

ных значений, их прирост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил в июне 2,1%, в июле – 0,4%, а в августе – 1,4 процента.

Несмотря на снижение реальных доходов населения, рост потребительского спроса продолжился исключительно за счет снижения сбережений и роста потребительского кредитования. По итогам восьми месяцев прирост оборота розничной торговли составил 5,8% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года [8].

В целом за год ожидается увеличение оборота розничной торговли на 5,3 процента. Динамика потребительского спроса будет поддерживаться возобновлением роста реальных располагаемых доходов населения (на 1,5%), а также дальнейшим ростом потребительского кредитования.

В 2011 году в условиях благоприятной конъюнктуры мировых товарных рынков продолжился рост основных объемных показателей внешней торговли. Внешнеторговый оборот, по оценке, в январе – августе 2011 г. увеличился по сравнению с январем – августом 2010 г. на 34,4 процента.

Экспорт товаров за восемь месяцев текущего года увеличился, по оценке, на 32,5% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Увеличение стоимости экспорта объясняется главным образом ростом цен на основные экспортируемые товары.

В среднем в январе – августе 2011 г. нефть Urals стоила на мировом рынке 109,2 доллара США за баррель, что на 44,3% выше среднего уровня сопоставимого периода 2010 года. Значительно увеличились цены на цветные металлы (алюминий – на 19,7%, медь – на 32,2%, никель – на 18,5%) и сталь (на 21,3 процента).

В целом прогноз среднегодовой цены на нефть повышен с 105 долларов за баррель до 108 долларов за баррель, что предполагает снижение цены на нефть во втором полугодии. При этом стоимостные объемы экспорта стабилизируются и в целом за год составят 527,5 млрд. долл. США, что на 31,7% больше, чем в прошлом году [6].

В 2011 году, несмотря на замедление роста потребления и инвестиций, ускорился спрос на импортную продукцию. В стоимостном выражении импорт товаров вырос, по оценке, в январе – августе на 37,8% и составил 205 млрд. долларов США. В целом за год импорт товаров, по оценке, составит 340 млрд. долл. США, что на 36,7% выше, чем в 2010 году.

За восемь месяцев текущего года сальдо торгового баланса увеличилось до 130,4 млрд. долл. США, это на 24,9% выше, чем в январе – августе 2010 года. В целом за год положительное сальдо внешней торговли составит 187,4 млрд. долл. США, превьсив предыдущий максимум, достигнутый в 2008 году.

В августе индекс потребительских цен составил 99,8%, за период с начала года – 104,7 процента. В годовом выражении этот показатель понизился до 8,2% (против 9,6% в январе) в результате снижения цен на продовольственные товары из-за ожидания хорошего урожая и снижения мировых цен. Учитывая высокую базу второй половины 2010 года, это дало возможность понизить оценку верхней границы инфляции в конце года до 7 процентов.

В целом подводя итог можно сделать вывод о том, что рассмотрев различные экономические показатели индексы промышленности выходят на докризисный уровень, а в некоторых случаях заметен опережающий рост.

Список литературы

1. Материалы сайта Минэкономразвития РФ. Мониторинг об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2010 году. – <http://www.economy.gov.ru>.

2. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Добросоцкий М.К. Управление конкурентоспособностью инновационных проектов промышленных предприятий – Воронеж: ВГЛТА, 2010. – 190 с.

3. Борисов А.Н., Овсянников С.В. Предотвращение банкротства промышленных предприятий на основе методики комплексного экономического оздоровления (статья). // Вестник Воронежской государственной технологической академии. – 2010. – № 4. – С. 19-24.

4. Шанин И.И. Развитие промышленного производства и внедрение инноваций в восстановительный послекризисный период (статья) // Воронеж: «Вестник Воронежского государственного технического университета». – 2011. – Т. 7, № 10. – С. 155-158.

5. Безрукова Т.Л., Катеринич А.М. Механизм оперативного управления промышленным производством на мебельном предприятии (статья) // ФЭС: Финансы, экономика, стратегия. – 2010. – № 07. – С. 21–25.

6. Безрукова Т.Л., Коваленко Н.П. Особенности организационных аспектов функционирования предприятий в современных условиях (статья) // Регион: системы, экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 109–113.

7. Борисов А.Н. Управление инвестиционной деятельностью предприятий и комплексов: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Воронеж, 2007.

8. Безрукова Т.Л., Добросоцкий М.К., Инвестиционная привлекательность инновационных проектов как многоуровневая система (статья) // ФЭС: Финансы, Экономика, Стратегия. – 2009. – № 06. – С. 16-19.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Коновалова А.Е., Толмачева О.И.

*Кубанский государственный
технологический университет, Краснодар,
e-mail: konovalova_anastasiya_krasnodar@mail.ru*

Актуальность проблемы создания отраслевых региональных кластеров обусловлена необходимостью поиска и выбора дальнейших путей развития российской экономики и перехода на инновационный тип развития. Кроме того, в свете последних эпохальных экономических событий, то есть вступления Российской Федерации в ВТО, проблема повышения конкурентоспособности российских предприятий и производимой отечественной продукции, внедрение российских производителей на мировые рынки сбыта выходит на первый план.

Для начала необходимо наиболее точно дать определение понятию «отраслевой кластер», для того, чтобы иметь дальнейшее представление относительно всех важнейших аспектах данного явления инновационной экономики. Итак, общепризнанным родоначальником кластерной теории является американский экономист Майкл Портер. Он определяет кластер, как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенных сферах, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». Говоря о кластерах, стоит отметить, что они строятся по принципу «тройной спирали» (бизнес, государство и наука). Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет потенциально эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции. Кроме всего прочего, формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции.

Основной феномен кластера состоит в том, что каждый участник, преследуя свою цель, повышает эффективность не только своей работы, но и работы конкурента, либо партнера (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь и интересы потенциальных участников кластера

В Правительстве России кластерная политика рассматривается, как одна из 11 «ключевых инвестиционных инициатив» наряду с созданием Инвестиционного фонда РФ, Банка развития и внешнеэкономической деятельности, Российской венчурной компании, особых экономических зон и другими инициативами, которые являются инструментами диверсификации российской экономики. Идея кластеризации нашла отражение в Концепции стратегии долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Типовая модель кластера представлена на рис. 2, данная модель полностью характеризует кластер, построенный по прин-

ципу «жемчужины». Ядром кластера являются ключевые фирмы с узкой специализацией, географически близкие друг к другу. Поддерживающие фирмы – это фирмы поставщики сырья, торговые предприятия, провайдеры услуг, фирмы технического обслуживания. Мягкая инфраструктура кластера строится на сетевых связях с центрами профессионального обучения и научно-исследовательскими и прикладными институтами, а также центрами поддержки предпринимательства, с финансовым сектором. Твердая инфраструктура кластера – производственные помещения, коммунальная, инженерная и транспортная инфраструктура.

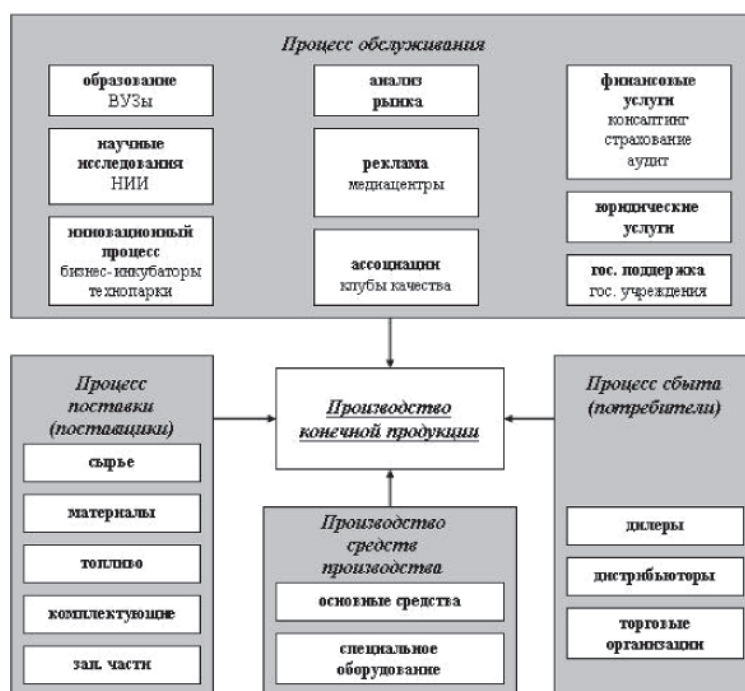


Рис. 2. Типовая модель кластера

Какие преимущества дает кластерный подход на региональном уровне? Во-первых, региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу. Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций. В-третьих, важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона. В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого и среднего предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Создание инновационной экономики в стране в целом и даже в отдельном регионе в частности представляется очень перспективными и выгодными процессом с точки зрения государственной власти. Такая экономика способствует наращиванию экономического потенциала страны, укреплению позиций на мировой арене. Но возникает резонный вопрос. Чем выгодно создание винного кластера предприятиям-участникам подобного объединения, другими словами должен ли бизнес быть так заинтересован в этом? Несомненно, да. Создание кластера открывает значительные перспективы, прежде всего, давая возможность производить конкурентоспособную продукцию, что в свою очередь дает шанс выхода на мировые рынки. Наибольшую заинтересованность в создании отраслевых кластеров должен проявлять, конечно, малый и средний бизнес. Потому как именно таким предприятиям необходима определенная поддержка, опыт на ранних стадиях. На развитие малого и среднего предпринимательства и повышение его доли в экономике регионов влияют условия спроса в регионе, специфика отраслевой структуры экономики и региональный бизнес-климат. Создание благоприятного бизнес-климата является одной из главных задач кластеризации. В качестве поставщиков узлов и полуфабрикатов к работе фирм-лидеров подключаются не только крупные, но и средние и даже мелкие предприятия. Первым это выгодно с точки зрения снижения издержек. А для небольших фирм формируется емкий и быстро растущий рынок с инновационной направленностью. Лидер, то есть крупное предприятие – это исключительно квалифицированный потребитель, готовый оценить любые усовершенствования, внесенные небольшим предприятием в свою продукцию, и весьма заинтересованный в том, чтобы такие новинки появлялись регулярно. Ведь улучшенная компонентная база в будущем способна генерировать конкурентные преимущества для его собственной продукции. А самой малой фирме расти «под зонтиком» сильного предприятия куда проще, чем в одиночку пробиваться на свободном рынке.

Конкуренция внутри кластера превращается в механизм активного распространения конкурент-

ных преимуществ. Не случайно растущей популярностью у практиков пользуется бенчмаркинг. В идеале применение бенчмаркинга дает возможность не только воспроизвести успешные чужих успехов, но даже превзойти первооткрывателей за счет более последовательного использования их удачных находок.

Итак, как же определить имеется ли в регионе потенциал создания кластера и в какой отрасли такой кластер может быть сформирован? Для выделения в регионе наиболее перспективных направлений для формирования и развития кластеров необходимо проанализировать отраслевую структуру хозяйства региона и оценить, показывает ли отрасль высокую эффективность по следующим критериям: высокие темпы прироста объемов производства и реализации продукции и/или услуг; высокие объемы инвестиций в отрасль (подотрасль); высокие показатели рентабельности деятельности.

Затем анализируется уже выбранная отрасль и оцениваются предпосылки создания кластера. Наиболее доступным методом анализа наличия кластера в регионе является использование коэффициентов, позволяющих определить значимость определенной отрасли региона в экономике страны в целом. Таковыми являются: коэффициент локализации, коэффициент специализации, коэффициент среднедушевого производства. Если значение анализируемых показателей превышает единицу, то можно говорить о специализации региона в данной отрасли, что является фактором, способствующим развитию кластера, либо свидетельствует о наличии кластера в данном регионе. Кроме анализа факторов значимости отрасли в экономике страны в целом, целесообразно проанализировать размер средней заработной платы в отрасли. Если количественные данные указывают на наличие кластера, либо на возможные предпосылки его создания, то далее целесообразно проанализировать бухгалтерскую, статистическую отчетность предприятий, производителей конечного продукта данной отрасли и методом рейтингового анализа идентифицировать предприятия, являющиеся лидерами в данной отрасли. Именно они будут служить базой кластера.

Далее необходимо пройти основные этапы создания кластера, исходя из пяти фаз (рис. 3): инициирование, диагностика, стратегия, формализация, оценка и мониторинг.

Создание регионального кластера, несомненно, даст мощный толчок развитию финансового рынка. Наряду с государственными финансовыми институтами должен быть сформирован комплекс венчурных, банковских и страховых структур на региональном уровне (частно-государственные и частные венчурные фонды, венчурные институты, институт «бизнес-ангелов» и т.д.).

Подводя итог всему вышесказанному, приведем таблицу, в которой отражена конкретная классификация региональных мероприятий по созданию кластера.

Итак, для определения приоритетной отрасли, а также выявления предпосылок создания кластера необходим всесторонний анализ. Однако уже сегодня можно утверждать, что создание кластера возможно практически в каждом регионе, а его эффективное функционирование зависит от инициативы бизнеса. Такая инициатива возможна лишь в случае осознания представителями российского бизнес-сообщества необходимости перевода работы своих компаний на «инновационные рельсы».

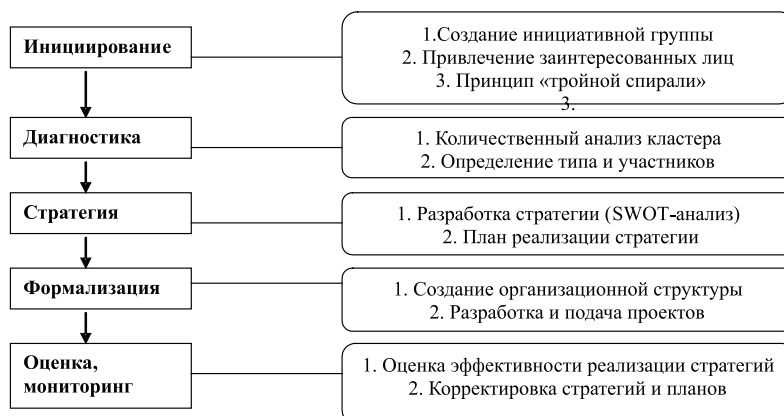


Рис. 3. Фазы развития кластера

Классификация мероприятий кластеризации

Название	Классификационный признак	Назначение и задачи	Содержание мероприятий
Инновационные	Влияние на формирование инновационной инфраструктуры	Повышение уровня инновационного развития всех типов кластеров	1. Реализация проектов в сфере НИОКР. 2. Создание венчурных фондов. 3. Государственная поддержка трансферта технологий
Финансовые и инвестиционные	Влияние на обеспечение финансовыми ресурсами компаний кластера	Обеспечение финансовыми ресурсами для развития кластера	1. Субсидирование процентных ставок по кредитам. 2. Льготные условия кредитования. 3. Прямое финансирование субъектов кластера. 4. Портфельные инвестиции в компании кластера
Территориально-административные	Влияние на расположение и развитие бизнеса в регионе	Увеличение численности предприятий на территории, развитие отраслевых комплексов	1. Формирование особых экономических зон. 2. Снижение административных барьеров. 3. Содействие внешнеэкономической деятельности, упрощение таможенных процедур
Производственные	Влияние на формирование производственной инфраструктуры	Формирование необходимой инфраструктуры	1. Развитие производственной инфраструктуры (транспортные коммуникации, ремонтная база и др.) 2. Развитие информационных сетей. 3. Совершенствование условий социально-трудовых отношений
Коммуникативные	Влияние на взаимодействие между бизнесом, администрат. структурами, обществом	Обеспечение условий для обмена технологиями, информацией, ресурсами	1. Формирование институтов регионального и международного сотрудничества. 2. Развитие профессиональных ассоциаций с участием иностранных партнеров

Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с
2. Корчагина Н.А., Соколова К.С., Ахунжанова И.Н. Международная конкурентоспособность и стратегии компаний. – Астрахань: Астраханский университет, 2010. – 76 с.
3. Пятинкин С.Ф. Развитие кластеров. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.

МЕТОДИКА ВЫБОРА МЕСТ РАСПОЛОЖЕНИЯ БАНКОМАТОВ

Лисина Ю.А.

Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского, Омск,
e-mail: yuliya.lisina.90@mail.ru

Наличие широкой банкоматной сети является одним из важных критериев при выборе клиентом обслуживающего банка. В табл. 1 приведено финансовое обоснование

1) целесообразности перевода операций из традиционных каналов обслуживания в дистанционные;

2) большей эффективности при проведении операций через «загруженные» банкоматы, чем при использовании банкоматов с низкой степенью загрузки.

Расчет проведен самостоятельно.

Сравним эффективность использования банкомата с высокой степенью загрузки (в сравнении

с использованием банкомата с низкой степенью загрузки):

$$I_{\pi q} = \frac{\pi_3 \cdot q_3}{\pi_n \cdot q_n} = \frac{23 \cdot 9600}{20 \cdot 1950} = \frac{220800}{39000} = 5,66; \quad (1)$$

$$I_{\pi} = \frac{\pi_3 \cdot q_3}{\pi_n \cdot q_3} = \frac{23 \cdot 9600}{20 \cdot 9600} = \frac{220800}{192000} = 1,15; \quad (2)$$

$$I_q = \frac{\pi_n \cdot q_3}{\pi_n \cdot q_n} = \frac{20 \cdot 9600}{20 \cdot 1950} = \frac{192000}{39000} = 4,92. \quad (3)$$

Таблица 1

Сравнительная характеристика эффективности осуществления банковских операций в офисе банка и посредством банкоматов в разрезе степени их нагрузки

	Q мес., ед.	P, руб.	C/ед., руб.	П/ед., руб.	П мес., руб.
Ч/з операциониста	4094	25	19	6	24564
Ч/з банкомат (загруж)	9600	25	2	23	220800
Ч/з банкомат (незагруж)	1950	25	5	21	42900

Формула (1) свидетельствует о том, что суммарная прибыль увеличивается почти в 6 раз, причем в 1,2 раза за счет увеличения прибыли на единицу –