

Р.А. Гусева, зам. председателя постоянного комитета по экологии областной Думы
Научный руководитель Л.С. Шеховцева, канд. эконом. наук, доцент

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Экологическая политика - это политика, направленная на охрану и оздоровление окружающей природной среды, рациональное использование и возобновление природных ресурсов, сохранение и развитие социосферы,

обеспечивающей нормальную жизнедеятельность и экологическую безопасность человека. Экологическая политика является одним из приоритетных аспектов устойчивого развития общества.

Основными механизмами обеспечения такой политики являются административные и экономические. При очевидной необходимости использования обоих, в качестве приоритетного целесообразно выделение экономического механизма как наиболее адекватного рыночно и социально ориентированной экономике.

Обобщение зарубежных и отечественных источников позволяет определить состав основных взаимосвязанных элементов экономического обеспечения экологической политики:

- экономическая оценка природных ресурсов и учет их ценности;
- платность пользования природными ресурсами и рентные налоги;
- экономическое стимулирование экологически безопасных производств и технологий;
- экономические санкции, направленные на ограничение экологически опасной деятельности;
- экологическое страхование;
- экологические программы и проекты;
- экологические фонды;
- экологический аудит;
- бюджетная обеспеченность экологической безопасности.

Кратко рассмотрим эти составляющие.

Определение и учет экономической ценности природных ресурсов , а также всего природного богатства является основой экологической политики. Здесь имеются в виду не свободные рыночные цены, а государственное регулирование экономической оценки природных ресурсов как одна из основных функций государства на пути обеспечения устойчивого развития экономики. Экономическая (кадастровая) оценка используется для определения величины национального богатства , ВВП и других макроэкономических показателей, совершенствования платы за природные ресурсы и на-

логовой системы на основе рентных платежей, оценки ассимиляционной емкости территорий и других задач.

Устойчивое развитие не совместимо с заниженной ролью природных ресурсов при оценке национального богатства страны. В условиях России это особенно опасно, поскольку, согласно оценке Всемирного банка, выполненной по новейшим методикам, более 72% современного национального богатства страны приходится именно на природные ресурсы. Недооценка природных богатств , а значит, некорректно рассчитанные денежные структуры национального богатства, богатства регионов и локальных территорий неизбежно ведут к стратегическим и тактическим ошибкам в планировании развития, при проведении региональной экономической и экологической политики в конечном счете к ошибкам при принятии любых управленческих решений в условиях перехода к рыночной экономике. Это подтвердил проводимый с 1993 года эксперимент по социально-экономической оценке природных ресурсов в Ярославской области, опыт которого теперь тиражируется во многие регионы России, включая Калининградскую область. При этом целесообразно использовать опыт Калининградской области по разработке кадастровых экономических оценок биоресурсов водной среды и других ресурсов.

Система платного природопользования направлена, с одной стороны, на охрану и воспроизводство природных ресурсов путем экономического стимулирования их рационального использования и создания специальных фондов, а с другой стороны, на изъятие добавочной прибыли, обусловленной природно-географическими факторами (т.е. дифференциальной ренты). Действующая налоговая система не способствует развитию отечественного производства, заставляет укрывать доходы и увеличивать расходы. Таможенная система , несмотря на все бюрократические ухищрения, позволяет экспортировать сырьевые ресурсы по неэффективным ценам, перекачивать капиталы за границу. Это обусловлено тем, что государство не изымает рентную составляющую доходов. По самым скромным подсчетам, экономика России ежегодно теряет около 25% национального дохода. Од-

ним из эффективных направлений совершенствования налогового и таможенного регулирования является переход к рентным платежам.

Экономическое стимулирование в сфере экологии осуществляется посредством предоставления налоговых, кредитных и других льгот, а также через систему санкций и штрафов. Экономические льготы применяются при рациональном использовании невозобновляемых природных ресурсов, инвестировании части полученной прибыли в восстановление возобновляемых ресурсов, внедрении экологически безопасных технологий, инвестировании средств в экологические проекты и программы, расширении использования и переработки отходов, сокращении производимых отходов на единицу продукции.

Экономические санкции применяются в случае осуществления деятельности, ведущей к ухудшению состояния окружающей среды, расточительном использовании природных ресурсов и увеличении количества отходов, использовании ресурсозатратных технологий. Кроме этого на практике используется ограничение экологически опасной деятельности через установление лимитов использования природных ресурсов, лимитов воздействия на окружающую среду, нормативов платы за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды вредного воздействия.

Экологическое страхование и его инфраструктура вызваны необходимостью компенсации убытков, причиняемых реципиентам антропогенным воздействиям на окружающую природную среду. Сегодня в отечественной экономике виновники причиняемых убытков фактически ответственности, адекватной ущербу, не несут. По данным Института проблем рынка РАН, возмещение ущерба раньше осуществлялось примерно на 10% за счет госрезерва, 2-3% покрывались причинителями вреда и основная часть не покрывалась совсем.

Рынок требует, наряду с совершенствованием административных методов управления природопользованием, наполнения природоохранной политики предпринимательскими императивами, которые должны создать экономическую заинтересованность производственников в уменьшении

причиняемого окружающей среде вреда и компенсации возникающих при этом убытков.

Формирование рынка экологического страхования - еще не гарантия компенсации экологических услуг от загрязнения окружающей среды; на рынке экологических услуг должны развиваться различные формы экологического предпринимательства. Жизнь заставляет разрабатывать не только законодательство об экологическом страховании, но и всеобъемлющий законодательный акт об экологическом предпринимательстве, направленный на формирование единого пространства экологического бизнеса. Экологическое страхование нужно рассматривать и как один из источников пополнения экологических фондов.

Экологические фонды создаются для решения неотложных экологических задач. В Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством создана система внебюджетных государственных экологических фондов, объединяющая федеральный экологический фонд, республиканские, краевые, областные и местные фонды. Фонды образуются из средств, поступающих от предприятий, учреждений, организаций, граждан, иностранных юридических лиц. Наряду с этим создаются негосударственные экологические фонды.

Планирование мероприятий в сфере экологической политики осуществляется на основе экологических программ, которые разрабатываются на федеральном, региональном и муниципальном уровне, а также экологических проектов юридических и физических лиц, входящих в вышеназванные программы или реализуемых самостоятельно. Финансирование программ осуществляется из бюджетов всех уровней, экологических фондов, средств предприятий и организаций, средств физических лиц.

Анализ международного опыта свидетельствует о практическом применении государствами с разной степенью развития экономических отношений процедуры экологического аудита в качестве средства получения и оценки экологической информации о предприятии (или ином объекте) с целью выработки необходимых корректирующих мер и принятия соответ-

ствующих решений на различных уровнях управления (от руководителя конкретного предприятия, организации до органов власти).

Широкое распространение экологического аудита обусловлено ужесточением экологического законодательства, невыполнения требований которого может явиться причиной серьезной финансовой угрозы для производственных структур и связанных с ними кредитных и страховых организаций.

Экологический аудит, изначально введенный как средство защиты интересов предпринимательских структур , помогает снизить уровень риска для окружающей среды и здоровья людей, содействует совершенствованию регуляционных мер в области окружающей среды.

В заключении следует отметить, что неразвитость и отсутствие отдельных элементов экономического механизма экологической политики снижают конкурентоспособность страны и региона.

С.Н. Соболевский, заместитель
начальника управления НИР КГУ

ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ПРИОРИТЕТНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКСКЛАВНОЙ ОБЛАСТИ РОССИИ

Падение в течение последних восьми лет производства в промышленности выявляет, что сегодня в России нет более важной цели, чем запустить производство. Необходимо придать ему ускорение после наступившей некоторой стабилизации экономики, разработать стратегию обеспечения конкурентоспособности предприятий в условиях перехода к рыночным отношениям. Мировой опыт показывает, что достижение указанной цели возможно преимущественно через инновации. Однако в этом случае государство должно создать условия для эффективного инновационного процесса, установить тесную связь между фундаментальной и прикладной

наукой и сферой производства товаров и услуг. Как известно, «под понятием инновационной деятельности понимается деятельность, направленная на реализацию в общественной практике инновации, т. е. на изготовление и применение новшества, созданного на основе научного знания»[1].

Калининградская область в силу геополитического и экономического положения на крайнем Западе России, близости к развитым европейским странам, усиления приграничного сотрудничества со странами ЕС должна и будет приобретать все более важное значение в условиях коренных преобразований экономики страны, постепенной интеграции экономики России в мировое сообщество.

В этой связи представляется исключительно важным выстроить сегодня на федеральном и региональном уровнях аспекты приоритетного инновационного развития эксклавной территории России.

На федеральном уровне:

- проработка и введение эффективного организационно-экономического механизма взаимодействия Калининградской области и Санкт-Петербурга как единого приморского научно-инновационного комплекса на северо-западном направлении России для совместной работы по приоритетным и актуальным направлениям развития регионов, целевым комплексным программам, обусловливающим существенный подъем социально-экономического развития. Важный момент при создании указанного механизма - близость структур хозяйства Калининградского и Санкт-Петербургского приморских комплексов, возможность их кооперирования и дополнения в хозяйственной деятельности;

- разработка и осуществление ряда совместных с Санкт-Петербургом научно-технических программ, финансируемых за счет госбюджетных средств и ориентированных на активизацию инновационной деятельности в промышленности Калининградской и Ленинградской областях;

---

[1] Научно-инновационная сфера в регионе: проблемы и перспективы развития / Под ред. А.А. Румянцева. СПб.: Наука, 1996.

На региональном уровне:

- корректировка существующих и разработка новых федеральных нормативно-правовых актов, касающихся нашей области. Они должны быть направлены в первую очередь на активизацию действия Федерального закона РФ «Об Особой экономической зоне на территории Калининградской области»;

- разработка экономико-правовых положений, утверждаемых на областном уровне. Сюда, например, следует отнести разработку положений и создание областного залогового фонда (ОЗФ) по обеспечению государственных областных гарантий для отечественных и иностранных инвесторов;

- разработка системы экономико-правовых мер по повышению уровня экономической безопасности региона. В этом плане в первую очередь необходима разработка гибкой системы протекционистких мер по защите интересов отечественных товаропроизводителей, еще не готовых к конкурентной борьбе на внешних рынках;

- разработка экономико-правовых положений, содействующих созданию в Калининградской области организационных структур координации хозяйственных комплексов [3];

- **учреждение** в Калининградском регионе внебюджетного Фонда содействия научно-техническому развитию региона (ФСНТР), функциями которого являются также поддержка инновационной деятельности, конкурсное финансирование научных и технологических разработок. Опыт работы указанных фондов в ряде регионов России оказался положительным и может быть использован при реформировании научной сферы Калининградской области, а также перевода экономики области на конкурентоспособные технологии;

- **разработка и осуществление** мероприятий по активизации в Калининградском регионе малого предпринимательства в науке и технологии (малого инновационного бизнеса), созданию рынка инновационной продукции и услуг, «так как этот производитель очень динамичен, требует не-

больших капиталовложений, берется реализовывать новые рискованные идеи и знания в товар при кратчайшем инновационном цикле и в итоге подхватит за собой промышленное производство, а также быстро сформирует спрос на знания, производимые в России в сфере науки. При этом, несомненно, будут сохранены активно работающие ученые и коллективы, научные школы. А в итоге будут созданы новые отечественные товары и услуги, не уступающие по качеству зарубежным»[2].

- стабилизация научно-промышленного потенциала региона и создание условий для его устойчивого экономического роста. Сюда в первую очередь следует отнести **разработку и издание** областных законов о науке и инвестиционной деятельности;

- разработка целевой комплексной программы сохранения и развития научно-технического потенциала Калининградской области;

- разработка и осуществление мероприятий по созданию в Калининграде Российско-иностранного технополиса;

В заключение следует подчеркнуть, что поставленные проблемы приоритетного инновационного развития эксклавной Калининградской области актуальны, часть их находятся в решении, ряд требуют уточнения и корректировки, и несомненно, должны находить поддержку как в администрации области , так и в региональных фондах. Экономика области должна быть переведена на инновационные рельсы.

---

[2] Алфимов М. Нужна ли наука моим согражданам? / Российская газета. 1997. 5 ноября.

Проблемы прогнозирования и формирования
стратегий регионального развития

Материалы научного семинара аспирантов, студентов и преподавателей
по специализации «Стратегический менеджмент»
кафедры «Экономика народного хозяйства»

Лицензия № 020345 от 14.01.1997 г.
Редактор Н.Н. Мартынюк.
Подписано в печать 24.08.1999 г. Формат 60×90 $^{1}/_{16}$.
Гарнитура «Таймс». Бумага для множительных аппаратов. Ризограф.
Усл. печ. л. 3,8. Уч.-изд. л. 3,5. Тираж 85 экз. Заказ .

Калининградский государственный университет
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14