

Управление и экономика в XXI веке

ISSN 2312-9778

№2
2014

Сайт журнала
[www. *economangement.ru*](http://www.economangement.ru)

Научно-практический журнал
Издается с 2013 года

СОЧИ

Главный редактор

А.Ю. Яковлева-Чернышева

The editor-in-chief:

A.Y. Yakovleva-Chernysheva

Редакционная коллегия

Е.В. Беляева

О.И. Васильчук

В.П. Вершинин

А.И. Клевлин

Н.А. Лященко (зам.гл.ред.)

М.В. Никитин

Ю.Р. Туманян

Е.Л. Шуремов

А.З. Языджан

А.Б. Ярощук

Editorial board:

E.V. Belyaeva

O.I. Vasilchuk

V.P. Vershinin

A.I. Klevlin

N.A. Lyaschenko (deputy chief editor)

M.V. Nikitin

Y.R. Tumanyan

E.L. Shuremov

A.Z. Yazydzhan

A.B. Yaroschuk

ISSN 2312-9778

Адрес редакции:

Россия, 354000, г. Сочи,

ул. Орджоникидзе, 10а

Address of editorial office:

Russia, 354000, Sochi,

Ordzhonikidze St., 10a

e-mail: economika-i-upravlenie@mail.ru

сайт: www.economagement.ru

Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов

Перепечатка материалов не допускается

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Огарков С.А.

Совершенствование управления инвестициями Союзного государства.....5

Грахова Е.В.

Комплексы промышленной недвижимости
как основа формирования кластеров.....14

Яковлева-Чернышева А.Ю.

Особенности кластерного взаимодействия
в санаторно-курортной сфере.....23

Березниченко Е.И.

Проблемы развития предпринимательской деятельности
в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края.....30

Можгина А.С.

Предпринимательство в рекреационной сфере Российской Федерации.....36

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Бассова Л.А.

Инвестиционное банковское кредитование.....41

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Симаволян А.А.

Маркетинговый подход к продвижению туристических услуг.....45

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Величко Н.Ю., Осадчая Н.Н.

Методы оптимизации рисков в страховании ответственности.....49

АННОТАЦИИ.....54

ОБ АВТОРАХ.....60

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ.....62

CONTENTS

ECONOMICS THEORY

Ogarkov S.A.

Improvement of management of the investment of the Union State.....5

Grakhova E.V.

Complexes of industrial property as a basis for the formation of clusters.....14

Yakovleva-Chernysheva A.Y.

Peculiarities of cluster interactions in health resort sphere23

Bereznichenko E.I.

Problems of development of entrepreneurship in the field
of tourism and recreation of Krasnodar region.....30

Mozhgina A.S.

Entrepreneurship in the recreational area of the Russian Federation.....36

DEVELOPMENT OF BANK SPHERE

Bassova L.A.

Investment bank lending.....41

THE PROBLEMS OF MODERN MARKETING

Simavonyan A.A.

Marketing approach to promote tourism services.....45

FINANCE AND CREDIT

Velichko N.Y., Osadchaya N.N.

Methods of optimization the risks of liability insurance.....49

SUMMARY.....54

OUR AUTHORS60

INFORMATION FOR AUTHORS.....62

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Огарков С.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

«Когда при сплаве леса образуется залом, опытные сплавители ищут и освобождают бревно, остановившее движение леса»*

**профессор Чернявский В.О.*

Инвестиционные программы Союзного государства направлены на решение крупных сопряженных социально-экономических задач Белоруссии и России, осуществление инвестиционной политики в интересах рационального разделения труда.

В статье изложены актуальные проблемы управления, выявленные в ходе реализации инвестиционных программ, нацеленных на новое строительство и обновление изношенного оборудования в электронике, молочном животноводстве, льноводстве, в промышленности химических волокон, оптике, медицине катастроф, гидрометеорологии. Процесс принятия решения, основанный на комплексном подходе и системном анализе, рассматривается как часть стратегии, осложненной негативными факторами, конечную цель которого составляет достижение эффективных результатов работ по мероприятиям программ.

Развитие деловых отношений увеличивает количество вариантов решений, поэтому их обоснование усложняется. Концепция принятия инвестиционных решений предполагает систему научно обоснованных принципов, определяющих общую направленность решения задач, однако она в настоящее время недостаточно разработана и нуждается в совершенствовании. Основой методологии принятия решений является разработка рекомендаций, позволяющих исключить неточности и обосновать выбор наиболее предпочтительных инвестиционных решений в сложных ситуациях, требующих использования экспертного анализа, логического моделирования, обобщения, прогнозирования.

Принятие государственных инвестиционных решений предполагает целенаправленную деятельность против срыва подготовки и выполнения программ, включающую определение целей, постановку задачи принятия решений, выбор наилучшей из имеющихся взаимоисключающих альтернатив. Типы нарушений экономического пространства Союзного государства связаны с проявлением фактов невыполнения правил формирования доходов и реализации расходов, обслуживания кредитов, а также бездействия или незаконных действий, нарушающих правила возврата долгов, исполнения декрета о бюджете.

Проект государственного инвестиционного решения - это документально представленный план достижения целевой государственной ситуации. Принципы

состоят из правил принятия адекватных вызову проблем инвестиционных решений, элементов теории выбора, обобщающей результаты управления инвестиционными программами и оценки их эффективности. Процесс выработки решений основывается на результатах наблюдения и анализа. Инвестиционные решения принимаются по вопросам разработки инвестиционной политики, бюджетного планирования инвестиций, согласования предложений и программ, управления изменениями в бюджете и программах. Инвестиционные решения делятся на краткосрочные, которые влияют на инвестиционный процесс в течение финансового года, и долгосрочные, именуемые стратегическими, которые направлены на достижение будущих результатов на основе научно обоснованных принципов.

Главный принцип, состоит в комплексности и единогласии, так как ни одно инвестиционное решение не принимается единолично, без увязки с мнениями компетентных звеньев управления, системой экономических, правовых параметров. Единогласие проявляется в экспертном методе оценки эффективности, мерах, ориентированных на управление по результатам. Использование экспертизы программ, осуществление контроля и координации решений сигнализируют о недостатках процесса выполнения мероприятий, а также выявляют передовое, которое не было учтено в предложении программы. Методика принятия решений в условиях конфликта основана на использовании способа особого мнения и созыва согласительного совещания для отыскания компромиссного результата.

В соответствии с принципом основного звена из общей массы проблем выбираются наиболее важные, узловые вопросы, требующие первоочередного решения. Принцип пропорциональности означает, что утвержденная программа имеет силу закона долгосрочного развития и обладает адресным, целевым характером. Разработка новой программы как мера непрерывности программирования определяется ролью перспективного планирования, инновационной направленностью, конкуренцией, встречными обязательствами. Принцип важности приоритета вытекает из условий договора о создании Союзного государства, которые формируют наиболее значимые сферы инвестиционной деятельности для государств-участников, относящиеся к традиционным и развивающимся, учитывающим передовой опыт (генная инженерия, стволовые клетки, космическая картография). Принцип стабильности законодательных норм и бюджета Союзного государства, согласно которым не должно производиться изменений порядка работы с действующими союзными программами, что гарантирует повышение устойчивости инвестиционного механизма. Принцип экономии времени важен при соблюдении должностного регламента и выполнении согласования в заинтересованных государственных структурах.

Принцип соответствия структуры инвестиций многосторонним требованиям, соглашению по субсидиям и компенсационным мерам ВТО означает, что финансирование мероприятий программы из бюджета Союзного государства будет рассматриваться как специфическая субсидия, дающая основание для введения компенсационных пошлин в отношении продукции предприятий, получающих бюджетные средства, которые составляют более 75% стоимости промышленных исследований, направленных на открытие новых знаний, полезных в разработке и существенном улучшении

существующих товаров, а также более 50% стоимости разработок на стадии перевода результатов промышленных исследований в план, чертеж или макет новых, модифицированных или улучшенных товаров, технологических процессов или услуг, предназначенных для продажи или использования.

Изложенные принципы необходимы для поиска инвестиционных решений в появившихся задачах и выявленных решениях за время реализации союзных программ.

Далее рассмотрим постановку и решение задачи маневренности инвестициями как средство повышения их эффективности. Исполнитель осуществляет ценой дополнительных инвестиций мероприятие, позволяющее достичь более высокие результаты. Текущий рост затрат оправдывается по мере проявления в будущем эффекта от реализации мероприятия. Маневренность проявляется посредством создания запасов материально-денежных ресурсов, наличие которых и их количество позволяет приспособиться к таким ситуациям случайного характера, как непредвиденное повышение цен, перебои снабжения, сбои и задержки выделения и поступления средств на счета исполнителей.

Обеспечение маневренности связано также с формированием многоцелевых инвестиционных фондов, способных финансировать мероприятия в зависимости от продвижения других мероприятий, возникающих в такие периоды как неутверждение в срок очередного бюджета. Маневренность инвестиций достигается также в результате создания заделов между первоочередными комплексами работ по этапам и мероприятиям, позволяющим достичь цели программы меньшими затратами, и вместе с тем, методами предоставления отсрочки по выданным кредитам, переоформления задолженности.

Преимущество маневренности состоит в снижении начальных инвестиций, и не противоречит окончательному характеру принятой стратегии о неизменности программы.

Рассмотрим причины внесения дополнений и изменений в программы в целях маневренности программным фондом инвестиций:

- систематическое отставание бюджетного финансирования мероприятий программы (первый транш задержался на полгода с момента принятия постановления об утверждении программы, при этом работы велись за счет финансовых ресурсов исполнителей);

- в связи с нехваткой бюджетных средств, предусмотренный программой объем бюджетного финансирования за счет отчислений Беларуси на текущий год был уменьшен на 45 процентов. Поручение эту сумму компенсировать в следующем году осталось невыполненным. Также и в два последующие года скапливалась задолженность за счет неудачного прогноза курсовой разницы белорусского и российского рубля. В связи с тем, что бюджет Союзного государства утвержден только в апреле рассматриваемого года, государственный заказчик начал финансирование в мае. Поэтому, в оставшиеся до конца программы календарные сроки выполнить весь намеченный объем работ оказалось практически невозможным;

- в сложившихся условиях хронического отставания выделения бюджетных средств принято решение о концентрации средств на части работ, имевших наибольший научно-

технический задел, и не связанных с изготовлением крупных опытно-промышленных установок. Одновременно было решено не начинать финансирование работ, имеющих преимущественно научно-методическое значение;

- в связи с промедлениями, допущенными при согласовании предложения и программы по ряду тем значительно возросли технологические требования в связи с выходом в свет новых технических или законодательных актов;

- решая научные проблемы, появилась возможность достижения более высоких, чем это намечено в программе, научно-технических результатов, показателей экономической эффективности, качества и конкурентоспособности разрабатываемой технологии, техники и изготавливаемой продукции за счет проведения ряда дополнительных исследований, введения в технологию новшеств, отладки узлов и механизмов. Объемы предлагаемых инвестиционных затрат ниже по времени и расходам, требуемым для организации нового исследования.

Немаловажную роль в принятии инвестиционного решения играют причины целесообразности уточнения системы программных мероприятий. Система программных мероприятий нуждается в уточнении, если за истекшие годы ее реализации часть работ оказывается не завершенной, отдельные утратили свою актуальность и подлежат исключению, некоторые из них нуждаются в углублении исследования и увеличении сроков исполнения. Отмеченная разнородность исполнения заданий вызвана увеличением эксплуатационных возможностей проектируемого оборудования, удовлетворением растущих потребностей промышленности в энергоэффективных материалах. В целях мобилизации концентрации финансовых ресурсов на решении наиболее значимых и эффективных научно-технических проблем предлагается перераспределение государственными заказчиками и головными исполнителями инвестиций внутри программ, исключая из перечня мероприятий темы, работы по которым не начинались и не финансировались.

Эффективность дополнительных затрат, как показывают их технико-экономические обоснования, приводит к снижению срока окупаемости, по отдельным мероприятиям создается реальная возможность полного освобождения от импортной зависимости.

Решение задачи продления срока программы на один год как эффективная мера экономии дополнительных бюджетных инвестиций, устраняющая также их перерасход, состоит в следующем. В соответствии с установленным порядком программы Союзного государства утверждаются на определенный срок. Однако, в процессе их выполнения происходят существенные отставания графика работ и освоения выделенных средств. Перечислим возможные способы решения поставленной задачи:

- в результате проведения НИОКР выявилась возможность расширения областей практического использования материалов путем создания новых технологий, улучшающих качество продукции и сокращающих затраты ее производственного цикла; решение проблемы улучшения физических характеристик открывает новые перспективы для сбыта продукции на международном рынке, выявилась возможность повышения производительности вновь разрабатываемого оборудования в два раза, привлечение современных энергосберегающих технологий при реализации и внедрении

гибких производственных процессов снизит себестоимость выпускаемых материалов;

- программными целями предполагалось использование кредитов, однако, ко времени их освоения, изменился порядок кредитования. В связи с этим, принято решение возмещать исполнителям программы часть платы за кредиты, полученные в российских и белорусских банках, вместо бюджетных кредитов. С учетом того, что порядок возмещения из бюджета расходов по уплате части процентов по кредитам утвержден в год завершения подпрограммы, то заключение кредитных договоров началось после принятия решения о продлении на год срока реализации подпрограммы;

- задержка начала финансирования программы на два года вызвала необходимость ее продления с увеличением первоначальных объемов финансирования. Кроме того, программой были предусмотрены бюджетные ссуды на капитальное строительство. Однако, их освоение не оказалось возможным из-за отсутствия окупаемости, которая в момент согласования не была учтена экспертами. В то же время, это мероприятие является по сути завершающим, выполнение которого необходимо для продвижения результатов программы в сектор реальной экономики. Кроме того, без продления подпрограммы не будет возможности исполнения обязательств белорусской стороны по финансированию запланированных мероприятий, так как за три года недоперечислены положенные средства;

- несмотря на утвержденный график, выделение средств из бюджета происходило с задержкой во времени: в стартовом - отсутствовало, в период реализации - сентябрь, март, май, а так же, из-за разницы курсов валют при переводе средств белорусским исполнителям произошли срывы выполнения этапов работ и изменилась структура запланированных этапов работ. С учетом роста внутренних цен и ростом курса доллара более, чем в 4 раза, по сравнению с предусмотренным программой курсом, реальное финансирование программы составило менее 40% от необходимого для выполнения заданий;

- в связи с изменением структуры федеральных органов исполнительной власти возникла целесообразность определить других государственных заказчиков-координаторов, что привело к потере времени по всему перечню программ, ввиду позднего утверждения заказчиком типового ежегодного контракта произошла задержка на полгода финансирования выполняемых работ;

- реконструкция велась без утвержденной в установленном порядке проектно-сметной документации, определенная стоимость первой очереди строительства оказалась занижена в 2,4 раза, профинансировано 7,2% запланированных объемов работ, календарный план запланированных мероприятий был выполнен лишь в части теоретической проработки отдельных разделов программы.

- из-за переноса сроков заседания органа принимающего решения, условий ограниченного финансирования, были разработаны мероприятия по концентрации средств на строительстве объектов с выделением по ним пусковых комплексов, а для завершения строительства начатых объектов с готовностью около 40-50 %, имеющих важное значение, была разработана новая программа.

В период реформирования было принято решение о продлении большинства из 41 завершенных программ, вызванное неритмичным, неполным исполнением

расходных обязательств бюджета. Суммарный эффект от продления программ, по нашим оценкам, составили около 3 млрд.руб., покрывающий эквивалентную разность затрат исполнителей, обусловленную изменением цен. Продление программы на год без увеличения финансирования эквивалентно субсидии из бюджета Союзного государства в размере 9-10 копеек на рубль образовавшейся задолженности из расчета прогноза темпов инфляции.

Продление срока программы на один год не влечет перерасход и приносит Союзному бюджету потенциальную экономию средств в сумме приведенного на момент принятия решения недополученного исполнителями остатка средств с учетом прогнозируемого индекса цен производителей промышленной продукции в очередном году, одновременно компенсируя потери исполнителей по заключенным договорам за счет увеличения времени выполнения программных мероприятий.

Задача реструктуризации задолженности исполнителей программы по кредитам возникает в связи с переоформлением договорных обязательств. В момент выдачи кредитов не учитывался тот факт, что срок окупаемости закупаемого оборудования выходит за рамки сроков реализации программы. В результате сложилась ситуация невозможности погашения в срок полученных ранее кредитов к моменту завершения программы. Поступление кредитов приходилось на конец года, неравномерными траншами, еще год отсутствовало, что привело к удорожанию контрактов и увеличению сроков ввода оборудования в эксплуатацию. Кроме того, финансирование программы велось в предефолтовых ценах, после которого произошел трехкратный их скачек, а страхование на момент согласования не было предусмотрено. В исключительном случае единовременное изъятие по судебному решению этих средств из оборота предприятий исполнителей привело бы к остановке производства.

В ходе подготовки решения нами отмечалось, что предлагаемые к утверждению условия реструктуризации платежей не вызывают негативных последствий по финансированию программы и не снижают доходную часть бюджета. Вместе с тем, понятие кредиты предложено заменить понятием задолженность по кредитам, также в представленном обосновании реструктуризации задолженности отсутствовали документальные сведения об одном из выданных из бюджета Союзного государства кредитов, поэтому общая сумма выданных кредитов, не соответствует итоговой сумме в предлагаемом графике погашения задолженности.

Достигнутая экономия средств за счет переоформления графика платежей исполнителей программных мероприятий позволяет мобилизовать активы на выплату задолженности без проведения банкротящих мер, решить проблему нехватки оборотных средств, одновременно повысить ликвидность и эффективность инвестиций.

Задача ритмичности инвестиций и регулирование финансовых потоков последовательно решается по мере нахождения причин, которые вызвали нарушения их распределения. Ритмичность инвестиций зависит от своевременности принимаемых решений. Для выравнивания ритма платежной системы возрастает значение координации и регулирования как способов воздействия на среду интересов, согласования планов, разрешение противоречий и конфликтов при распределении ресурсов. Вместе с тем, важное место уделяется контролю за исполнением управленческих решений.

Отметим, ритмичность инвестиций нарушается ежегодно, когда пик финансирования приходится на конец года сопровождаясь штурмовщиной выполнения заданий. Опоздания в расчетах влияют на сроки исполнения работ, снижается актуальность тем, а утверждение программ в конце года, не позволяет начать и завершить даже часть ее текущих работ.

В связи с затянувшимися сроками согласования и утверждения проектов программ, возникает необходимость корректировки и переутверждения проектно-сметной документации, что приводит к дополнительному увеличению стоимости строительства. Нерегулярное и недостаточное поступление средств создает трудности в работе с подрядными организациями, прошедшими конкурсный отбор. Например, объемы финансирования в кризис падали в 2,5 раза, финансирование программ начиналось с опозданием на год, тогда как объемы финансирования программ определялись в ценах предшествующих лет, захвативших дефолт. Ритмичность должна обеспечивать бесперебойность реализации программ, поддерживать нормативную ликвидность финансовых потоков, служа одним из способов повышения эффективности инвестиций.

Вместе с тем, внесение в рабочий порядок проектов решений в Правительство, включение дополнительным вопросом в повестку дня заседания органа, принимающего решение, ускоряет процесс принятия решения и повышает их эффективность.

Использование изложенных принципов и способов решения задач позволяет сформировать структуру модели принятия инвестиционного решения, которая состоит из последовательности действий лиц принимающих решения, опирающихся, во-первых, на информацию по приоритетам развития науки, техники и технологий, о необходимости решения проблемы программным путем, раскрепления функций заказчиков, конкурентность выбора исполнителей, исключение дублирования работ. Во-вторых, оцениваются экономические показатели участников программ: критерий эффективности экспортзамещения (учет интересов российских исполнителей, интеграция, унификация, специализация, территориальные пропорции размещения производства и занятости, закрепление за исполнителями прав на создаваемую собственность и ее оценка, меры ВТО, соответствие названия программной проблемы научно-техническому или коммерческому содержанию, системе мероприятий, источники инвестиций (бюджет, собственные, заемные, кредиты), предполагаемые результаты программных работ. На третьем этапе исследуются экономические риски и ограничения, учитывающие сроки решений, возможности инвестиционных источников.

Решения, подводящие итоги анализа вопроса, с учетом проведенного согласования экспертных заключений, могут быть следующими: согласовать как держать ответственность, одобрить как установить значимость результата, внести изменения, продлить срок, осуществить дополнительное финансирование, разработать новую программу, доработать, переработать программные материалы, найти компромиссное соглашение путем взаимных уступок, созвать согласительную комиссию.

Предлагаемая структура модели облегчает принятие в нужный момент точного и быстрого решения.

Далее, приведем эффективные инвестиционные решения, связанные с изменением и дополнением внутреннего содержания программы, способствовавшие решению

проблемы эффективности инвестиций, внедрению источников финансирования:

- при подготовке предложения отмечалось несоответствие его формы и содержания порядку разработки и реализации программ Союзного государства, отмечены факторы, препятствующие реализуемости назначенных сроков, в связи с которыми требуется уточнение и обоснование его разделов, а также увязанность с объемами возможного финансирования из бюджета Союзного государства. Представленные направления носят предварительный характер, что не отвечает требованиям действующего порядка о конкретности программных мероприятий и их целевом финансировании, не позволяет достоверно оценить проектируемую потребность в финансовых ресурсах, и ставит под сомнение обоснованность финансовых показателей программы и реальность сроков реализации, не исключает дублирования с федеральными целевыми программами;

- количественные значения показателей экономической эффективности необходимо обосновать проектами торговых соглашений на период реализации программы, вместе с тем, постпрограммный период следует рассматривать в качестве гипотетического для оценки эффективности государственных вложений, изменение названия может быть поддержано, если это изменение сохранит суть и содержание программных мероприятий и увязано с целями ее осуществления, изменение срока реализации программы с передвижкой на два года не поддержано, так как в бюджете предусматривалось ее финансирование, предложено исключить новый раздел программы с финансированием за счет кредитов, привлекаемых из коммерческих кредитных организаций, так как работы предусмотрены в других мероприятиях программы;

- представляется неправомерной постановка вопроса о продлении срока реализации подпрограммы на один год с целью получения субсидий из бюджета Союзного государства на покрытие части платежей за кредиты, так как подпрограммой предусмотрено выделение бюджетной ссуды на изготовление опытных образцов и освоение производства новой техники и оборудования;

- методической основой по расчету эффективности программного бизнес-плана послужили метод движения финансовых потоков, балансовый метод, при этом в таблице финансовых потоков показаны расходы на административно-управленческий персонал, однако его численность отсутствует, кроме того величина баланса денежных средств в течение двух кварталов разных лет отрицательна;

- предложенные мероприятия, не смотря на актуальность задачи, не могут являться предметом для разработки программы Союзного государства, так как фактически предполагают выделение бюджетных средств на инвестиционные нужды акционерных обществ, выпускающих продукцию гражданского назначения, что приведет к нарушению конкурентной среды и создаст преференциальные условия для отдельных предприятий.

Решения перечисленных задач повысили эффективность инвестиций в воспроизводство основных фондов государств-участников, способствовали сокращению экономического ущерба от задержки финансирования, нахождению кратчайшего пути согласования, формированию ежегодного эффективного портфеля программ, не позволив утвердить недоработанные варианты решения проблем. Полагаем необходимым распространить эффективные решения на методологию федеральных программ и проектов.

В целях повышения эффективности инвестиционные программы целесообразно оптимизировать посредством отбора наилучшего варианта плана мероприятий. Достижение максимума критерия эффективности может происходить в результате удовлетворения интересов плана программных мероприятий, составляющих предложение, отстаиваемыми государством и рынком приоритетами, которые определяют эластичный спрос.

Принятые инвестиционные решения позволили довести до завершения программы, не привели к их закрытию, предотвратили риски неэффективного использования государственных инвестиций, в том числе зарубежных. На основании этого, можно предполагать, что инвестиции из бюджета Союзного государства будут возвращаться в национальные бюджеты из налогов от реализации внедренной на рынок продукции союзных программ.

Литература

1. Бузырев В.В. Выбор инвестиционных решений и проектов: оптимизационный подход/В.В. Бузырев, В.Д.Васильев, А.А.Зубарев; М-во образования Рос.Федерации Тюм.гос.архитектур.-строит.акад.Спб.: Изд-во С.-Петербур. Гос. ун-та экономики и финансов, 2001.
2. Вашанов В.А. Россия-СНГ: экономические отношения. М.: Издательский дом «АЛВО» финансово - промышленной корпорации «Би-ГАЗ-Си». 2002.328с.
- 3.Калугин В.А. Многокритериальные методы принятия инвестиционных решений Спб: Химиздат, 2004, 210 с ил..21 см.
4. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений. Пер. с англ. Под ред. А.Н.Шохина. М. :Банки и биржи, 1997.
5. Черноруцкий И.Г. Методы принятия решений.- СПб.: БХВ - Петербург, 2005. - 416 с.: ил.
6. Чернявский В.О. Эффективность экономических решений. (Очерки по вопросам совершенствования и оптимизации планирования). М., «Экономика», 1965. 255с.

Грахова Е.В.

КОМПЛЕКСЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

В условиях глобализации экономики, перехода промышленного производства на инновационный путь развития, усиления конкуренции, задача обеспечения прибыльности организаций – одна из сложнейших задач системы управления ими. Такую задачу часто называют задачей управления эффективностью. Её можно, хотя и с определённой степенью условности, разделить на две подзадачи: управления доходами и управления затратами [10]. Но при всей ясности теоретического подхода управления эффективностью деятельности субъектов предпринимательства, решение рассматриваемой задачи на практике, оказывается крайне сложным. Объясняется эта сложность необходимостью и даже неизбежностью выбора инновационного пути развития субъекта предпринимательской деятельности [8].

Организации, принимающие за основу своей жизнедеятельности стратегию непрерывных инноваций [14], а значит, организуют непрерывность процессов научно-технической, экспериментальной деятельности, оказываются постоянно занятыми подготовкой и освоением серийного производства более совершенной продукции, технологическим и организационным совершенствованием, вынуждены постоянно реинвестировать часть своих текущих доходов в своё будущее. Такие расходы, по своему экономическому содержанию, конечно же, являются инвестициями. Но на практике, ежедневное финансирование из текущих доходов затрат на приобретение опытных материалов, приборов, научно-исследовательской информации, оплаты труда персонала научно-исследовательских, опытно-конструкторских и прочих творческих подразделений, а также методы их учёта, списания, отчётности – всё это растворяет инвестиции, придаёт им вид текущих затрат. Потоки инвестиционных и текущих затрат интегрируются. Сужаются возможности их экономии [11]. Например, важным фактором в рамках инновационной деятельности организации становится фактор качества ее персонала, что исключает жёсткую экономию на нём.

Инновационное соперничество с конкурентами без высокопрофессионального персонала невозможно. Экономия на персонале приведёт к снижению творческой инициативы или его оттоку и существенно затруднит инновационную деятельность за счёт снижения потенциала её главного ресурса – интеллектуального. Инновационная продукция и, особенно, сложная с конструктивно-технологической точки зрения, при её производстве, не допускает практически никаких отклонений от заданных параметров используемых материалов, комплектующих, инструмента, оснастки – всех используемых предметов и орудий труда. Поэтому, выбор их поставщиков основывается уже не столько на предлагаемой цене, которая, конечно же, будет являться ограничительным фактором, но лишь при прочих равных условиях, сколько на способности этих поставщиков постоянно обеспечивать точные параметры поставляемой продукции, а также количественные и временные параметры поставок. Наряду с этим, инновационную организацию, как потребителя, будет привлекать способность поставщиков быстро изменять параметры

поставляемых изделий, при модернизации выпускаемой или создании новой продукции.

Указанные условия сужают ареал поиска поставщиков и возможности давления на них с целью снижения цены поставок. Часто, относительно инновационной организации как потребителя, его поставщики, являясь так же инновационными компаниями, способными предложить уникальные изделия, от которых сложно отказаться – выступают в роли монополии. Здесь ни о каком ценовом давлении на них со стороны потребителя не может идти и речи. Вместе с тем, все виды затрат, перечисленные выше, относятся к необходимому и неизбежному. Понятно, что их уровень контролируется, а изменения анализируются. При прочих равных условиях будут приобретаться более дешёвые товарно-материальные ценности и, при возможности, сокращаться затраты на оплату всевозможных услуг и т.п. Но как показывает практика, достичь существенной экономии по большинству направлений текущих затрат, оказывается невозможно.

Таким образом, в инновационных, высоко организованных компаниях, затраты на НИОКР, персонал, подготовку и освоение серийного производства, продвижение новой продукции на рынки сбыта, технологическое и организационное поддержание качества и развитие кооперации на всех стадиях цикла «исследование – производство – сбыт» [14], хотя и находятся под контролем подсистемы управления затратами и эффективностью, не могут являться предметом существенного снижения. Заметим, что указанные затраты, хотя и несут разную смысловую нагрузку, имеют одно сходство. Все они являются переменными затратами, отражающими различные уровни потребляемых ресурсов, зависящие от принятых к исполнению целей, сложившихся внутренних и внешних условий их изменчивости и т.д. Общие тенденции, в приложении к деятельности инновационных организаций таковы, что в угоду ускорения изменений, повышения качества, в жертву приносится ранее непоколебимый принцип жёсткой экономии переменных затрат. Тогда, внимание системы управления эффективностью должно быть перенесено на так называемые постоянные расходы. Со временем эти расходы, конечно же, изменяются, но на длительных промежутках времени, остаются достаточно стабильными. Они называются таковыми, поскольку, в принципе, не зависят от изменения объёмов производства.

Стабильность этих затрат связана с тем, что в их состав включаются расходы, уровень которых обусловлен пространственно-технологической и организационной структурами компании, а значит, и ее имущественным комплексом (предприятием), и входящим в него такими статистическими по своей сути капитальными ресурсами, как земля, капитальные строения, элементы инженерной инфраструктуры и т.п. Все эти капитальные ресурсы являются дорогостоящими, но не подлежащими каким-либо оперативным изменениям. Для их оптимизации или замены требуются значительные инвестиции и длительное время. Но, вместе с тем, периодическое приведение этих ресурсов в соответствие с изменившимися характеристиками более гибкой части ресурсов оказывается неизбежным.

Действительно, постепенное обновление парка оборудования, изменение численности персонала, освоение новых технологических переделов и т.п., приводит к необходимости пространственно-технологического и организационного переустройства организации. Стоимость нового «устройства» после проведения реконструкции, сносов, нового строительства, замены элементов инженерной инфраструктуры, должна сократиться [7].

Практика работы, в первую очередь, крупных инновационных компаний показывает, что их постоянные расходы, в первую очередь, обусловленные их пространственно-технологическим и связанным с ним организационным «устройством», составляют весьма существенную часть их общих затрат и, поэтому, являются основным источником экономии и повышения эффективности их производственно-коммерческой деятельности. Кроме того, часто выявляемые излишки капитальных ресурсов являются мощным инвестиционным источником, позволяющим, пусть даже и при необходимости привлечения дополнительных средств, собственных, или заёмных, оптимизировать их же состав и не только повышать эффективность функционирования организации, но и ускорять ее инновационное развитие.

При проведении изменений в капитальных ресурсах – их количестве, качестве и структуре необходимо помнить об их статичности, сложности изменения их характеристик в будущем. Такое требование приводит на практике, как правило, к созданию резервов капитальных ресурсов, рассчитанных на развитие компании. Создание резервов увеличивает потребность в инвестициях, заставляет искать наиболее эффективные варианты их создания и использования. При управлении затратами и эффективностью функционирования инновационной организации, не следует забывать об одном из главных принципов экономии – централизации и концентрации специализированной деятельности [6]. Этот принцип особенно актуален для крупных компаний, где создаются централизованные службы, производственные подразделения (цеха, участки) в которых сконцентрированы однородные ресурсы, необходимые для выполнения определённых функций, управленческих и производственных. Принцип концентрации и специализации позволяет экономить ресурсы относительно децентрализованной организации и распыления ресурсов (см. рис.1)

Централизация функций и концентрация ресурсов при создании специализированных управленческих и производственных подразделений в инновационной организации – не является пределом уровня централизации и концентрации. Следующий уровень – аутсорсинг, т.е. передача функций на внешний относительно организации уровень обслуживания. Он предполагает наличие внешней обслуживающей организации, клиентами которой должны стать уже не несколько подразделений одной компании, а несколько субъектов предпринимательской деятельности.

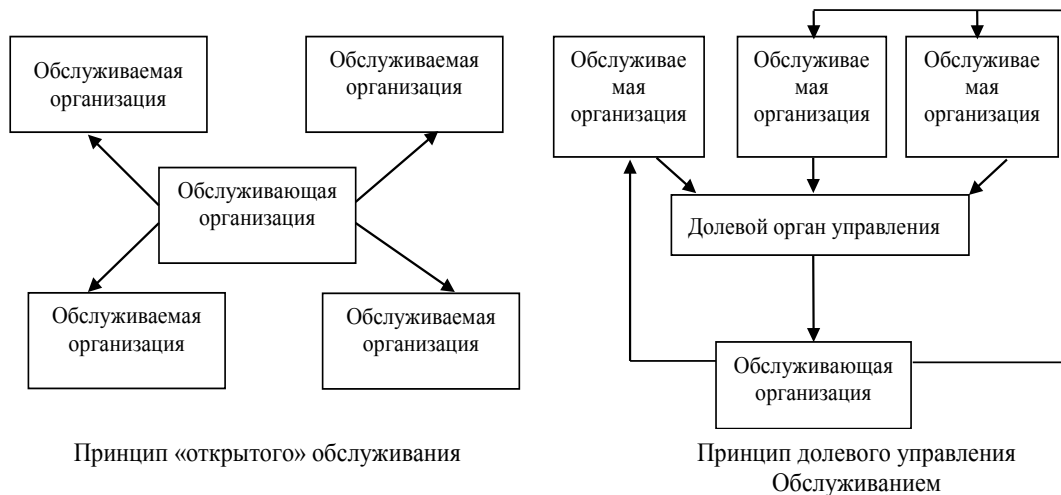


Рис. 1. Основные варианты внешнего централизованного обслуживания

Организация, представленная на рис.1(а), исходя из масштабов обслуживания и специализации, как предполагается, будет оказывать более дешёвые услуги, чем стоило бы централизованное обслуживание в каждой отдельной организации. В принципе, с этим предположением следует согласиться. Однако, противники централизации, в качестве аргумента против, будут утверждать, что ещё в большей степени снизится оперативность и, следовательно, качество обслуживания. Это повлечёт потери у организации – потребителей и снизит эффект централизации и концентрации, возможно и до нуля. Но следует заметить, что качество централизованного обслуживания будет зависеть от того, кто и каким образом будет управлять внешним обслуживанием и насколько будет заинтересован в обеспечении его качества. Внешнее обслуживание может быть организовано двумя основными способами (см. рис.1). Во-первых, на основе длительных контрактов между независимыми организациями: обслуживаемой и обслуживающей. Во-вторых, на основе долевого создания и управления обслуживающей организации со стороны обслуживаемых.

Возможно, что масштабы обслуживания в случае «б» будут несколько ниже, но, при этом, качество обслуживания, с высокой вероятностью окажется лучше. В конце концов, принцип централизации нельзя доводить до абсурда.

Заметим, что в варианте «б» появляется общая собственность, которая, и практика это наглядно показывает, объединяет и позволяет согласовывать интересы, находить компромиссы между собственниками значительно более эффективно, чем между независимыми субъектами, пусть даже обременёнными долгосрочными контрактами. Данный вывод будет использоваться в работе далее, при обосновании предлагаемого ниже способа управления частью постоянных расходов организации. Здесь же отметим, что существует ещё один способ организации централизованного обслуживания, позволяющий обеспечить контроль над его качеством (см. рис.2). Этот принцип можно назвать принципом взаимозависимого обслуживания.

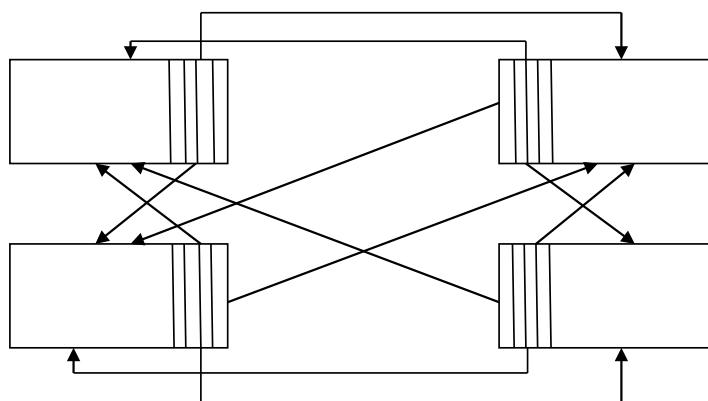


Рис. 2. Вариант внешнего централизованного обслуживания на основе принципа взаимозависимости

Принцип взаимозависимого обслуживания может быть весьма эффективным, но, сложно реализуемым на практике. У взаимобслуживаемых компаний должно совпадать множество потребностей, возможностей и условий, определяющих их поведение и как обслуживающих, и как обслуживаемых. Скорее всего, такой вариант возможен при условии, если эти организации будут объединять нечто большее, чем потребность в каких-то услугах, например, общая собственность, а потребности в услугах, которые они могут друг другу оказывать, будут носить постоянный характер.

Две последние схемы при их совмещении могут оказаться весьма эффективными для применения на практике (см. рис. 3)

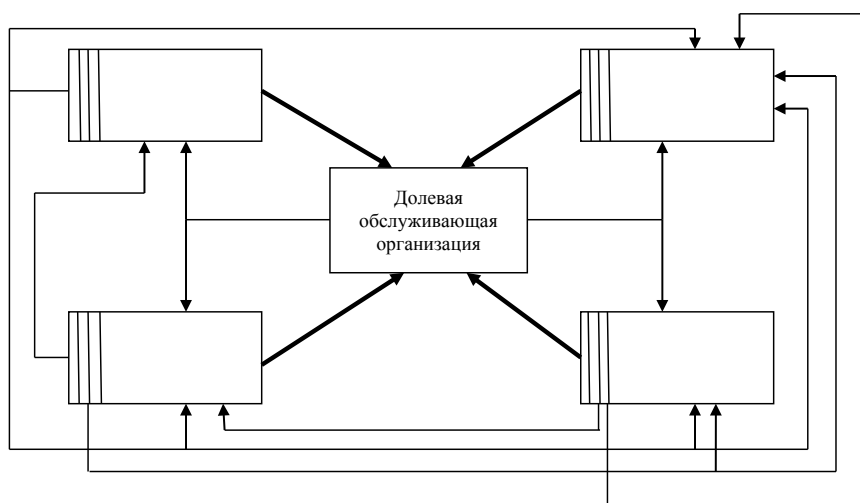


Рис. 3 Интегрированный вариант долевого и взаимозависимого способов централизованного обслуживания

Возвращаясь к задаче эффективного управления частью постоянных расходов инновационной организации, зависящих от его пространственно-технологического и

организационного «устройства», заметим, что на каждом из них, за редким исключением, задачи внутренней централизации и концентрации – решены. Следовательно, следующий этап и способ обеспечения экономики – этап внешней централизации, а, значит, этап выстраивания, организации взаимодействия с другими компаниями, заинтересованными в том же.

Основными, можно сказать фундаментальными предпосылками тесной интеграции субъектов инновационной деятельности (СИД) являются:

- взаимодополнение для формирования единого и непрерывного для ряда СИД инновационного цикла с целью экономии времени и ускорения создания новшеств, их коммерциализации – превращения в инновации;

- сокращение инвестиционных затрат и части постоянных расходов за счёт оптимизации пространственно-технологического «устройства» инновационного комплекса, главным образом, таких его частей как земля, коммуникации, здания и сооружения, т.е. совокупности объектов промышленной недвижимости;

- снижение удельных текущих затрат за счёт централизации использования производственных ресурсов – основного и вспомогательного оборудования, инфраструктурных объектов, осуществление объединённых закупок ресурсов общего применения и т.п.

Интегрирующиеся таким образом СИД могут иметь как одинаковую отраслевую принадлежность, например, приборостроение, так и разноотраслевую, совместная деятельность которых способна создавать сложные изделия [13]. Крайне желательно, чтобы все СИД располагались на ограниченной промышленной площадке, что позволит снизить затраты времени и средств при использовании преимуществ кооперации. Обычно, совокупность имеющих устойчивые кооперированные связи организаций, расположенных на ограниченной территории, называют кластерами.

Вопросами кластерной организации предпринимательской деятельности в России посвящено множество работ (см., например, [4, 5, 9]). По нашему мнению, в самой кластерной форме, если анализировать её как форму взаимодействия заинтересованных друг в друге субъектов предпринимательства, ничего нового нет. Те или иные виды специализированной деятельности всегда имели территориальную принадлежность. На определённых территориях наблюдалась концентрация однородных производств, как, например, ткачество, строительство судов, переработка рыбы, сыроварение, виноделие и т.п.

В последствии, по мере усложнения некоторых видов продукции, понадобилось развитие горизонтальной интеграции и открылась необходимость территориального приближения комплектующих производств к финишным. Именно в этот период актуализировалась проблема кластеризации, которая, на сегодняшний день в таких развитых странах как Германия, США, Южная Корея и т.д., решается достаточно успешно. Имеются положительные тенденции и в России (см., например, [1, 2]). Однако, насколько эффективно процесс кластеризации развивается в нашей стране – судить трудно. Это происходит из-за того, что практически все изменения в организации промышленности на территории принято называть кластеризацией, вплоть до того, что каждую часть регионального хозяйства, если она состоит из ряда однородных предприятий и организаций, часто не имеющих никаких и уж тем более устойчивых и важных для их функционирования связей, называют кластерами.

Мы можем согласиться с авторами, которые понимают под кластерами совокупность

компактно расположенных на ограниченной территории, продуктивно ориентированных, устойчиво взаимодействующих и взаимодополняющих друг друга промышленных и иных организаций, способных осуществлять цикл расширенного воспроизводства, включая и инновационный цикл, имеющих долгосрочную общность интересов, в т.ч. в совместном развитии, и основанную на них систему управления совместной деятельностью, использующую различные формы интеграции, способную обеспечивать частные эффекты участников, а территории – общерегиональный эффект. На наш взгляд, именно такое определение позволяет трактовать кластер как организационно-хозяйственную, организационно-экономическую форму, т.к. кластер в целом не образует юридического лица. В определённом смысле он напоминает такую организационно-правовую форму (ОПФ) как простое товарищество, не являющееся юридическим лицом, но, при этом, учитываемую в гражданском кодексе РФ. Члены кластера имеют право организовывать между собой в различных сочетаниях разные ОПФ как с целью выполнения ими тех или иных производственно-хозяйственных функций для членов кластера, так и для управления кластером, либо какими-нибудь объектами и процессами в нём [12].

В характеристики кластеров не рассматривается одна важная проблема, которая заключается в размытости понятия «компактной» территории, «близко» расположенных участников и т.п. В настоящее время, процесс рукотворного и, скорее административного участия муниципальных органов власти в создании кластерных систем, определяет такую территорию её административными границами. Но, например, в крупной области, одна компания может находиться у южной, а, другая, у северной границы. Расстояние между ними может насчитывать сотни километров. Между тем, каждая из таких организаций может находиться на сверх малых расстояниях от других, но расположенных уже на другой административной территории. Таким образом, приведенная в Концепции кластерной политики в РФ¹ характеристика кластера, является весьма и весьма относительной. Другой попыткой выдать за кластеры всякого рода новообразования, как-то: технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные площадки и т.п., так же не поддаются критике [3]. Но такой вариант, как создание новых производств на специально выделенной и подготовленной для строительства предприятий промышленной площадки, может быть крайне интересен для создания кластера в нашем его понимании. На этой площадке должны разместиться предприятия и организации – основные партнёры, способные сообща (пусть и в неполном составе) решать инновационные и производственно-хозяйственные задачи, снижать инвестиционную нагрузку и текущие издержки каждого участника такого кластера.

Получается, что максимально близкое пространственное расположение кооперирующихся сторон, тем более, расположенных в одном, специально спроектированном под эту кооперацию комплексе промышленной недвижимости, управляемом ими же, представляет из себя чуть ли не самую рациональную, можно сказать классическую, относительно данного выше определения, форму промышленного кластера. Кластера, основанного на базе долевой собственности единого комплекса промышленной недвижимости.

Кластеры, возникающие на одной, специально выделенной для них промышленной площадке (зоны), на которой достигается максимальное пространственное приближение участников друг к другу, можно назвать локальными кластерами (ЛК). Максимальным

1. Концепция кластерной политики в Российской Федерации. От 17.11.2008 г. № 1662-п. http://poria.ru/files/konc_klastern_259_10.doc

преимущество ЛК станет в том случае, если его пространственно-технологическая организация окажется таковой, что минимизирует площадь земельного участка и строительные площади при сохранении их резервов для развития, по сравнению с тем, что пришлось бы выделять при раздельном строительстве новых объектов промышленной недвижимости для каждого участника. Поэтому ЛК можно назвать локально-имущественными кластерами, имея ввиду общую, долевою промышленную недвижимость (землю и объекты недвижимости). Мало того, на площадях объектов недвижимости могут и должны находиться долевые, специализированные, общие для участников кластера производственно-хозяйственные организации. Тогда принцип централизации и концентрации ресурсов будет использован максимально.

При проектировании комплекса промышленной недвижимости для ЛК должны быть учтены все функции, виды деятельности, логистика производственно-хозяйственных процессов и т.п. Тогда, в конечном итоге, такой тип кластеров можно назвать – локально-имущественные кластеры промышленной недвижимости. Такое название отражает основы «скрепления» участников: единый для всех, долевою комплекс промышленной недвижимости, специально спроектированный и построенный для тесной интеграции его участников, т.е. для созданного ими кластера (ЛИКПН).

Для ЛИКПН с точки зрения содержательной части могут быть характерными следующие признаки:

- объединяются организации, формирующие группу, способную реализовывать полный инновационный цикл;
- объединяются организации, формирующие группу, использующую общие мощности серийного производства;
- объединяются организации, формирующие группу, использующую общее опытное производство, испытательные станции, вспомогательные и обслуживающие производства.

Но в любом случае, ЛИКПН – использует на долевых началах объекты промышленной недвижимости и другие, общие объекты инфраструктуры. Эта общая собственность является сильным объединяющим фактором, предпосылкой дальнейшего взаимовыгодного и скоординированного развития участников кластера. Представляется, что по мере развития, научившись совместно создавать и коммерциализировать новшества, привлекать для этого различных контрагентов, ЛИКПН смогут становиться ядрами наиболее развитых, эффективно функционирующих инновационных кластеров. Главное в этом вопросе – подобрать для создания ЛИКПН организации, у которых есть серьёзные перспективы для совместного развития и спроектировать для них комплекс объектов промышленной недвижимости, во-первых, «на вырост», а, во-вторых, высвобождающий значительную часть их прошлых, индивидуальных постоянных расходов на содержание и эксплуатацию старых, как правило, далёких от оптимального «устройства» комплексов промышленной недвижимости. Высвободившиеся средства могут быть направлены на стимулирование и материально-техническое обеспечение развития совместной инновационной деятельности.

Литература

1. Асаул А.Н. Кластерная организация производства как фактор экономического роста // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 2. – С.4-7.
2. Асаул А.Н. Кластерная форма организации экономики как альтернатива отраслевой // Научные труды Вольного экономического общества России – 2012. Т.165. – № 36. С.311-335.
3. Асаул А.Н. Концептуальная основа региональной политики поддержки научно–технологических парков // Экономическое возрождение России. – 2005. – №3. – С. 3- 7.
4. Асаул А.Н. Перспективы кластерной организации предпринимательской деятельности в России // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 3(32). – С.223-236.
5. Асаул А.Н., Загускин Н.Н. Роль предпринимательских сетей в инвестиционно-строительной сфере // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 3(33). – С. 91-108.
6. Асаул А.Н., Лобанов А.В. Специализация в строительстве как экономическое явление в рамках институциональной теории // Экономика строительства. – 2014. – № 2 (26). – С.12-24.
7. Асаул А.Н., Мамедов Ш.М. Обновление и модернизация материально-технической базы строительных организаций // Вестник гражданских инженеров. – 2001. – № 3. – С.96.
8. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. СПб.: АНО ИПЭВ, – 2009. – 336с.
9. Асаул А.Н., Локтеева Е.Г. Предпринимательские сети в строительстве. СПб.: Гуманистика, – 2005. – 256 с.
10. Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве. СПб.: АНО ИПЭВ, – 2009. –392с.
11. Асаул А.Н., Квициния М.Г. Управление затратами и контроллинг. Сухум, – 2013. –290с.
12. Войнаренко М.П. Кластеры в институциональной экономике. СПб.: АНО ИПЭВ, –2013. –496 с.
13. Зазимко В.Н. Некоторые характеристики внутренней организации кластеров и консорциумов // Российское предпринимательство. – 2013. – №18 (240).
14. Петров В.М., Маслов А.Н. Управление инновационным предприятием. Вопросы теории и практики. СПб.: Геликон Плюс, –2011.

Яковлева-Чернышева А.Ю.

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЕ

С точки зрения взаимодействия участников, кластер может быть определен как форма эффективного сосуществования организаций, основанная на конкуренции и сотрудничестве между ними.

Взаимодействие участников кластера позволяет получить ряд выгод, основанных на более эффективном использовании ресурсов и преимуществ каждого из них, реализации совместных проектов с целью завоевания стратегического преимущества в конкурентной борьбе, выхода на новые рынки, снижения транзакционных издержек и т.д.

Основу кластера образуют предпринимательские организации, которые постоянно взаимодействуют с потребителями, поставщиками, конкурентами, органами управления, образовательными учреждениями и другими участниками кластера. Исходя из этого, под кластерным взаимодействием в санаторно-курортной сфере следует понимать совокупность деловых контактов, которые устанавливают и воспроизводят предпринимательские организации с другими участниками.

Содержание кластерного взаимодействия обусловлено деловыми интересами разных его участников, которые могут быть взаимными и противоположными. Взаимность интересов участников кластерного взаимодействия в санаторно-курортной сфере заключается в том, что все они одинаково заинтересованы в эффективности предпринимательской деятельности. Противоположность их интересов состоит в том, что все участники кластерного взаимодействия преследуют собственные цели. Это приводит к несовпадению деловых интересов и порождает конкурентное противостояние. Таким образом, кластерное взаимодействие в санаторно-курортной сфере сочетает взаимность и противоположность деловых интересов его участников.

Мотивы, побуждающие предпринимательские организации вступать в кластерное взаимодействие с теми или иными участниками, различаются по конкретному содержанию, определяемому их стратегическими, тактическими и оперативными установками. Совокупность используемых при этом способов организации кластерного взаимодействия образует каналы взаимодействия. Иначе говоря, каналы кластерного взаимодействия включают совокупность действий предпринимательских организаций в отношении других его участников, включающих сочетание разных форм сотрудничества и конкурентного противодействия.

Формы сотрудничества между взаимодействующими участниками кластерного взаимодействия в санаторно-курортной сфере можно классифицировать по ряду признаков:

- отраслевая принадлежность участников (внутриотраслевое и межотраслевое взаимодействие);
- виды сотрудничества (формальное взаимодействие на договорной основе, кооперация, интеграция);
- направления взаимодействия (вертикальное, горизонтальное, смешанное);
- масштаб участников (крупные, средние и малые организации);
- теснота взаимосвязей (самостоятельные и родственные организации);

- устойчивость взаимосвязей (стабильное и неустойчивое взаимодействие);
- функциональные области взаимодействия (технологический процесс оказания санаторно-курортных услуг, маркетинг, финансы, управление и др.);
- типы взаимодействия (технологическое, финансово-экономическое, административное);
- количество участников и взаимосвязей между ними (двусторонние или множественные связи между участниками);
- модели взаимодействия (например, франчайзинг, аутсорсинг, стратегический альянс);
- субъекты взаимодействия (поставщик-покупатель; кредиторзаемщик; учредитель – учрежденная структура и т.п.) и др.

В первую очередь, формы кластерных взаимодействий между организациями в санаторно-курортной сфере могут быть проанализированы с точки зрения отраслевой принадлежности участников. Данный критерий позволяет разделить формы взаимодействия на внутриотраслевые и межотраслевые.

Особенностью санаторно-курортной сферы является активное межотраслевое взаимодействие организаций, обусловленное комплексным характером формирования санаторно-курортных услуг. Оно сочетается с процессами взаимодействия между участниками кластера, относящимися к одной отрасли.

В пределах одной отрасли или межотраслевого кластерного взаимодействия в санаторно-курортной сфере можно выделить следующие виды сотрудничества:

- формальное взаимодействие между участниками на договорной основе (например, договоры санаторно-курортных предприятий с коммунальными организациями, муниципальными учреждениями здравоохранения и т.п.);
- кооперация, включающая временные соглашения об объединении финансовых, трудовых ресурсов в целях реализации какого-либо проекта (например, создание учебных центров повышения квалификации кадров на базе санаторно-курортных предприятий), договоренности о согласованной маркетинговой политике на рынке санаторно-курортных услуг (совместные стенды участников на туристских выставках под единым брендом) и др.;
- интеграция, связанная с объединением предпринимательской деятельности участников (например, создание санаторно-курортных объединений или гостиничных сетей, контролируемых одним собственником).

По признаку направления взаимодействия в процессе оказания санаторно-курортных услуг можно выделить вертикальные, горизонтальные и смешанные формы сотрудничества.

Основным признаком вертикальных форм сотрудничества в санаторно-курортной сфере являются тесные технологические или снабженческо-сбытовые связи между участниками кластерного взаимодействия. С помощью вертикальных форм сотрудничества участники кластера стремятся снизить затраты, связанные с оказанием санаторно-курортных услуг, транзакционные издержки, повысить качество обслуживания.

Предпосылками формирования вертикального направления сотрудничества являются:

- стремление санаторно-курортных организаций влиять на процессы реализации их услуг через разные каналы сбыта;
- необходимость создания эффективно управляемой взаимосвязанной системы оказания и реализации санаторно-курортных услуг;
- потребность обеспечить процесс санаторно-курортного обслуживания надежными источниками снабжения материальными ресурсами и т.д.

Вертикальные формы сотрудничества, как правило, отличаются низкой интенсивностью конкурентной борьбы и конфликтности. Основное внимание в данном случае уделяется повышению рентабельности оказания санаторно-курортных услуг. Примерами вертикального сотрудничества являются договоры с поставщиками продуктов питания, агентские соглашения с туристскими фирмами и др.

Участники кластера, взаимодействующие по вертикали технологического процесса санаторно-курортного обслуживания, одновременно могут сотрудничать с несколькими партнерами по одному и тому же виду предпринимательской деятельности. При этом участник, не способный стать надежным партнером, постепенно вытесняется из кластера, а надежный партнер, в результате своей деятельности усиливает свои конкурентные позиции.

Основным признаком горизонтального сотрудничества является экономическое равноправие участников кластерного взаимодействия, которые, как правило, относятся к одной отрасли, юридически самостоятельны, близки по масштабам деятельности и поддерживают друг друга. Это достаточно гибкая модель, влияющая на результаты предпринимательской деятельности и систему управления входящих в нее организаций. Участники на взаимовыгодных условиях координируют свои действия, привлекают новых партнеров и конкурируют между собой. Вариантами горизонтального вида сотрудничества является заключение договоров о совместной деятельности, создание некоммерческих объединений организаций.

По масштабу участники кластерного взаимодействия в санаторно-курортной сфере делятся на крупные, средние и малые организации. Основу кластера составляют, в основном, крупные и средние санаторно-курортные организации, вокруг которых группируются контрагенты, в том числе значительное количество малых предприятий. В частности, большое количество малых предприятий функционирует в сфере материального снабжения санаторно-курортных организаций (поставщики бытовой химии, мягкого и хозяйственного инвентаря, продуктов питания), и оказания различного рода услуг (концертное обслуживание, услуги, связанные с благоустройством парковой зоны, техническое обслуживание оборудования и др.).

Характеризуя устойчивость взаимосвязей между участниками кластера, следует отметить, что наиболее нестабильную форму взаимодействия представляют собой горизонтальные формы сотрудничества. Зачастую они основаны на объединении капиталов, ключевых компетенций и иных возможностей осуществляющих предпринимательскую и иную деятельность организаций для реализации какого-либо проекта. Организованные таким образом формы сотрудничества имеют тенденцию к распаду по мере достижения единой цели взаимодействующих организаций, либо в их деятельности наблюдается цикличность, связанная с сезонными колебаниями спроса на рекреационные услуги.

Например, договоры о совместной деятельности, связанные с санаторно-курортным обслуживанием, зачастую заключаются только на период «высокого сезона», в связи с нерентабельностью реализации подобных проектов при снижении объемов санаторно-курортного спроса.

Классификация форм взаимосвязи между участниками кластера в зависимости от функциональных областей и типов взаимодействия предполагает выделение следующих видов связей: технологические, организационные, финансово-экономические, юридические, социально-психологические и др.

Технологические связи, как правило, характеризуются взаимодействием санаторно-курортных и других организаций, обеспечивающим осуществление тех или иных стадий технологического процесса. Например, распространенным является заключение договоров на обеспечение питания отдыхающих, оказание определенных видов медицинского обслуживания, организацию культурного досуга и т.д.

Организационные связи обусловлены особенностями взаимодействия участников кластера с отдельными подразделениями в организационной структуре санаторно-курортных организаций. Например, взаимодействие санаторно-курортных организаций с турагентствами осуществляется через соответствующие службы маркетинга, бронирования и реализации путевок, заключение и мониторинг исполнения обязательств по договорам с поставщиками материальных ресурсов – через отделы снабжения, контакты с организациями, осуществляющими техническое обслуживание инженерных систем и различного оборудования – через эксплуатационные службы и т.д.

Экономические связи определяются движением финансовых ресурсов и экономической взаимозависимостью между организациями, основанной на условиях заключенных договоров.

Юридические связи обеспечиваются соответствующими документами, подтверждающими намерения участников кластера о ведении совместной деятельности, связывающих их договорных отношениях и т.п.

Социально-психологические связи объясняются наличием неформальных контактов между руководством, сотрудниками взаимодействующих организаций.

Характерной чертой кластера в санаторно-курортной сфере является активное неформальное взаимодействие между сотрудниками конкурирующих санаторно-курортных организаций по всем направлениям предпринимательской деятельности и на всех уровнях управления. Подобное взаимодействие способствует постоянному обмену информацией, переливу знаний, взаимному обогащению накопленным опытом, активизации инновационных процессов, связанных с совершенствованием технологии обслуживания отдыхающих, управленческих технологий и др.

Классификация форм взаимодействия по количеству участников и взаимосвязей между ними означает, что участники кластера могут взаимодействовать с одной организацией (простые двусторонние связи) или находиться в сложной системе взаимосвязей с множеством организаций различной величины.

Одной из моделей такого взаимодействия, получающей все более широкое распространение на современном этапе, является аутсорсинг. Договоры аутсорсинга, как правило, являются основой долгосрочного сотрудничества, ориентированного на соз-

дание и поддержание партнерских отношений, основанных не только на юридическом оформлении имеющихся договоренностей, но и на связях неформального характера между санаторно-курортными организациями и их контрагентами.

Основные направления применения аутсорсинговых услуг санаторно-курортными организациями в настоящее время включают организацию питания отдыхающих, проведение культурно-зрелищных мероприятий, клининговые услуги, услуги частных охранных предприятий и др.

Аутсорсинг позволяет сосредоточиться на ключевых аспектах функционирования санаторно-курортных организаций, что создает предпосылки для роста производительности труда и увеличения рентабельности их предпринимательской деятельности. Также одно из основных преимуществ аутсорсинга в том, что специализированная аутсорсинговая организация оперативно знакомится с нововведениями, в результате чего появляется возможность своевременного внедрения инноваций в сфере ее специализации.

Среди наиболее прогрессивных форм кластерного взаимодействия, перспективных для развития в санаторно-курортной сфере, следует выделить стратегические альянсы.

Стратегические альянсы являются ключевым фактором стратегии обеспечения конкурентных преимуществ участниками кластерного взаимодействия. Как правило, стратегические альянсы представляют собой взаимодействие двух или более конкурирующих организаций, объединяющих свои ресурсы и компетенции в целях реализации инновационного или инвестиционного проекта. В рамках таких альянсов предпринимательские организации находятся в отношениях соперничества, наряду с сотрудничеством, так как участники сохраняют независимость.

Стратегические альянсы нацелены на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ в соответствии с глобальными стратегическими планами участников кластерного взаимодействия. Они могут выступать в различных организационных формах, например, соглашений о совместной деятельности, долгосрочных контрактов с поставщиками и потребителями услуг, взаимного представления каналов продаж санаторно-курортных услуг и др. Основным критерием характеристики альянсов как стратегических является их роль в создании конкурентных преимуществ организаций. Если взаимоотношения с партнером существенно влияют на развитие участника кластерного взаимодействия, позволяют привлекать потребителей, успешнее взаимодействовать с конкурентами на долгосрочной основе, то они могут считаться стратегическими. Это отличает их от обычных долговременных контрактов и тактических форм сотрудничества.

Можно выделить следующие факторы, способствующие формированию стратегических альянсов в санаторно-курортной сфере:

- доступ к новым сегментам санаторно-курортного спроса, новым рынкам сбыта санаторно-курортных услуг (снижение трансакционных издержек, связанных с получением необходимой информации о новых рынках сбыта, ведением рекламной кампании, возможность более быстрого, чем вне стратегического альянса, проникновения на более выгодных условиях и т.п.);

- доступ к необходимым для развития ресурсам и повышение эффективности их использования (повышение эффективности предпринимательской деятельности за счет привлечения партнеров в целях внедрения новой технологии обслуживания, модернизации

материально-технической базы, позволяющей перейти на качественно новый уровень оказания санаторно-курортных услуг, и др.);

- наращивание интеллектуального потенциала персонала, получение знаний, необходимых для сохранения и упрочения позиций в конкурентной борьбе (например, на основе заключения долгосрочных договоров с учреждениями образования, позволяющего, с одной стороны, производить повышение квалификации и пополнение кадрового состава, а с другой стороны, повышать качество обучения специалистов за счет стажировки на базе санаторно-курортных организаций).

Формы кластерного взаимодействия определяются также участвующими в нем субъектами. Наиболее распространенными формами являются отношения между поставщиками и покупателями, кредиторами и заемщиками, конкурирующими организациями, учредителями и учрежденными предприятиями.

Кластерное взаимодействие в санаторно-курортной сфере предоставляет его участникам следующие основные преимущества:

- увеличение совокупного объема санаторно-курортных и сопутствующих услуг, создание условий для большей их дифференциации;

- усиление монопольной власти на рынке санаторно-курортных услуг;

- повышение эффективности организации управления и обслуживания отдыхающих в результате передачи накопленного опыта, объединения усилий управленческого персонала и квалифицированных специалистов;

- усиление позиций при проведении переговоров с контрагентами и снижение затрат, связанных со снабженческо-сбытовой деятельностью;

- рост финансового потенциала и распределение рисков в случае привлечения заемных средств при реализации инновационных и инвестиционных проектов;

- упрощение доступа к информации, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности и др.

Таким образом, кластерное взаимодействие в санаторно-курортной сфере позволяет его участникам совместно достигать более высоких результатов, но также ставит и новые задачи. Возможности решения этих задач определяются направлениями оптимизации взаимодействия участников.

При рассмотрении направлений оптимизации кластерного взаимодействия санаторно-курортных организаций, по нашему мнению, целесообразно выделить следующие основные группы участников:

- потребители;

- конкурирующие организации;

- поставщики услуг и материальных ресурсов;

- органы управления различного уровня;

- учреждения образования и науки.

Определение возможных подходов к совершенствованию взаимодействия с ними может быть проведено на основе исследования его особенностей по каждому из указанных направлений. При проведении такого исследования важно учесть те аспекты взаимодействия, которые оказывают наиболее существенное влияние на предпринимательскую деятельность организации.

Литература

1. Третьяк, В. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования / В.П. Третьяк. – М., 2006.
2. Чесноков, Ю. Проблемы управления рекреационным комплексом Краснодарского края: монография / Ю.В. Чесноков. – М., 2008.
3. Ферова, И. Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона / И.С. Ферова. – Красноярск: КрасГУ, 2005.
4. Яковлева-Чернышева А. Особенности взаимодействия предпринимательских структур в рекреационном кластере / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №1(25).– Режим доступа: <http://uecs.mcnir.ru>.
5. Яковлева-Чернышева А. Теоретико-методологические подходы к формированию рекреационного кластера / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (1). – С. 130-134.
6. Яковлева-Чернышева А. Формирование системы критериев и показателей оценки эффективности функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Общество. Среда. Развитие. – 2011. – №1(18).– С. 42-46.
7. Ялов, Д. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием / Д.А. Ялов. Фонд ЦСР «Северо-Запад». – СПб, 2006.

Березниченко Е.И.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В настоящее время налицо необходимость развития предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере России, и в том числе Краснодарского края, однако существует ряд проблем.

Учитывая, что средний темп роста цен на туристско-рекреационные услуги в России за период с 2005 по 2013 год практически соответствует средним темпам роста цен по всем видам услуг, оказанных населению в течение указанного периода, налицо снижение внутреннего туристско-рекреационного спроса (рассчитано автором по данным [1]). При этом объемы туристско-рекреационного спроса и их динамика влияют на возможности развития предпринимательской деятельности в регионах, специализирующихся на оказании туристско-рекреационных услуг.

В течение рассматриваемого периода одной из причин такого снижения долгое время служили высокие тарифы на внутренние авиа- и железнодорожные перевозки. Например, по данным Российского союза туриндустрии, в «высокий» сезон 2010 года минимальная объявленная стоимость билета на авиарейс Москва-Анапа составляла 8 тысяч рублей (туда - обратно), что было сопоставимо со стоимостью перелета в Барселону или Стамбул [2].

Начиная с осени 2014 года, в связи с резким изменением валютных курсов, произошло относительное удорожание поездок за рубеж, вызванное ростом авиа-тарифов, а также всех услуг, входящих в стоимость туров. Это обстоятельство в определенной мере является благоприятным для туристско-рекреационной сферы России в целом и Краснодарского края в частности, поскольку способствует переключению части туристов на российские курорты. Вместе с тем, рост цен на импортируемые в страну товары приведет к изменению структуры потребления и отказу части населения от ранее планировавшихся поездок в курортные регионы.

Среди наиболее важных аспектов, влияющих на динамику развития предпринимательства в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края и формирующихся на региональном уровне, необходимо выделить экологические проблемы, связанные с состоянием природных рекреационных ресурсов и всей экосистемы Черноморского побережья. Во многом, они вызваны значительными сезонными колебаниями туристско-рекреационного спроса. На Черноморское побережье Краснодарского края ежегодно приезжает несколько миллионов самодельных отдыхающих, численность которых в пиковые месяцы курортного сезона только на территории города-курорта Сочи составляет до 1 млн. человек.

По данным Краснодарстата за период с 2005 по 2013 год, структура распределения самодельных отдыхающих в течение года характеризовалась резкой сезонной дифференциацией. На долю летнего периода (июнь-август) приходилось от 80 до 90% от годового потока отдыхающих, соответственно на межсезонье – от 10 до 20% [3; 4].

В результате таких колебаний спроса периодически наблюдается дефицит пляжей, который наиболее выражен в Геленджикской курортно-рекреационной зоне (по протяженности - 17,5 км, по рекреационной площади - 44,9 га). Дефицит пляжей в пределах Большого Сочи составляет 8,8 км по протяженности и 31 га по рекреационной площади. Наименьший дефицит наблюдается в Туапсинском районе (по протяженности - 4,3 км, по рекреационной площади - 10,7 га) [5].

Кроме того, расширяются процессы абразии берегов Черноморского побережья, сложенных коренными породами, вследствие которых размыв пляжной полосы охватывает до 85% берега. На большей части побережья между Адлером и Туапсе естественные пляжи очень узкие или полностью отсутствуют. Таким образом, практически вся береговая линия Черноморского побережья требует искусственного образования пляжей [там же]. Решение этих проблем связано с проведением экологических мероприятий, в том числе берегозащитных и других работ по инженерной защите пляжей, сооружением пляжных комплексов на искусственной основе.

Особое внимание в части рациональной эксплуатации природных рекреационных ресурсов также следует уделить повышению эффективности использования уникальных бальнеологических факторов, включающих запасы минеральных вод и грязей, способных конкурировать с сопоставимыми по характеристикам гидро-минеральными ресурсами на лучших мировых курортах. Более активное использование этой составляющей рекреационной привлекательности Азово-Черноморского побережья создаст предпосылки для сглаживания сезонных колебаний загрузки туристско-рекреационных организаций.

Среди проблем, формирующихся на региональном уровне, следует выделить отнюдь не всегда соответствующий современным требованиям уровень развития коммуникаций, инженерной инфраструктуры, что снижает привлекательность туристско-рекреационных организаций Черноморского побережья для потенциальных инвесторов.

К наиболее важным проблемам на местном уровне, на наш взгляд, относится низкий уровень инвестиционной активности, что препятствует своевременному обновлению материально-технической базы туристско-рекреационных организаций, несоответствию качества туристско-рекреационных услуг ценам на них. Также существенной проблемой является нехватка квалифицированных кадров в туристско-рекреационной сфере.

Рекомендуемые пути преодоления рассмотренных проблем на региональном и местном уровне связаны с регулированием наиболее значимых факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность в туристско-рекреационной сфере Черноморского побережья Краснодарского края.

По нашему мнению, основные направления решения проблем, препятствующих развитию предпринимательства в туристско-рекреационной сфере Черноморского побережья Краснодарского края, включают:

- повышение рекреационной привлекательности аттракторов;
- развитие инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности;
- оптимизацию взаимодействия участников предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере.

Повышения рекреационной привлекательности аттракторов связано с необходимостью решения целого ряда задач.

Во-первых, требуется активное воздействие, обеспечивающее стабильное улучшение состояния природных рекреационных ресурсов и всей экосистемы. В связи с этим, особое значение для сохранения рекреационной привлекательности природных рекреационных ресурсов имеет законодательно введенный на территории Краснодарского края экологический мониторинг, рассматривающий в качестве экологических объектов «объекты, имеющие ... историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное ... значение ...» [6].

Во-вторых, необходимо проведение берегоукрепительных работ, благоустройство пляжей и повышение эффективности использования других рекреационных ресурсов, в том числе развитие бальнеологического комплекса.

Реализация мероприятий по данным направлениям позволит сгладить сезонные колебания туристско-рекреационного спроса, диверсифицировать его и повысить уровень качества обслуживания.

Развитие инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности будет способствовать повышению инвестиционной активности в туристско-рекреационной сфере, росту качества кадрового и информационного обеспечения, снижению административных барьеров, мешающих развитию предпринимательства [7; 8].

Оптимизация взаимодействия участников предпринимательской деятельности позволит максимально использовать конкурентные преимущества каждого из них.

Выявление основных проблем и направлений их решения позволяет рассматривать варианты развития предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края с позиций соотношения возможности и привлекательности достижения ставящихся целей.

Возможность достижения в данном случае трактуется как вероятность достижения целей при разных вариантах развития предпринимательской деятельности. Под привлекательностью достижения целей понимается соответствия различных вариантов развития тенденциям, которые наиболее предпочтительны для предпринимателей в туристско-рекреационной сфере.

Возможность и привлекательность достижения целей, рассматриваемые для различных вариантов развития предпринимательства, являются альтернативными факторами, поскольку на современном этапе предпринимательская среда в туристско-рекреационной сфере характеризуется наличием барьеров, препятствующих развитию в наиболее привлекательном направлении.

В зависимости от сочетания возможности и привлекательности достижения целей, можно выделить три варианта развития предпринимательства в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края:

1. Инерционное развитие, основанное на сохранении традиционных технологий обслуживания, поддержке существующего уровня развития инфраструктуры, ориентации на сложившиеся сегменты потребительского спроса. Этот вариант обеспечивает наибольшие возможности для достижения поставленных целей. В данном случае не требуется каких-либо существенных мероприятий, связанных с изменением институциональной среды, развитием инфраструктурного обеспечения, что предопределяет сравнительно низкую потребность в инвестиционных ресурсах. В то же время в долгосрочной

перспективе снижается конкурентоспособность предпринимательских организаций и не стимулируется их развитие.

2. Поступательное развитие предполагает, что предпринимательская деятельность, связанная с оказанием туристско-рекреационных услуг, становится все более диверсифицированной и высокопроизводительной. Основной задачей региональных и местных органов управления в данном случае является сохранение конкурентной и создание благоприятной институциональной среды, развитие инфраструктуры туристско-рекреационной деятельности, в том числе инфраструктурного обеспечения предпринимательства, создающих предпосылки для расширения сотрудничества, развития более производительных, конкурентоспособных, предпринимательских организаций. В этом случае достигается компромисс между возможностью и привлекательностью достижимости целей в рамках избранного варианта развития, так как учитываются сложившиеся тенденции развития предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере и формируются факторы эффективного управления ими в долгосрочной перспективе.

3. Опережающее развитие основано на безусловном приоритете инновационной составляющей предпринимательства в туристско-рекреационной сфере, что обеспечивает наибольшую эффективность туристско-рекреационного обслуживания, наивысший уровень экологичности и производительности труда. В случае опережающего развития эффективность функционирования предпринимательских организаций растет высокими темпами, но это требует привлечения значительных инвестиционных ресурсов, необходимых для создания качественно новой инфраструктуры туристско-рекреационной деятельности. Кроме того, повышается уровень предпринимательского риска. Таким образом, направление, связанное с опережающим развитием, является самым привлекательным, но и наиболее сложным с точки зрения достижимости.

По нашему мнению, проведенная сравнительная характеристика показывает, что в качестве базового и наиболее реалистичного варианта развития предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края, следует признать поступательное развитие. Поступательный вариант развития предпринимательства способен обеспечить оптимальный баланс между исторически сложившимися особенностями туристско-рекреационных районов Черноморского побережья и приоритетами развития предпринимательской деятельности.

Существенное влияние на преодоление обозначенных проблем и формирование благоприятных условий для развития предпринимательства в туристско-рекреационной сфере может оказывать реализация федеральных и краевых целевых программ, направленных на развитие курортно-рекреационных районов Черноморского побережья Краснодарского края.

В частности, действует долгосрочная краевая целевая программа «Развитие туристско-рекреационного и туристского комплекса Краснодарского края на 2011-2017 годы». По нашему мнению, несмотря на то, что в указанной краевой программе комплексно рассматриваются вопросы развития туристско-рекреационной сферы, ей присущ ряд недостатков, в том числе:

- отсутствие должной увязки с другими целевыми программами, формируемыми на федеральном, региональном и муниципальном уровне, в том числе с программами

поддержки предпринимательства;

- недостаточная проработка вопросов, связанных с решением экологических проблем, существенных для развития туристско-рекреационной деятельности;

- отсутствие четко сформулированной концепции, направленной на использование преимуществ кластерного взаимодействия в целях повышения эффективности предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере [9; 10].

Таким образом, требуется формирование эффективного организационно-экономического механизма в целях активизации развития предпринимательства в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края, повышения рекреационной привлекательности Черноморского побережья, увеличения объемов и роста качества туристско-рекреационных услуг.

Литература

1. <http://www.gks.ru/>
2. Отдых в Сочи и Крыму этим летом будет в полтора раза дороже, чем в Турции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://forum.allsochi.info/>
3. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2005-2009: стат. сборник. – Краснодар, 2010.
4. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2009-2013: стат. сборник. – Краснодар, 2014.
5. Яковлева-Чернышева, А. Управление развитием предпринимательских структур в рекреационном кластере: монография / А.Ю. Яковлева-Чернышева. – СПб.: Астерион, 2010.
6. Закон Краснодарского края «Об экологическом мониторинге на территории Краснодарского края» от 7 декабря 2010 г. №2124-КЗ.
7. Некоторые аспекты управления развитием малого предпринимательства в Республике Крым / А.Ю. Яковлева-Чернышева, А.В. Дружинина // Современное государство: проблемы социально-экономического развития: материалы международной научно-практической конференции (17 сентября 2014 г.). – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. – С. 97-99.
8. К вопросу о развитии малого предпринимательства в Республике Крым на современном этапе / А.Ю. Яковлева-Чернышева, А.В. Дружинина // Экономика. Теория и практика: материалы международной научно-практической конференции (13 августа 2014 г.). – Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 146-147.

9. Яковлева-Чернышева, А. Теоретико-методологические подходы к формированию рекреационного кластера / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (1). – С. 130-134.

10. Яковлева-Чернышева, А. Формирование системы критериев и показателей оценки эффективности функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Общество. Среда. Развитие. – 2011. – №1(18).– С. 42-46.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В соответствии с глобальными направлениями общественного прогресса, которые находят свое отражение в разработке приоритетных направлений экономической науки, неуклонно повышается роль человека как личности, возрастает значимость свободного времени в структуре времени человека, увеличиваются потребности человека в рекреации, что связано с «созданием условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1].

Рост потребности в рекреации является предпосылкой динамичного развития предпринимательства в рекреационной сфере, что способствует освоению и более эффективному использованию имеющегося потенциала, вовлечению в хозяйственный оборот дополнительных ресурсов, расширению материально-технической базы, формированию всех видов инфраструктуры и т.д.[2]

Предпринимательство в рекреационной сфере можно рассматривать как основанное на постоянном поиске и внедрении нововведений хозяйствование, связанное с предпринимательским риском и осуществляемое в целях удовлетворения потребностей населения в рекреации, а также получения прибыли, необходимой для дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

Различные вопросы, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности в рекреационной сфере, рассматривались многими исследователями, включая Балабанова И.Т., Боголюбова В.С., Веденина Ю.А., Ветитнева А.М., Зорина И.В., Казакова Н.П., Левченко Т.П., Яковлевой-Чернышевой А.Ю. и др.

Однако в настоящее время мало работ, в которых бы системно исследовались вопросы развития предпринимательской деятельности в рекреационной сфере.

Предпринимательская деятельность в рекреационной сфере связана с реализацией различных предпринимательских идей, в том числе:

- формирование и оказание рекреационных услуг, обладающих новыми потребительскими качествами;
- внедрение новых рекреационных технологий, не применявшихся ранее;
- освоение новых рынков сбыта рекреационных услуг, новых видов рекреационных ресурсов;
- усиление конкурентных позиций на основе выработки и реализации более эффективной стратегии развития и др.

К важным отличительным особенностям организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность в рекреационной сфере, относятся различия в оказываемых услугах и технологиях обслуживания, формах собственности, организационно-правовых формах хозяйствования, условиях функционирования и т.д.

Следует отметить, что предпринимательская деятельность многих организаций, функционирующих в рекреационной сфере, носит комплексный характер.

Например, организации, оказывающие рекреационные услуги (санатории, пансионаты, дома отдыха и др.), могут совмещать организационную подготовку, продажу и оказание услуг, осуществляя одновременно несколько видов предпринимательской деятельности. Турагентства, помимо чисто посреднических функций, связанных с продвижением и реализацией рекреационных услуг, оказывают также консультационные услуги, услуги страхования. Начиная с конца прошлого века, на рынок рекреационных услуг активно входит вид предпринимательства, связанный с функционированием компьютерных систем бронирования и резервирования, которые служат связующим звеном для скоординированной деятельности участников рынка рекреационных услуг.

В настоящее время существует классификация организаций, оказывающих рекреационные услуги, в соответствии с их функциями, связанная с понятием «цикл рекреационных занятий», которое разработано Ю.А. Ведениным [3]. Ученый выделил следующие виды циклов: лечебные, оздоровительные, спортивные и познавательные. Для осуществления каждого вида циклов необходимо наличие определенных ресурсов и организаций.

В соответствии с указанной классификацией, выделяются следующие функциональные типы организаций, оказывающих рекреационные услуги: санаторные организации, специализирующиеся на профилактике и лечении определенных видов заболеваний; организации стационарного отдыха; организации активного отдыха; организации организованного и неорганизованного кратковременного отдыха.

Однако с точки зрения изучения предпринимательской деятельности в рекреационной сфере, эта классификация является неполной, поскольку она не учитывает все виды участвующих в ней организаций [4]. Следовательно, по нашему мнению, всех участников предпринимательской деятельности в рекреационной сфере можно условно разделить на три большие взаимодействующие группы: основные (рекреационные) организации, вспомогательные организации и контрагенты.

Основные организации в рекреационной сфере включают:

- организации санаторного типа (санатории, пансионаты с лечением), предназначенные для лечения и профилактики определенных заболеваний;
- организации стационарного отдыха (пансионаты, дома, базы отдыха, оздоровительные лагеря), обеспечивающие реализацию оздоровительной функции рекреации;
- организации активного отдыха (туристские базы, туристские гостиницы, кемпинги, приюты), предназначенные для туристско-экскурсионного, спортивного видов отдыха;
- гостиничные организации, предоставляющие услуги размещения, часто в сочетании с услугами питания и различными видами дополнительных рекреационных услуг оздоровительного, спортивного характера и т.п.

Вспомогательные организации в рекреационной сфере включают:

- специализированную инфраструктуру (туристские фирмы, страховые компании, информационные службы и т.п.);
- обслуживающие организации, специализирующиеся на оказании отдельных

видов услуг (курортные поликлиники, бальнео- и грязелечебницы, экскурсионные бюро, развлекательные комплексы, организации общественного питания, торговли, бытового обслуживания, юридическое консультирование граждан [5]).

Составляющей специализированной инфраструктуры являются различные посредники, в качестве которых выступают некоммерческие и коммерческие организации.

К некоммерческим организациям относятся государственные и негосударственные страховые организации. Они заключают договоры с санаторными организациями и частично оплачивают гражданам рекреационные услуги, предоставляемые им на базе здравниц.

Коммерческие организации занимаются разработкой и оптовой продажей пакетов рекреационных услуг, рассчитанных на массовый потребительский спрос, их рекламой и сбытом через сеть розничных организаций, а также через компьютерные сети бронирования и резервирования. Разработку пакетов рекреационных услуг осуществляют туроператоры, которые напрямую заключают договоры с рекреационными, транспортными и другими организациями, участвующими в процессе обслуживания. Розничная продажа рекреационных услуг непосредственно потребителям осуществляется через турагентства, которые заключают с туроператорами или напрямую с рекреационными организациями агентские договоры либо договоры о купле-продаже путевок.

Контрагенты, действующие в рекреационной сфере, включают поставщиков ресурсов и услуг, которые участвуют в межотраслевом взаимодействии с основными и вспомогательными организациями.

Предпринимательская деятельность в рекреационной сфере, на наш взгляд, во многом обусловлена спецификой предпринимательской среды. Предпринимательская среда в рекреационной сфере – это сложная система, элементы которой включают взаимосвязанные внутренние и внешние, объективные и субъективные факторы и условия, оказывающие разнонаправленное воздействие на предпринимательскую деятельность и требующие реализации соответствующих управленческих решений.

Указанные управленческие решения могут быть направлены:

- на формирование и поддержку благоприятных для развития предпринимательской деятельности и ликвидацию отрицательно влияющих на нее управляемых факторов предпринимательской среды;

- на адаптацию к динамично меняющимся факторам и условиям предпринимательской среды, находящимся вне сферы влияния органов управления предпринимательскими организациями [6].

Предпринимательская деятельность в рекреационной сфере преимущественно осуществляется на базе рекреационных организаций. Учитывая вышеизложенное, рассмотрим далее особенности предпринимательской среды рекреационной организации.

По нашему мнению, она включает три группы составляющих:

- факторы внутренней предпринимательской среды;
- факторы внешней предпринимательской среды;

- условия внешней предпринимательской среды.

К основным факторам внутренней предпринимательской среды рекреационной организации относятся:

- цели и задачи предпринимательской деятельности;
- структура рекреационной организации;
- технологии оказания рекреационных услуг;
- персонал рекреационной организации;
- материальные, финансовые и информационные ресурсы;
- инновационный потенциал рекреационной организации.

Основные факторы внешней предпринимательской среды рекреационной организации включают:

- потенциальный спрос на рекреационные услуги;
- ресурсный потенциал региона, в котором функционирует рекреационная организация;
- особенности взаимодействия со вспомогательными организациями, контрагентами, органами управления и прочими организациями, действующими в рекреационной сфере [7].

Помимо рассмотренных выше факторов, внешняя предпринимательская среда рекреационной организации включает совокупность условий экономического, социально-культурного, природно-климатического, экологического, политического характера и др., оказывающих влияние на предпринимательскую деятельность.

Таким образом, по итогам проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы:

1. На современном этапе оздоровление человека, полноценное восстановление и развитие его сил, в том числе, на основе рекреационной деятельности, является одной из важнейших стратегических задач общества.

2. Рост потребности в рекреации является предпосылкой динамичного развития предпринимательской деятельности в рекреационной сфере.

3. Предпринимательство в рекреационной сфере можно рассматривать как основанное на постоянном поиске и внедрении нововведений хозяйствование, связанное с предпринимательским риском и осуществляемое в целях удовлетворения потребностей населения в рекреации, а также получения прибыли, необходимой для дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

4. Комплексный характер формирования рекреационных услуг приводит к необходимости тесного и разнообразного межотраслевого взаимодействия между организациями, а также обуславливает большое разнообразие видов предпринимательских организаций, которые различаются оказываемыми услугами и технологиями обслуживания, формами собственности, организационно-правовыми формами хозяйствования и т.д.

5. Всех участников предпринимательской деятельности в рекреационной сфере можно условно разделить на три большие взаимодействующие группы: основные (рекреационные) организации, вспомогательные организации и контрагенты.

6. Предпринимательская среда в рекреационной сфере – это сложная систе-

ма, элементы которой включают условия и факторы, оказывающие разнонаправленное воздействие на предпринимательскую деятельность и требующие реализации соответствующих управленческих решений.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. Гимн Российской Федерации. Герб Российской Федерации. Флаг РФ. – М.: Омега - Л, 2014. – 64 с.

2. Яковлева-Чернышева, А. Теоретико-методологические подходы к формированию рекреационного кластера / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (1). – С. 130-134.

3. Веденин, Ю. Территориальное управление в новых хозяйственных условиях / Ю.А. Веденин. – М.: Экономика, 1993. – 191 с.

4. Яковлева-Чернышева А. Управление развитием предпринимательских структур в рекреационном кластере: монография / А.Ю. Яковлева-Чернышева. – СПб.: Астерион, 2010.

5. Дружинина, А. Традиционные и инновационные образовательные технологии в рамках реализации компетентностного подхода при клиническом юридическом обучении / А.В. Дружинина // Гуманизация образования. – 2014. – №2. – С. 24-28.

6. Яковлева-Чернышева, А. Формирование методологических подходов к управлению социально-экономической системой предпринимательства / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Транспортное дело России. – 2012. - №2. – С. 19-21.

7. Яковлева-Чернышева, А. Особенности взаимодействия предпринимательских структур в рекреационном кластере / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №1(25). – Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru>.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Бассова Л.А.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

В настоящее время банковские организации предлагают своим клиентам различные виды услуг, среди которых можно выделить такое перспективное направление, как кредитование инвестиционных проектов.

Инвестиционное банковское кредитование – это долгосрочное вложение банковских ресурсов в объекты реального инвестирования, обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект – это организационно-экономическая система решений, создаваемая для реализации эффективного вложения финансового капитала в предприятие с целью достижения им поставленных целей.

Формы и содержание проектов могут быть разнообразными – от плана строительства нового предприятия до приобретения недвижимого имущества. Ввиду вышеизложенного, по направлению вложений различаются проекты, связанные с:

- заменой оборудования (изношенного или устаревшего);
- расширением производства выпускаемой продукции;
- строительством нового предприятия;
- выпуском новой продукции или освоением новых рынков;
- увеличением безопасности производства или защитой окружающей среды;
- прочими инвестициями (сооружением офисных зданий, обустройством мест парковки автомобилей и т.п.).

По сроку осуществления различают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты.

Для оформления в банке инвестиционного кредита заемщик представляет пакет документов, который состоит из двух частей:

1) пакет стандартных документов, традиционно запрашиваемых банком от клиентов для получения обычных кредитов;

2) пакет документации по инвестиционному проекту.

Последний включает в себя следующие документы.

1. Формуляр инвестиционного проекта.
2. Бизнес-план или технико-экономическое обоснование проекта (ТЭО), которые доказывают экономическую эффективность и окупаемость затрат в течение периода кредитования.

3. Маркетинговые исследования и план сбыта готовой продукции.

4. Предложения по структуре финансирования проекта и распределению роли участников, а также документы, подтверждающие прогресс, достигнутый в этом направлении (начиная с протоколов о намерениях и заканчивая копиями подписанных договоров, направленных на финансирование проекта).

5. Текущая переписка по проекту, имеющая существенное значение для его реализации и отражающая состояние дел по проекту.

6. Перечень необходимой разрешительной, согласовательной и проектной документации, включая документы, подтверждающие соответствие проекта установленным законодательством санитарно-гигиеническим, экологическим и иным нормам и правилам.

7. Материалы в поддержку проекта (постановления Правительства, письма о поддержке местной администрации, документы о предоставлении льгот и т.п.).

8. Документы, подтверждающие намерения гарантов, поручителей в связи с возникающими обстоятельствами клиента.

9. Учредительные и финансовые документы гарантов/поручителей.

10. Дополнительная информация о клиенте/гаранте/генподрядчике/поставщике оборудования (рекламные брошюры, финансовые отчеты, публикации в прессе).

11. Предпроектные материалы (эскизные проекты, ситуационные планы, данные изысканий).

12. При необходимости представляются: специальное разрешение (лицензия) на осуществление деятельности, регламентированной законодательством; документы, подтверждающие право собственности на имущество, находящееся на балансе, а также иные права на имущество (гражданско-правовые договоры, решение собственника о передаче имущества и т.п.); материалы экспертных заключений, в частности данные экологической экспертизы, справка о численности работающих и др.

13. Прочие документы (в частности, копии действующих кредитных договоров и соглашений о совместной деятельности).

Процедура выдачи инвестиционного кредита незначительно отличается от процедуры выдачи обычных банковских ссуд в текущую деятельность заемщика, т.е. на поддержание кругооборота и оборота оборотного капитала в производственном бизнесе. Отличие заключается в том, что при выдаче инвестиционного кредита в технологию кредитования включается этап подробного изучения бизнес-плана и осуществления финансового анализа инвестиционного проекта, а также этап проведения банком обследования предприятия — потенциального заемщика с целью реальной оценки его инвестиционной кредитоспособности, которая существенно отличается от текущей.

Финансовый анализ инвестиционного проекта включает в себя приемы и методы оценки его эффективности за весь срок жизненного цикла проекта, причем во взаимосвязи с деятельностью существующего предприятия.

Для принятия долгосрочного инвестиционного решения требуется прогнозная финансовая отчетность (баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств), что предполагает расширение информационной базы для комплексного финансового анализа эффективности проекта. На основании прогнозных финансовых документов предприятия, реализующего проект, можно рассчитать совокупность финансовых коэффициентов — показателей, широко используемых в практике аналитических финансовых расчетов для комплексной характеристики состояния дел на предприятии в будущем, т.е. оценить его инвестиционную кредитоспособность.

В последнее время в экономической литературе обоснована необходимость применения понятия «инвестиционная кредитоспособность», которая определяется как «способность и готовность предприятия погасить инвестиционный кредит в результате успешной реализации инвестиционного проекта». Инвестиционная кредитоспособность отличается от общей кредитоспособности предприятия. Во втором случае особое внимание уделяется текущему финансовому состоянию заемщика, а при проектном и инвестиционном кредитовании – инвестиционному проекту и соответствующему бизнес-плану.

Банк может запросить любую информацию о проекте: технические данные, расчет себестоимости продукции, данные о прибыли, а также привлечь независимых экспертов.

Оценка кредитоспособности заемщика при реализации инвестиционного проекта имеет свои особенности. Прежде всего, необходимо решать более сложную задачу, поскольку текущее состояние предприятия практически не позволяет достоверно судить о том, сможет ли данный заемщик полностью исполнить свои обязательства перед банком через несколько лет. Для оценки инвестиционной кредитоспособности заемщика невозможно обойтись только анализом его текущего финансового состояния.

При этом первостепенное значение приобретает анализ инвестиционной привлекательности предприятия. Банком здесь учитываются факторы, которые рассмотрены ниже.

Оценивая инвестиционную кредитоспособность предприятия заемщика, необходимо увязывать его текущее финансовое состояние с денежными потоками проекта, чтобы, с одной стороны, спрогнозировать, как реализация инвестиционного проекта повлияет на финансовое состояние предприятия и как предприятие с индуцируемыми им рисками способно снизить эффективность проекта либо оказаться не в состоянии его реализовать. С другой стороны, такой подход позволяет идентифицировать и оценить интегральный риск операции и повысить тем самым степень обоснованности и качества решений по выдаче банками инвестиционных ссуд.

При оценке инвестиционной кредитоспособности можно использовать два подхода:

- 1) построение отчета о движении денежных средств предприятия с учетом реализации инвестиционного проекта;
- 2) расчет финансовых коэффициентов на основе построения прогнозной отчетности (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о финансовых результатах).

Суть первого подхода заключается в анализе будущего потока денежных средств с ежемесячной разбивкой. Превышение притока денежных средств над оттоком денежных средств с учетом реализации инвестиционного проекта свидетельствует об инвестиционной кредитоспособности предприятия.

Второй подход основан на построении прогнозных отчетов при использовании исходных данных о текущей деятельности предприятия и проекта. На основании построенных прогнозных отчетов инвестиционная кредитоспособность предприятия определяется с помощью стандартных финансовых коэффициентов, используемых при оценке текущей кредитоспособности. Их значения должны находиться в допустимом

диапазоне на всем протяжении интервала анализа. При этом неперенное условие реализации данной методики – положительная оценка самого инвестиционного проекта и показателей его коммерческой эффективности, которые в обязательном порядке должны удовлетворять кредитора, а именно таких, как:

- чистая текущая стоимость проекта;
- внутренняя норма прибыли;
- коэффициент рентабельности инвестиций;
- срок окупаемости проекта;
- точка безубыточности;
- анализ чувствительности проекта.

При обследовании предприятия, выступающего заемщиком инвестиционного кредита, работники банка должны использовать такие формы и методы, которые позволят им разобраться в ситуации на предприятии и дать ей одну из двух оценок:

- 1) Риск вложения средств банка представляется допустимым и предприятию может быть выделен инвестиционный кредит;
- 2) Риск вложения средств банка слишком велик в силу влияния определенных конкретных факторов и банку следует в настоящее время от инвестиционного кредитования данного предприятия отказаться.

Предоставление коммерческими банками инвестиционных кредитов предприятиям реального сектора экономики сдерживается в настоящее время отсутствием у банков в достаточном объеме долгосрочных ресурсов, неразвитостью совместного синдицированного кредитования банками крупных проектов, нестабильностью налогового законодательства, высокими рисками кредитования ввиду неустойчивого финансового состояния предприятий-заемщиков.

Литература

1. Лаврушин, О. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 264 с.
2. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков : учебное пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.
3. Супрунович Е. Секьюритизация активов: опыт и перспективы. Материалы круглого стола [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mbka.ru/item102/>
4. www.cbr.ru
5. <http://www.slovopedia.com\2\200\227951.html>

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Симаволян А.А.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ПРОДВИЖЕНИЮ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Продвижение туристических услуг является мощным инструментом стимулирования спроса. Мерой эффективности системы продвижения услуг служит отношение затрат компании к ее результатам. Основным результатом, который достигается в системе продвижения услуг, - это требуемый уровень обслуживания потребителей.

Результаты планирования продвижения услуг оказывают заметное влияние на маркетинговые программы компании и принятие правильных решений по выбору каналов сбыта услуг. Это, в свою очередь, влияет на величину расходов компании.

Цели продвижения можно подразделить на два направления: стимулирование спроса и улучшение образа компании.

При установлении конкретных целей по спросу (например, увеличить сбыт на 25%, используя ассигнования на продвижение в определенном размере) целесообразно использовать модель иерархии воздействия, показывающую среднесрочные и долгосрочные цели продвижения, которые компания должна преследовать: осознание, знание, благожелательное отношение, предпочтение, убеждение и покупка. Чтобы добиться от потребителя совершения покупки, необходимо последовательно пройти все предшествующие этапы.

Все маркетинговые усилия должны быть направлены на формирование сильных и прочных предпочтений у действительных и потенциальных клиентов. Это требование является следствием отношения уровня предпочтений и положения рынка. Деятельность по продвижению особенно эффективна для создания, сохранения и усиления предпочтений потребителя с целью формирования приверженности потребителей определенной марке (компании).

Эластичность спроса на туристические услуги огромна. Имеется в виду, что незначительное колебание цены приводит к разительным изменениям объемов потребления услуг. Согласно пирамиде потребностей Маслоу, познавательные потребности (к которым относятся путешествия) находятся на четвертой ступени. Следовательно, если в стране кризис, в первую очередь, люди, либо прекратят, либо станут гораздо реже покупать туристические пакеты, так как путешествия не являются товаром первой необходимости, и факторами, влияющими на их популярность, являются цены на турпакеты и уровень дохода населения.

Относительный прирост представляет собой величину продаж, которая вызывается увеличением расходов на продвижение. Для новой услуги относительный прирост высок, поскольку рынок расширяется. Чем известнее услуга, тем меньше относительный прирост, поскольку каждое дополнительное наращивание расходов на

продвижение будет слабее воздействовать на реализацию (целевой рынок насыщен).

После определения совокупного бюджета на продвижение компания должна установить структуру своей деятельности в этой области. Структура продвижения - это общая и конкретная коммуникационная программа фирмы, состоящая из сочетания рекламы, паблисити, персонального сбыта и (или) стимулирования сбыта.

Компании редко используют какую-либо одну форму продвижения. В большинстве случаев используется их комбинация. Важно помнить, что каждая форма продвижения выполняет различные функции и поэтому дополняет другие. Рекламные объявления ориентируются на большие аудитории и информируют об услуге; без них персональные продажи существенно затруднены, требуют больше времени и дорого обходятся. Паблисити дает широкой аудитории достоверную информацию, однако ее содержание и время появления не могут контролироваться компанией. Персональная продажа обеспечивает личный контакт, гибкость и способность заключать сделки; без нее первоначальный интерес, вызванный рекламными объявлениями, будет упущен. Стимулирование сбыта приводит к краткосрочному росту продаж и дополняет рекламу и реализацию.

Структура продвижения зависит от характеристик компании, жизненного цикла продукта, доступа и поддержки каналов сбыта. Небольшая фирма ограничена в видах рекламы, которые для нее эффективны; возможно, ей придется использовать только персональные продажи. Крупная фирма действует в рамках большого географического региона и может делать акцент на рекламе, а также на персональных продажах. Некоммерческие организации особо заинтересованы в максимизации паблисити.

Компании, производящие потребительские товары, стремятся как можно активнее рекламировать свои торговые марки. Производственные корпорации интенсифицируют усилия по персональной продаже. По мере того, как продукт движется по жизненному циклу, упор в продвижении переходит от информации к убеждению и подтверждению; на каждом этапе требуется различное сочетание посланий и используемых информационных средств (меняются содержание послания и структура продвижения; сначала главное - информация и создание общего спроса; затем используется убеждение и генерируется селективный спрос; наконец, напоминающая информация поддерживает спрос). Некоторые средства информации могут быть недоступными или требовать слишком длительных периодов времени (информационные разделы в телефонных справочниках). Участники каналов сбыта могут требовать особых форм продвижения, поддержки реализации или средств на совместную рекламу.

Меры стимулирования планируются на основе общей стратегии маркетинга и выбора наиболее эффективных средств. Как и рекламная деятельность, мероприятия стимулирования сбыта проводятся в календарные сроки. Этими сроками, как в национальном, так и в международном туризме могут быть периоды активной продажи туристских поездок на следующий год, сроки, совпадающие с крупными туристскими событиями. Стимулирующие меры связаны с определенными расходами, и поэтому их реализация требует составления соответствующих смет. Размер ассигнований чаще всего определяется в процентном исчислении от общего оборота или доходов фирмы. При этом критерием могут служить расходы предыдущих лет.

Наряду с реализацией мероприятий стимулирования сбыта, необходимо постоянно проводить оценку их эффективности. Для этого используются методы опроса туристов, сравнительного анализа объема продажи туристических услуг с объемом их продаж в предыдущие годы.

Качество туристических услуг зависит от исполнителя и характеризуется тем, что совокупная величина потребительских свойств турпродукта – это итог совместной работы различных факторов. Отличный уровень сервиса, комфортабельность, интересный показ оборудования и снаряжения не гарантируют достойного качества продукта. Наиболее полный и интересующий потребителя комплекс услуг он может получить, если обслуживающий персонал предпримет всевозможные действия для удовлетворения его потребности.

Важная роль в продвижении туристического продукта отводится стимулированию потребителей. Среди задач стимулирования потребителей основными являются: поощрение более интенсивного потребления предлагаемых туров или отдельных услуг, побуждение туристов к приобретению услуг, которыми они ранее не пользовались, привлечение внимания к туристскому предложению тех, кто пользуется услугами конкурентов.

Продвижение турпродукта является дополнительным стимулом для совершения действия и придает туристической услуге дополнительную ценность. Стимулирование сбыта обходится компании дешевле, чем реклама; оно отвечает текущим потребностям потребителя, желающего получить товар большей ценности. Реклама и стимулирование сбыта, способны работать в комплексе, что повышает эффективность воздействия на клиента.

Литература

1. Бакшт К. Построение бизнеса услуг. С «нуля» до доминирования на рынке. – СПб.: Питер, 2012. – 496 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М.: «Экономика», 2007. – 256 с.
3. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности. – М.: Ноледж, 2006. – 298 с.
4. Попова Р.Ю. Маркетинг, реклама и информация в туризме. – М.: ИНФРА, 2006. – 410 с.
5. Скопина И.В., Гвоздева Е.С. Маркетинг туристических услуг в России: региональный аспект // РЭУ. – 2007. – №2. – С. 24-28.
6. Формирование и реализация регионального туристского продукта на рынке рекреационно-оздоровительных услуг. Маркетинговый подход / Н. Кетова, Е. Онищенко, В. Шарафутдинов. – М.: Содействие - XXI век, 2011. -288 с.
7. Юрик Р.А. Маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №2. – С. 41.
8. Яковлева-Чернышева А.Ю. Методологические аспекты управления маркетингом в социально-экономической системе предпринимательства // Гуманизация образования. – 2013. – № 3. – С. 43-51.
9. Яковлева-Чернышева А.Ю. Формирование методологических принципов управления маркетингом в предпринимательской деятельности // Гуманизация образования. – 2013. – № 6. – С. 90-95.
10. Яковлева-Чернышева А.Ю. Маркетинг в предпринимательской деятельности как объект управления // Гуманизация образования. – 2014. – №2. – С. 62-68.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Величко Н.Ю., Осадчая Н.Н.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ РИСКОВ В СТРАХОВАНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

На сегодняшний день страхование представляет собой специализированную отрасль экономики. Страхование выполняет свою основную задачу и создает такую эффективную систему, которая гарантировала бы страховую защиту имущественных интересов физических и юридических лиц в Российской Федерации. Помимо обеспечения защиты страхование обеспечивает компенсацию возникшего ущерба, который был причинен в результате различных видов деятельности или каких-то непредвиденных обстоятельств.

Значение страхования растет с каждым днем, поскольку оно защищает интересы физических и юридических лиц. В данной сфере постоянно появляются новые страховые продукты или услуги, помимо этого получают развитие совсем новые отрасли страхования, позволяющие обеспечить максимальную страховую защиту. К таким отраслям можно отнести страхование ответственности. Однако не стоит забывать о том, что любая деятельность подвержена разным рискам.

Актуальность проводимого нами исследования объясняется, прежде всего, тем, что страхование ответственности является сравнительно новой отраслью страхового дела. В связи с этим страхование ответственности выступает в качестве особого сегмента страховых отношений, который в свою очередь требует систематизации его особенностей и выявления рисков, влияющих на дальнейшее развитие данной сферы страхования. Вследствие данных факторов страхование ответственности не соответствует социально-экономической ситуации в России.

В настоящее время страхование ответственности занимает особое место в системе страховых отношений, что объясняется основополагающими принципами этой отрасли страхования и крайне высоким социальным значением страховых выплат.

Как уже было отмечено выше, страхование ответственности – это самостоятельная отрасль страхования, отличающаяся как от страхования имущества, так и от личного страхования. Впервые в отечественной экономической литературе к этому выводу пришел Плешков А.П. еще в начале 70-х годов прошлого века, проводя исследования страхования гражданской ответственности за рубежом. Однако полное закрепление самостоятельности эта отрасль получила в законе Российской Федерации «О страховании» 1992 года [1] путем выделения определенной группы имущественных интересов в качестве объекта страхования в договорах страхования ответственности.

Проведенный в исследовании анализ существенных условий страхования гражданской ответственности демонстрирует, что объектом страхования является не конкретная личная собственность граждан или организаций, как в страховании

имущества, и не наступление определенных событий, связанных с жизнью и трудоспособностью граждан, что характерно для личного страхования, а имущественные обязательства, возникающие в связи с причинением вреда третьим лицам. Таким образом, непосредственным объектом страхования ответственности являются экономические интересы потенциальных причинителей вреда, которые в каждом конкретном страховом случае находят конкретное денежное выражение. Страхование гражданской ответственности предусматривает возможность страховой выплаты при причинении вреда как здоровью, так и имуществу потерпевших [7].

Особое положение отрасли страхования ответственности связано и с участниками страховых отношений. В отличие от других категорий страхования страхование ответственности всегда связано с участием третьего лица – потерпевшего, неизвестного на момент заключения договора страхования и возникновения страховых отношений [4, 167].

Общепризнанным в современной страховой науке является мнение, что установление обязанности к заключению договора страхования оправдано в случае, если страховые выплаты имеют значительный социальный эффект, т.е. связаны с так называемыми социальными рисками.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев ТС (ОСАГО) позволило в значительной мере решить проблему финансовой неспособности виновника дорожно-транспортного происшествия (ДТП) возместить причиненный им социально значимый ущерб потерпевшим физическим и юридическим лицам [2].

Выбор данной отрасли страхования обусловлен так же и тем, что на сегодняшний день услуга ОСАГО пользуется наибольшим спросом в страховых компаниях, это также подтверждают результаты проведенного анализа рынка страхования в России.

Для того чтобы оптимизировать риск, связанный с ОСАГО, необходимо пройти определенные этапы, которые представляют собой: отбор и ранжирование тех факторов, которые могут играть важную роль, а именно внутренней и внешней среды субъекта и объекта с помощью метода факторного анализа [3, 264]. После этого необходимо установить зависимость между отобранными факторами риска и объектом риска и только после этого провести оптимизацию риска.

Для того чтобы снизить финансовый риск в страховании автогражданской ответственности, первоначально введем понятие полезности и выгоды. Эти понятия позволят нам сравнить различные схемы страхования ответственности.

Для начала нами было выдвинуто предположение о том, что потенциальный страхователь собирается заключить договор по обязательному страхованию гражданской ответственности. Здесь ключевую роль играют следующие параметры [5, 111]:

X – случайная величина убытка;

p – вероятность возникновения убытка по данному договору страхования ответственности;

U_0 - первоначальный капитал страхователя.

Страхователь вынужден выбирать между двумя альтернативами:

ЗаклЮчить договор страхования ответственности и внести страховой взнос B ;

Не платить страховой взнос B и потерять сумму X .

Последствия решения страхователя будут приведены в таблице. Затем будет построена функция полезности $G(U)$. Такая функция будет описывать не только ситуацию выбора, но и оценивать, насколько желательными будут исходы для того, кто принимает решение. Для страхователя, конечно, будет лучше, когда его капитал U_0 будет увеличиваться.

Таблица 1 - Варианты выбора страхователя [5, 112]

Варианты	Страховка взята	Страховка не взята
Отсутствие ущерба	$U_0 - B$	U_0
Ущерб	$U_0 - B$	$U_0 - X$

Прежде, чем перейти к составлению функции полезности, стоит подчеркнуть следующий момент. Если страхователь решает взять страховку и застраховать свой первоначальный капитал, он, безусловно, способствует росту прибыли страховой организации, поскольку будет платить страховые взносы, а если риск ущерба мал, то страховая компания определенно будет иметь положительный отклик. Однако если существует определенность риска того, что страхователь решит преждевременно завершить договор или наступит страховой случай, то страховая организация понесет обговоренный убыток и потеряет определенную сумму [6, 11].

Для того, чтобы выяснить наиболее удобный исход, как для страховщика, так и для страхователя, построим функцию полезности, позволяющую сделать численную оценку полезности (выгоды) от различных исходов, как для страхователя, так и для страховщика.

Пусть функция полезности $G(U)$ является растущей функцией богатства U , помимо этого существуют следующие условия, где:

$$G'' > 0 \text{ и } G''' > 0. \quad (1)$$

Функция полезности для примера, приведенного в таблице, если будет выбрана первая альтернатива, выглядит следующим образом [26, с.114]:

$$G_1 = (1-p) * G(U_0 - B) + p * G(U_0 - B) = G(U_0 - B) \quad (2)$$

Если будет выбрана вторая альтернатива, то есть принято решение не страховаться, тогда:

$$G_2 = (1-p) * G(U_0) + p * G(U_0 - X) \quad (3)$$

Страхователю необходимо будет страховаться при выполнении условия $G_1 > G_2$, иначе лучше не заключать договора страхования. Это еще зависит и от того, какие значения имеют параметры p , X , B .

Если предположить, что G линейная функция $G(U) = U$, то ожидаемая полезность будет равна ожидаемому значению. Исходя из этих условий, получается:

$$G_1 - G_2 = -B + p * X \quad (4)$$

Выражение $p * X$ будет равняться премии за риск $M(X)$, то соответственно, данная величина будет меньше, чем величина B . Поэтому выражение, представленное выше, всегда будет отрицательным. Следовательно, страхователь имеет обыкновение проигрывать.

Но есть случаи, когда страхование необходимо. Например, если предполагаемые

потери X больше, чем первоначальный капитал U_0 . В таком случае линейная функция полезности подходить не будет.

Ситуация будет выглядеть более общей, когда будет существовать несколько исходов. При таком раскладе функции вероятности p и $(1-p)$ для двух исходов U_0 и $U_0 - X$ будут заменяться функцией распределения F случайного исхода U , который будет являться результатом принятого решения, и тогда ожидаемая полезность, которая описывает исход U , будет выглядеть следующим образом:

$$G_U = M(G(U)) = \int_{-\infty}^{\infty} G(U) dF(U) \quad (5)$$

Выбор первой альтернативы в таком случае будет переоценивать исход, но не учитывать малых значений ущерба, а если выбрать альтернативу под номером два, то тогда будут учитываться большие положительные и малые отрицательные исходы.

Многие ситуации, в которых страховой компании приходится сталкиваться с управлением рисками, сложны и постоянно меняются из-за различных внешних и внутренних факторов.

Если описывать функцию полезности страховщика, для которого существует риск, а в данном случае риск в страховании ответственности, то она будет определяться по формуле:

$$G = p * G(X) + (1-p) * G(B) \quad (6)$$

Страховщик с вероятностью p потеряет сумму равную X , поскольку ему придется рассчитываться по обязательствам, заключенным по договорам страхования.

Метод оптимизации заключается в том, что страховщик перед заключением договора по страхованию ответственности со страхователем имеет возможность с помощью функции полезности (выгодности) проверить то, подвергнется ли он финансовому риску. Так как ранее были рассчитаны вероятности понести убыток по договорам страхования ответственности, то можно сказать, что в данном случае данная страховая компания не будет подвержена как таковым финансовым рискам при заключении договора со страховщиком. Важно отметить, что функция полезности страховщика должна быть больше функции полезности страхователя, поскольку страхователь выплачивает страховую премию, то есть сокращает свой первоначальный капитал, за счет чего страховщик наращивает свою прибыль.

Первостепенно для эффективного управления риском страховой компании стоит определить основные риски, создать перечень данных рисков, который должен:

- отражать системность этих рисков;
- иметь возможность подвергнуться количественной оценке, прогнозированию и планированию;
- иметь возможность сопоставить полученные показатели деятельности по страхованию ответственности;
- соответствовать принципу оперативности при управлении страховой организацией данными рисками.

В качестве рекомендаций для российской страховой компании можно предложить пересмотреть политику управления рисками, привнести поправки в существующий риск-менеджмент компании. Также можно организовать статистический сбор данных, чтобы рассмотреть взаимосвязь между наиболее частыми случаями по страховым выплатам для

установления определенной закономерности. На основании собранных данных вносить корректировки в управление рисками. Помимо этого можно использовать методы оптимизации, основанные на теории вероятности, с целью выявления вероятностей по возникновению возможных рисков в страховании ответственности.

Подводя итоги, следует отметить, что существует множество методов оптимизации риска. Перед тем как применить какой-либо из методов оптимизации, для начала стоит оценить подверженность риску и только после этого приступать к оптимизации данного риска. При оптимизации риска страховщик должен учитывать возможные варианты развития событий и стараться учитывать их при расчете обязательств для обеих сторон по договору страхования ответственности.

Литература

1. Закон РФ от 27.11.1992 №4015-1 (ред. от 04.11.2014) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170596.
2. Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170597.
3. Актуарные расчеты: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Ю.Н. Миронкина, Н.В. Звездина, М.А. Скорик, Л.В. Иванова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 664 с.
4. Бермас Е.А., Яруллин Р.Р. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития. // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2013. - № 8 (157). - С. 165-169.
5. Иваницкий А.Ю. Теория риска в страховании: учебное пособие. СПб.: МЦНМО, 2013. – 136 с.
6. Карпова Т.К. Активизация субъектов страхового дела на страховом рынке: Автореф... дис. канд. экон. наук. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. - 20 с.
7. Шелухина В.В., Клишина Ю.Е. Перспективы развития страхования ответственности в России // «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»: материалы XII студенческой международной заочной научно-практической конференции. (08 октября 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — С. 340-342. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/10450> (дата обращения: 01.12.2014).

АННОТАЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Огарков С.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Внесены дополнения в методику принятия государственных инвестиционных решений: рассмотрены принципы и задачи управления инвестициями, изложены основные понятия системы принятия решений, приведена классификация решений, выдвинут показатель эффективности инвестиционного решения в условиях правового пространства и оценен экономический эффект продления инвестиционных программ Союзного государства, обоснована модель принятия инвестиционного решения.

Ключевые слова: инвестиции, программно-целевой метод, принятие инвестиционных решений.

Грахова Е.В.

КОМПЛЕКСЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Автор предлагает выявлять организации, заинтересованные в тесной и долгосрочной кооперации и развитию их взаимодействия на основе создания локальных кластеров, в основе которых заложены специально сформированные на долевых началах под эту форму организации производства комплексы промышленной недвижимости. Эта общая собственность является сильным объединяющим фактором, предпосылкой дальнейшего взаимовыгодного и скоординированного развития участников кластера. По мере развития, научившись совместно создавать и коммерциализировать новшества, привлекать для этого различных контрагентов, комплексы станут ядрами наиболее развитых, эффективно функционирующих инновационных кластеров. Главное – подобрать организации, у которых есть серьёзные перспективы для совместного развития и спроектировать для них комплекс промышленной недвижимости, высвобождающий значительную часть их прошлых, индивидуальных постоянных расходов на содержание и эксплуатацию старых, как правило, далёких от оптимального «устройства» комплексов промышленной недвижимости. Высвободившиеся средства могут быть направлены на стимулирование и материально–техническое обеспечение развития совместной инновационной деятельности.

Ключевые слова: субъекты инновационной деятельности, постоянные расходы, централизация обслуживания, долевые организации.

Яковлева-Чернышева А.Ю.

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЕ

В статье исследуются особенности кластерного взаимодействия в санаторно-курортной сфере как форма эффективного сосуществования организаций, основанная на конкуренции и сотрудничестве между ними.

Ключевые слова: кластерное взаимодействие, санаторно-курортная сфера, предпринимательство, конкуренция, сотрудничество.

Березниченко Е.И.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В статье рассматриваются основные проблемы, препятствующие развитию предпринимательской деятельности в туристско-рекреационной сфере Краснодарского края.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, развитие предпринимательства, туристско-рекреационная сфера, Краснодарский край.

Можгина А.С.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена вопросам предпринимательства в рекреационной сфере Российской Федерации, что является особенно актуальным на современном этапе социально-экономического развития общества.

Ключевые слова: предпринимательство, рекреационная сфера, рекреационная организация.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Бассова Л.А.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Статья посвящена вопросам инвестиционного банковского кредитования, то есть долгосрочного вложения банковских ресурсов в объекты реального инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционное банковское кредитование, инвестиционный проект, инвестиционная кредитоспособность.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Симаволян А.А.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ПРОДВИЖЕНИЮ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В статье рассматривается маркетинговый подход к продвижению туристических услуг, основанный на общей стратегии маркетинга и включающий выбор наиболее эффективных средств стимулирования сбыта в сочетании с рекламой.

Ключевые слова: маркетинг, туризм, туристический бизнес, туристическая компания, конкурентоспособность.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Величко Н.Ю., Осадчая Н.Н.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ РИСКОВ В СТРАХОВАНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Рассматривается актуальная для экономики хозяйствующих субъектов проблема совершенствования методов оптимизации страховых рисков в области страхования автогражданской ответственности. Разработаны некоторые ключевые подходы к оптимизации рисков страхования ответственности путем применения метода оптимизации, основанного на функции полезности и альтернативе выбора, как со стороны страхователя, так и со стороны страховщика.

Ключевые слова: страхование ответственности, риск, финансовый риск, метод оптимизации, управление риском, эффективность.

SUMMARY

ECONOMIC THEORY

Ogarkov S.A.

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF THE INVESTMENT OF THE UNION STATE

There are submitted supplements in method of investments decision making: there are considered questions and principles of directing budgets investment, expounded main categories of the decisions making system, made classification of decisions, put efficiency indicator of investment decision in gap terms and estimated economic effect on sequel investment program of Associated State, declared the model decision making in programs.

Keywords: investment, program and target method, investment decision-making.

Grakhova E.V.

COMPLEXES OF INDUSTRIAL PROPERTY AS A BASIS FOR THE FORMATION OF CLUSTERS

The author suggests to reveal the organizations interested in close and long-term cooperation and development of their interaction on the basis of creation of local clusters at the heart of which there are the complexes of industrial real estate which are specially created on the share beginnings under this form of the organization of production are put. This general property is the strong uniting factor, the prerequisite of the further mutually advantageous and coordinated development of participants of a cluster. In process of development, having learned to create and commercialize in common innovations, to involve for this purpose various contractors, complexes will become kernels of the most developed, effectively functioning innovative clusters. The main thing is to pick up the organizations which have serious prospects for joint development and to design for them the complex of industrial real estate releasing considerable part of their last, individual constant maintenance costs and operation of complexes of industrial real estate, old, as a rule, far from optimum "device". The released funds can be allocated for stimulation and material support of development of joint innovative activity.

Keywords: complexes of industrial real estate, clusters, subjects of innovative activity, constant expenses, service centralization, share organizations.

Yakovleva-Chernysheva A.Y.

**PECULIARITIES OF CLUSTER INTERACTIONS
IN HEALTH RESORT SPHERE**

The article examines the characteristics of cluster interaction in health resort sphere as a form of effective co-existence of organizations, based on competition and cooperation between them.

Keywords: cluster interaction, health resort sphere, entrepreneurship, competition, cooperation.

Bereznichenko E.I.

**PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP
IN THE FIELD OF TOURISM AND RECREATION
OF KRASNODAR REGION**

The article discusses the main problems hindering the development of entrepreneurship in the field of tourism and recreation of Krasnodar region.

Keywords: entrepreneurship, business development, tourism and recreation sphere, Krasnodar region.

Mozhgina A.S.

**ENTREPRENEURSHIP IN THE RECREATIONAL AREA
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

The article deals with entrepreneurship in the recreational area of the Russian Federation, which is especially important at the present stage of socio-economic development of society.

Keywords: entrepreneurship, recreational sphere, recreational organization.

DEVELOPMENT OF BANK SPHERE

Bassova L.A.

INVESTMENT BANK LENDING

The article deals with the investment bank lending, long-term investing banking resources into objects of real investment.

Keywords: investment bank lending, investment project, the credit worthiness of investment.

THE PROBLEMS OF MODERN MARKETING

Simavonyan A.A.

MARKETING APPROACH TO PROMOTE TOURISM SERVICES

The article discusses the marketing approach to the promotion of tourism services, based on the overall marketing strategy and includes the choice of the most effective ways to stimulate sales in conjunction with advertising.

Keywords: marketing, tourism, travel business, travel company, competitiveness.

FINANCE AND CREDIT

Velichko N.Y., Osadchaya N.N.

METHODS OF OPTIMIZATION THE RISKS OF LIABILITY INSURANCE

There is considered relevant for the economy of economic agents' problem of improving the methods of optimization of insurance risks in the field of motor insurance. There are developed some key approaches to optimization the risk liability insurance through the application of optimization method based on the utility function and the alternative on the part of the insured, and on the part of the insurer.

Keywords: liability insurance, risk, financial risk, method of optimization, risk management, efficiency.

ОБ АВТОРАХ

Огарков Сергей Анатольевич - кандидат экономических наук, Московский финансово-юридический университет МФЮА (г. Москва), e-mail: ogarkovsa@mail.ru

Грахова Евгения Валерьевна - старший преподаватель ПГС, Ижевский государственный технический университет имени М. Т.Калашникова (г.Ижевск), e-mail: grahova.smile@mail.ru

Яковлева-Чернышева Анна Юрьевна - доктор экономических наук, кафедра экономики, профессор, Международный инновационный университет (г.Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Березниченко Елена Ивановна - магистрант, Международный инновационный университет (г.Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Можгина Анастасия Сергеевна - магистрант, Международный инновационный университет (г.Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Бассова Людмила Александровна - старший преподаватель, кафедра экономики, Международный инновационный университет (г.Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Симаворян Армен Астоевич - аспирант, кафедра экономики, Международный инновационный университет (г.Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Величко Наталья Юрьевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

Осадчая Наталья Николаевна - студентка 6 курса, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fondro@mail.ru

OUR AUTHORS

Ogarkov Sergey Anatolievich - Candidate of Economics, Moscow Financial Legal University (Moscow), e-mail: ogarkovsa@mail.ru

Grakhova Evgenia Valeryevna - Senior teacher of PGS chair, Izhevsk State Technical University named after M.T. Kalashnikov (Izhevsk), e-mail: grahova.smile@mail.ru

Yakovleva-Chernysheva Anna Yurievna - D. of E., Professor, Chair of Economics, International Innovation University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Bereznichenko Elena Ivanovna - Undergraduate 1 year, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Mozhgina Anastasiya Sergeevna - Undergraduate 1 year, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Bassova Lyudmila Aleksandrovna - Senior Lecturer, Chair of Economics, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Simavonyan Armen Astoevich - Postgraduate student, Chair of Economics, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Velichko Natalia Yurievna - Candidate of Economics, Associate Professor, Chair of Economics, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Osadchaya Natalia Nikolaevna - Student of 6 Course, International Innovative University (Sochi), e-mail: fondro@mail.ru

Условия публикации для авторов научно-практического журнала “Управление и экономика в XXI веке”

Для публикации оригинальной статьи авторы должны соблюдать следующие требования подачи материалов в редакцию:

1. Статья, информация об авторе (авторах), подписанный автором (авторами) лицензионный договор в 2 экземплярах, копия квитанции об оплате должны быть представлены лично или присланы по почте заказным письмом на почтовый адрес редакции. Статья подписывается автором на каждой странице. В конце статьи подпись автора заверяется печатью отдела кадров.

Статья предоставляется также в электронном виде по адресу: economika-i-upravlenie@mail.ru

2. Аннотация, отражающая основное содержание статьи должна быть изложена на русском и английском языках, содержать не более 200 слов (5-8 строк) и быть структурированной.

3. Ключевые слова должны быть на русском и английском языках (5-7 слов).

4. Статья представляется в виде файла, подготовленного в редакторе MS Word, размер шрифта - 11 п, гарнитура шрифта - Times New Roman, междустрочный интервал - одинарный.

5. Поля: левое - 3,2, правое - 3,2, нижнее - 4, верхнее - 4 см.

6. Объем статьи (включая библиографию) от 5 до 8 страниц машинописного текста. В объем статьи не включаются аннотация и ключевые слова.

7. Информация об авторе (авторах) на русском и английском языках должна быть представлена на отдельном листе (и в электронном варианте) в следующем виде: 1) фамилия, имя и отчество полностью; 2) ученая степень; 3) ученое звание; 4) должность; 5) место работы; 6) место учебы или соискательства; 7) для докторантов и аспирантов - название научной специальности; 8) домашний адрес; 9) контактные телефоны; 10) адрес электронной почты. Коллективная статья должна иметь подписи всех авторов.

8. Для аспирантов - справка о том, что автор статьи является аспирантом, заверенная печатью образовательного учреждения.

9. Рецензия доктора наук (для лиц без ученой степени и кандидатов наук) должна быть заверена личной подписью рецензента и печатью отдела кадров.

10. Ссылки на литературные или иные источники по тексту оформляются числами, заключенными в квадратные скобки (например, [1]). На все цитаты должны быть ссылки. Ссылки должны быть последовательно пронумерованы. Библиографические ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Автор статьи несет полную ответственность за точное воспроизведение цитирования, за точность данных, приведенных в списке литературы. Оформление ссылок регламентировано ГОСТ Р 7.0.5.-2008.

11. Библиографический список в алфавитном порядке, озаглавленный «Библиографический список», приводится в конце статьи и входит в общий объем. Описание источников, включенных в список, выполняется в соответствии с существующими библиографическими правилами, Государственным стандартом (ГОСТ 7.1-2003) «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и практика составления». При оформлении списка литературы обязательно указываются следующие данные:

- для книг - фамилия и инициалы автора, полное название книги, место издания, издательство, год издания, том или выпуск и общее количество страниц;

- для статей в периодических изданиях - фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название журнала (сборника), год издания (для сборника - также место издания и издательство, том, номер (выпуск), первая и последняя страницы статьи;

- для статей в неперидических изданиях (книгах) - фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название книги (сборника), место издания, издательство, год издания, первая и последняя страницы статьи;

- для тезисов и текстов докладов на конференциях (семинарах, симпозиумах) - фамилия и инициалы автора, название доклада, полное название сборника тезисов или трудов конференции, дата и место проведения конференции, том, номер (выпуск), первая и последняя страницы тезисов или текста доклада;

- для препринтов - фамилия и инициалы автора, название работы, место (город), год издания, количество страниц (номер препринта/название научного учреждения или учебного заведения);

- для патентов и авторских свидетельств - вид патентного документа, его номер, название страны, выдавшей документ, индекс МКИ, название изобретения, автор(ы), дата подачи заявки, дата публикации и сведения об официальном издании, где опубликованы сведения о патентном документе, сведения о приоритете;

- для депонированных рукописей - фамилия и инициалы автора, полное название рукописи, наименование организации, год издания, общее количество страниц, место депонирования;

- для диссертаций - фамилия и инициалы автора, полное название, шифр специальности, дата защиты и утверждения, место защиты.

Примеры библиографических записей:

1. Гиндин, И.Ф. Требования дворянства и финансов-экономическая политика царского правительства в 1880-1890-х годах [Текст] / И.Ф.Гиндин, М.Я.Гефтер // Исторические заметки. - 1957. - № 4. - С.34-64.

2. Соловьев, Ю.Б. Самодержавие и дворянство в конце XIX века [Текст] / Ю.Б.Соловьев. - М.-Л.: Госиздат, 1973. - 519 с.

3. Четвериков, Н.С. Сглаживание динамических рядов [Текст] / Н.С.Четвериков // Статистический анализ экономической статистики. - М., 1973. - С.106-135.

4. Выготский, Л.С. Педология подростка. Т. 4. [Текст] / Л.С.Выготский // Собр. соч. в 6 т. - М., 1984. - 412 с.

12. В тексте статьи все сокращения используются только после упоминания полного термина. Должны использоваться только стандартные сокращения (аббревиатуры). При использовании терминов следует, как правило, придерживаться соответствующей международной номенклатуры.

13. Оригиналы статей автору не возвращаются. Редакция оставляет за собой право отклонения статей, не соответствующих настоящим требованиям. В случае отклонения статьи автору направляется соответствующее уведомление.

Редакция просит обратить особое внимание на необходимость строгого следования приведенным образцам.

Статью необходимо отправить по электронному адресу ekonomika-i-upravlenie@mail.ru и по почте: 354000, г.Сочи, ул.Орджоникидзе, 10а.

ОСНОВНЫЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

1. Экономическая теория;
2. Отраслевая и региональная экономика;
3. Экономика предприятия;
4. Математические методы в экономике;
5. Информационные технологии в экономике;
6. Бухгалтерский учет;
7. Экономический анализ;
8. Аудит;
9. Налоги и налогообложение;
10. Финансы и кредит;
11. Развитие банковской сферы;
12. Менеджмент в образовании;
13. Проблемы современного маркетинга;
14. Мировая экономика и международные экономические отношения;
15. История экономики;
16. Менеджмент организации;
17. Государственное и муниципальное управление;
18. Организация научных исследований;
19. Управление персоналом;
20. Научная жизнь.

MAIN TOPICAL RUBRICS OF TRE JOURNAL

1. Economic Theory;
2. Sectoral and Regional Economics;
3. Economics of Enterprise;
4. Mathematical Methods in Economics;
5. Information Technology in Economics;
6. Accounting;
7. Economic Analysis;
8. Audit;
9. Taxes and Taxation;
10. Finance and Credit;
11. Development of Bank Sphere;
12. Management in Education;
13. The problems of Modern Marketing;
14. Global Economics and International Economic Relations;
15. The History of Economics;
16. Corporate Management;
17. State and Municipal Management;
18. Organization of Scientific Research;
19. Human Resource Management;
20. Scientific Life.

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ

ISSN 2312-9778

Компьютерная верстка
С.К. Исталиева

Подписано в печать - декабрь 2014.
Формат 60x88 1/8 . Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Усл.печ.л. 5,25. Уч.-изд.л. 6,28.
Копировально-множительная печать. Заказ № 41. Тираж 300.

Отпечатано во множительном центре
Международного инновационного университета
354000, г. Сочи, ул.Орджоникидзе, 10а