

VI Найденовские чтения

Международная научно-практическая конференция

Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг

Международная научно-практическая конференция

Сборник научных статей

преподавателей, аспирантов и студентов

В 2 частях

Москва, апрель 2014

VI Найденовские чтения

Международная научно-практическая конференция

Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг

Часть I

Научные статьи преподавателей

Москва, апрель 2014

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В. И. Малышков

доктор экономических наук, профессор

Основной задачей, которую ставит перед собой Правительство Российской Федерации в последние годы, является поддержка и активное участие в развитии предпринимательства. Экономическая стагнация российской экономики свидетельствует о том, что бизнес явно не чувствует уверенности в будущем. Президент РФ поставил задачу подняться по рейтингу Doing Business Всемирного банка и Международной финансовой корпорации со 120 места на 20 место в 2018 г.[2] Представленный рейтинг отличается конкретностью и характеризует уровень барьеров в основных сферах деятельности бизнеса. Важность устранения чрезмерных барьеров очевидна. Важно создать для бизнеса условия не хуже, чем в развитых странах.[1]

Ориентируясь на мировой опыт, чиновники России часто поднимают вопрос о том, что малый бизнес может и должен вносить более весомый вклад в развитие экономики страны, для этого в настоящее время осуществляются различные программы поддержки, направленные на развитие предпринимательства.[3] Например, Правительство Москвы осуществляет три программы субсидирования малого предпринимательства:

1. На начальном этапе организации бизнеса (предприятие существует не более двух лет), когда предприниматель еще не успел заработать репутацию благонадежного заемщика, но некоторые сделки уже совершены и предприятие уже действует. В этом случае размер субсидий не может превышать 500 000 рублей. Также должно быть выполнено условие участия предпринимателя в собственном бизнесе с финансовой стороны вопроса. То есть для получения субсидии в 500 000 рублей программа развития предприятия должна быть рассчитана на большую сумму.

2. На любом этапе развития бизнеса можно получить субсидию, направленную на погашение доли процентов по уже полученным кредитам. Доля субсидируемых процентов составляет половину процентов по кредиту. Если процент по кредиту ниже 16,5%, то программа Правительства Москвы предусматривает погашение суммы, ограниченной ставкой рефинансирования (на сегодняшний день это 8,25%). Сумма полученных субсидий по этой программе не может превышать 5 000 000 рублей.

3. Также на любом этапе развития бизнеса есть возможность получить субсидию, направленную на погашение части платежей по уже заключенному договору лизинга.

Здесь максимальная доля участия Правительства Москвы составит 30% от стоимости лизинга (без НДС), а сумма не может превышать 5 000 000 р.

Однако частный бизнес в России очень часто сталкивается с рядом трудностей, в связи с которыми его развитие идет не такими высокими темпами как мог бы. Еще со времен советского прошлого у населения страны сформировался стереотип того что заниматься частным бизнесом это не хорошо. Поэтому экономическая активность населения России очень низкая. Хотя правительство и старается создать все условия для активного развития малого бизнеса в стране, пока эти меры не принесли желаемого результата. В рамках правительственных мер были упрощены процедуры регистрации предпринимателей, были уменьшены количества проверок, а так же разработаны программы для оказания помощи начинающим предпринимателям.

Однако по-прежнему остается много проблем препятствующих развитию частного предпринимательства. Огромной проблемой остается получение кредитов субъектами малого бизнеса. Банки с неохотой выдают кредиты малым предприятиям, предпочитая более крупные и надежные компании. Как получить кредит на развитие бизнеса, этим вопросом задаются многие начинающие предприниматели. Если вы решили открыть собственное дело, то вполне очевидно, что на начальном этапе необходимо финансирование. Что же мы имеем на сегодняшний день? Одним из надежных, легальных и доступных способов получения денежных средств, является кредит для бизнеса. Банковское кредитование для начинающего предпринимателя имеет как плюсы, так и минусы.

Во-первых, с одной стороны, кредит дает свободу управления бизнесом, которая остается в руках бизнесмена. Банкиров же свобода творчества внутри фирмы кредитующего мало интересует, а вот прямых инвесторов — интересует даже очень.

Во-вторых, процедура получения кредита для бизнеса довольно затяжная, кроме того, сопряженная с рисками потери собственного имущества. Многие банкиры требуют залог в качестве обеспечения кредита, залогом часто выступает квартира или авто предпринимателя.

В-третьих, будет непросто получить кредит на развитие бизнеса, если предприниматель начинает с нуля и не имеет хорошего опыта. Если все же есть возможность получить такой кредит, то начинающему

бизнесмену придется пройти ряд не очень приятных этапов. Возможно, стоит обратиться к посреднику, которыми по умолчанию считаются финансовые брокеры. Они специализируются на сложных случаях получения кредита. А получение денег займы для предпринимателя, начинающего с нуля, даже при наличии бизнес-плана — это, действительно, тяжелый случай. Стоит отметить, что многие банки не доверяют так называемым кредитным брокерам. Довольно часто среди брокеров можно встретить мошенников, в сети которых попадают многие доверчивые бизнесмены. Одно дело — это серьезная и стабильная компания, которая представляет правовое сопровождение и другое дело — организации-мошенники.

В-четвертых, альтернативой получения кредита собственнику бизнеса со стороны банков может выступать выдача кредита со стороны кредитной организации. Что представляют из себя такие организации? Наиболее нужными и оптимальными для начинающих бизнесменов — это компании, которые занимаются микрофинансированием. Те люди, которые не могут претендовать на кредит, приходят в подобные организации. По логике, такие компании не смогут дать большой суммы, тем не менее, условия кредита не такие строгие по сравнению с банковским. Как правило, в таких организациях нет необходимости давать залог или искать поручителей. А как же риски таких организаций? Какой смысл им вообще тогда работать? А смысл есть — это 30% годовых для бизнесмена.

Из сказанного можно сделать вывод, что куда бы вы не пришли, нужно отретировать порядок действий при получении денежной суммы. Во-первых, нужно определить ту сумму денег которая нужна. Для определения максимальной суммы денежных средств, в форме кредита нужно подсчитать среднюю прибыль за месяц в предполагаемом варианте. После чего стоит умножить эту цифру на 0,7. Как итог — получение максимальной суммы кредита для бизнеса, которую банк вам имеет право выдать. Далее, банк потребует залог, так как не хочет потерять свои деньги. Что касается залога, то в силу высокой ликвидности такого товара, как автомобиль, он является лидером залога. Потом идет имущество жилого назначения. Также практикуется такая вещь, как залог оборудования. То есть, получается, заложить можно все, на что есть спрос и что можно реализовать впоследствии.

Чтобы получить кредит собственнику бизнеса, при обращении к банку, нужно хорошо взвесить все за и против и детально проанализировать программу кредитования. В каждом банке, как правило, предусмотрены программы, которые созданы специально для субъектов среднего и малого предпринимательства. При переговорах нужно быть бдительными и внимательными, кроме того, не обманывать банк. Все документы должны

быть предоставлены по первому требованию банкиров, документы должны быть в идеальном порядке. Поручители должны быть формально подготовлены и не занесены в черный список банков.

Если же у вас сложилось мнение, что трудности есть только у начинающих предпринимателей, то приведем еще один пример, многие предприниматели в процессе развития бизнеса задумываются об открытии расчетного счета для ИП, он становится необходим для осуществления безналичных платежей. Происходит это по тому, что наличный расчет разрешен законодательством только в пределах 100000 руб. в рамках одного договора и это не всегда бывает удобно. [3]

Для начала нужно подготовить пакет документов заверенных у нотариуса.

Перечень документов:

- - Паспорт гражданина Российской Федерации (основная страница и прописка)
- - Свидетельство о постановки на учет ИНН
- - ОГРНИП
- - Выписка из ЕГРИП (Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей), действует 1 месяц!
- - Уведомление территориального органа Федеральной службы государственной статистики
- - Лицензии (если есть лицензируемые виды деятельности)
- - Печать (если есть)

В случае если у вас есть сотрудники, нужно заверить страховое свидетельство из фонда социального страхования РФ.

Далее нужно выбрать банк, условия у всех разные. К открытию расчетного счета для ИП нужно подойти детально и составить критерии такие как: надежность, цены за обслуживание, качество обслуживания, удаленность и т.д. Хорошо если у банка есть интернет-клиент, эта функция поможет вам экономить время и управлять счетом через интернет, т.е. делать платежи и проводить различные банковские операции.

Когда вы определились с банком вам нужно взять весь подготовленный пакет документов и направится в банк, чтобы открыть расчетный счет для ип. В любом банке специалисты подскажут и проконсультируют. Основной пакет документов, которые они предлагают, состоит из: анкеты, заявления на открытие РС, банковской карточки, договора на обслуживание банковского счета и квитанции.

В течении 5-ти дней со дня открытия расчетного счета для ип, нужно уведомить вашу налоговую инспекцию, это очень важный момент, т.к. в случае просрочки будет выставлен штраф от 5000 руб. Форму (№ С-09-1) уведомления можно взять в банке.

Сделать нужно в двух экземплярах, один в налоговую инспекцию, а другой останется вам.

В результате всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что хотя правительство и старается создать все условия для активного развития малого бизнеса в стране, пока эти меры не принесли желаемого результата. Для решения подобного рода проблем необходимо систематически вести конструктивный диалог власти и бизнеса, налаживать так называемую обратную связь, чтобы как говорится «ударить точно в цель проблем», а не вводить в заблуждение и не изобретать мероприятия направленные на формирование красивой отчетности по развитию предпринимательства. Кроме того, необходимо изменить отношения в обществе к предпринимателям, вести соответствующую пропаганду со стороны государства. Вести подготовку в образовательных организациях будущих предпринимателей. Уделять публичное внимание успехам предпринимательских структур. И еще, хотелось бы отметить тот факт, что малый бизнес в России в основном направлен на оказание услуг населению. Наибольшей популярностью, на сегодняшний день, пользуются автомастерские и автомойки, торговля массо-

выми продуктами. К огромному сожалению, в России практически нет предпринимателей, занимающихся высокими технологиями, а ведь во многих странах запада именно малый бизнес занимается разработкой и внедрением на рынок различных технических новшеств. А ведь в России так много людей, имеющих оригинальные идеи и способных воплотить их в жизнь. Однако проблема финансирования не дает возможности заниматься разработкой опытных образцов или проведением научных исследований.

Литература:

1. Материалы интернет-портала Президента РФ http://tpprf.ru/ru/news/about/index.php?id_12=43579
2. *Doing Business 2014 Report* (2014) <http://www.doingbusiness.org/>
3. Шведова М.Ф. Структура государственной поддержки малого бизнеса: теоретический аспект системного подхода // Фундаментальные исследования - 2012. - № 9 (часть 1). - стр. 135-139

Становление и развитие торговли XX века в лицах...

Это начало.

С. И. Королева

доктор экономических наук, профессор

Становление и развитие торговли является частью истории нашей страны, одной из основ формирования ее народного хозяйства. И очень важно кто стоял у руля глобальных перемен и организовал внедрение реформ, находил лучшие решения из ряда возможных вариантов.

Наше и последующие поколения, забыли о том, какие очереди стояли возле любого мало-мальски приличного магазина. Забыли о тех днях, когда сахар, табак, водку и многое другое продавали по карточкам (и не во время войны, а в самый что ни на есть мирный период «развитого социализма»). Забыли о том, что право купить комплект постельного белья или холодильник имели только ветераны войны, причем тоже по талончику.

Забыли о пресловутой «визитной карточке москвича» - судорожной попытке отсечь от московских и без того полупустых прилавков приезжающих, которые в своих городах и поселках вообще ничего не могли купить.

Но мы, люди XXI века, не вправе судить о прошлом важнейшей сферы жизнеобеспечения населения, одной из составляющих финансовой стабильности государства.

Известно, что вся история цивилизации зиждется на торговле. Наука, производство, изобретения, и так далее и тому подобное - все это, в конечном итоге, служит обеспечению людей всем необходимым.

Но это все философия. А цель этого повествования - рассказать историю деятельности тех, кто кормил, одевал и обувал, снабжал мебелью и автомобилями, посудой и бытовой техникой. Рассказать о том, как на месте грязных и шумных рынков появились современные павильоны и супермаркеты.

Слова «торгаш», «торгашка», - унизительное прозвище людей, занятых в торговле, проявление к ним феноменального презрения. Возможно, некоторые из них этого и заслуживают, но ...

Но в прежние времена слова «купец», «торговец» были, как бы теперь сказали, престижными, а уж московское купечество славилось не только на всю Россию, но и на весь мир и качеством товаров, и честностью, и благотворительными делами. Очень многие купцы поддерживали революционеров (как потом выяснилось, на собственную же голову). Революционеров вознесли на пьедестал, а купцов многие десятилетия предавали забвению и втоптывали в грязь.

В огромном количестве литературы, которую пришлось перелопатить для написания этого исследования, слишком часто мелькают словосочетания «партия и правительство», «благодаря мудрому постановлению», «следуя правильным указаниям». Да, конечно, кто-то руководил всем этим процессом развития советской торговли. Но складывается впечатление, что развивалась

она не столько благодаря, сколько, вопреки всем этим мудрым указаниям и правильным постановлениям, большинство из которых вопиющие противоречия естественным законам экономики, законам, благодаря которым торговля развивалась с младенческих лет сообщества людей.

За сто лет изменений произошло парадоксально мало, во всяком случае, в системе управления. Торговля, кстати, не исключение: предприниматели и по сей день, чуть ли не самые бесправные и уязвимые граждане нашего общества. Только помимо государства появился и «частный сектор» - организованная преступность. Нужно обладать большим мужеством, чтобы заниматься торговлей в таких условиях, которые спокойно можно приравнять к боевым.

Социалистическая система управления, плановое ведение экономики, какие бы декларации о народном благе при этом ни провозглашались, были неспособны учитывать насущные интересы людей. И уж тем более трудности и интересы тех, кто осуществлял указания властей в сфере организации торговли и общественного питания. Имена людей, кто в тяжелейших антиэкономических условиях ведения хозяйства обеспечивал население страны всем необходимым, по большей части канули в лету.

За многочисленными резолюциями коммунистических съездов и пленумов, решениями политбюро редко встретишь фамилии даже крупнейших советских организаторов торговли и общественного питания. За всю почти восьмидесятилетнюю историю Советской власти лауреатами ордена Ленина за успехи в работе стали считанные единицы, хотя орденосцев за боевые действия в годы Великой Отечественной войны еще совсем в недавние годы в рядах работников торговли было великое множество.

Более того, человека, награжденного орденом Ленина, впоследствии расстреляли после скорого и не слишком беспристрастного суда: слишком уж знаменитым стал, слишком много «больших людей» возле него кормилось, когда прилавки большинства магазинов Москвы отнюдь не ломались от изобилия товаров, а лишь демонстрировали достаточно скудный минимум. Так что торговля всегда была зоной риска: что при купеческих караванах, которые грабили все, кому не лень, что в нынешние времена бандитов и рэкетиров.

Все течет и ... ничего не меняется? Нет, конечно. Только уходят ветераны. А с ними - и бесценные сведения о том, как все происходило на самом деле, а не по рапортам и отчетам в центральных газетах. Замолкают голоса живых свидетелей, все меньше и меньше людей помнит о том, например, что ярмарка в Лужниках была открыта весной 1960 года, а не возникла в нынешнем виде тридцать лет спустя.

Уместным будет вспомнить слова великого русского писателя П. Я. Чаадаева: «Мы так удивительно шествуем во времени, что по мере движения вперед прожитое пропадает для нас безвозвратно».

Но основным предметом написания является не обзор эволюции с анализом её преемственности и эффективности. Основной акцент сделан на роль личности в государстве, создании условий для активной предпринимательской деятельности.

Купечество и вообще «торговый люд» испокон веков были практически основными плательщиками налогов, следовательно - предметом самого пристального внимания со стороны государства - любого! И по сей день, кстати, ничего не изменилось, разве что усилилось значение предпринимателей. Конкретные реформы в сфере торговли начались, причем довольно активно, лишь в период «прорубания окна в Европу». Одними пушками это было невозможно сделать.

К концу XIX столетия количество торговых точек в Москве насчитывало 8353. Для города с населением, едва достигавшем 800 тысяч, было вполне достаточным количество магазинов, в которых продавались как промышленные, так и продовольственные товары.

В Москве уже достаточно давно существовала крупная торговля - показатель наличия развитого рынка массового спроса. Рядом с маленькими деревянными лавочками в Москве, особенно в центральных торговых рядах, имелись большие торговые помещения. Владение двумя-пятью такими помещениями - было обычным явлением для торговых людей крупного масштаба. В особой рекламе в начале XX века не нуждался гастроном Елисеева, магазин С. Перлова «Чай» на Мясницкой и другие.

Торговля - комплексный и системообразующий сектор экономики, стратегия развития которого должна обеспечивать баланс целей заинтересованных групп: государство, потребители, производители, предприниматели в торговой сфере.

Работая над этим исследованием, автор исходит из того, что читателям важны не столько исторические и экономические факты, сколько люди прошлого XX века, организующие процесс далеко не простого торгового предпринимательства.

Это Арчибальд Мерилиз и Эндрю Мюр из Шотландии, организовавшие в начале XX века в Москве ЦУМ, Вера Фисанова - Гонецкая, открывшая в 1906 году магазин «Петровский Пассаж», Елисеев Григорий Григорьевич в 1901 году открыл сказочный «Магазин Елисеева», Иван Максимович Филиппов основал «Булочную Филиппова» и другие.

Продолжение следует .

Литература:

1. Берлин П.А. Русская буржуазия в старое и новое время. М., 1922.

2. Боханов А.Н. Коллекционеры и меценаты в России. М., 1989
3. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство. М., Прогресс-Академия, 2005

4. Малышков В.И. Потребительский рынок Москвы: вчера, сегодня и ближайшее завтра. М., Типография им. А.С. Пушкина, 1997

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

А.И. Болонин

проректор, профессор кафедры финансов Московской Академии предпринимательства при Правительстве Москвы,

Л. Р. Ахметжанова

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры финансов Московской Академии предпринимательства при Правительстве Москвы

От инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик зависит стратегическая конкурентоспособность страны. Некоторые российские регионы до сих пор испытывают сложности с преодолением последствий экономического кризиса, поскольку антикризисные программы были нацелены исключительно на возвращение к прежним темпам экономического роста либо их удержание, а не на соответствующие современным требованиям структурные изменения экономики.

В настоящее время, в свете перехода страны на инновационный путь развития возрастает роль регионов как субъектов устойчивой и эффективной инновационной деятельности. В качестве инструмента оценки уровня инновационного развития используется рейтинговый анализ.

К сожалению, в практике управления не выработан единый подход к оценке инновационной активности регионов, что препятствует оценке результативности инновационной политики на федеральном и региональном уровне. В экономической науке используются разные подходы и методики оценки уровня инновационного развития региона.

Наиболее известными рейтингами мира считаются: European Innovation Scoreboard (Европейское инновационное табло), в котором используются такие показатели как уровень развития человеческого капитала, финансирование инноваций, доля предприятий - инноваторов и другие. Еще один известный рейтинг, разработанный ООН - индекс технологических достижений (Technology Achievement Index). Он включает следующие показатели: количество выданных патентов, цена лицензий, доля высокотехнологичной продукции в экспорте, потребление электроэнергии на душу населения, количество людей, занимающихся научной деятельностью и др.

Ежегодно публикуется рейтинг *Innovation Capacity Index*, в котором отражаются результаты исследования инновационного потенциала разных стран. Данный

рейтинг составляется по таким направлениям, как развитие человеческого потенциала, институциональный климат, качество законодательства, условия для НИОКР и другие.

Среди отечественных рейтингов наиболее известны: рейтинг инновационной активности регионов, составленный Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ).

Одной из наиболее действенных методик оценки уровня инновационного развития региона является методика, предложенная к.э.н. Гусевым А.Б.¹. Автор предложил два критерия оценки: инновационная восприимчивость региона и инновационная активность региона.

Первый критерий включает в себя три показателя:

S_d - процентное отношение производительности труда в экономике субъекта РФ к максимальному значению по совокупности;

S_f - процентное отношение фондоотдачи в экономике субъекта РФ к максимальному значению по совокупности;

S_e - процентное отношение экологичности экономики региона к максимальному значению по совокупности.

При этом рейтинговые оценки восприимчивости региона предполагается определять по формуле:

$$V = (S_d + S_f + S_e) f_3 \quad (1)$$

¹ Рейтинг регионов по уровню инновационного развития [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/21636>

Второй критерий включает в себя такие составляющие:

S_a - процентное отношение затрат на исследования и разработки на 1 занятого к максимальному значению по совокупности;

S_b - процентное отношение затрат на технологические инновации на 1 занятого к максимальному значению по совокупности;

S_c - процентное отношение объема выпуска инновационной продукции на душу населения субъекта РФ к максимальному значению по совокупности.

Рейтинговая оценка инновационной активности региона, может быть определена по формуле:

В результате для определения рейтинга инновационного развития региона используется следующая формула:

$$VA = (V + A) / 2$$

где:

VA - индекс инновационного развития региона

V - рейтинговая оценка инновационной восприимчивости региона

A - рейтинговая оценка инновационной активности региона

Все используемые в рейтинге показатели рассчитываются в относительных единицах. Рейтинговая оценка уровня инновационного развития региона находится в интервале от 0 до 100%. И чем больше значение VA , тем выше место региона в рейтинге инновационного развития.

На основании статистических данных по российским регионам можно констатировать, что по первому критерию в зоне низкой восприимчивости к инновациям находятся ЮФО, ПФО, СФО, ДФО; большая часть субъектов УФО, СЗФО, ЦФО, за исключением г.Москвы (ЦФО), Ненецкого автономного округа (СЗФО), Тюменской области (УФО) и Ханты-мансийского автономного округа (УФО). По критерию активности регионов к числу самых активных автор отнес ЦФО и СЗФО.

Согласно итоговому рейтингу федеральных округов России по уровню инновационного развития отстающими являются ЮФО, ДФО, СФО, СЗФО.

Данный рейтинг инновационного развития субъектов РФ предлагается использовать для выбора региона, в котором можно создавать особые экономические зоны технико-внедренческого типа (наукограды, технопарки, технополисы, инновационные кластеры, инновационные инкубаторы). Эти регионы могут стать территориальными точками инновационного роста национальной экономики.

Другой подход к рейтинговой оценке регионов предлагает Е.Е. Ломов². Он исполь-

зует четыре основных показателя оценки инновационного развития субъекта: количество учащихся; число организаций, выполняющих исследования и разработки; численность персонала, занятого инновационными исследованиями и объемом инновационных товаров, работ, услуг.

Согласно подходу Киселева В.Н.³ основными составляющими инновационной активности территории являются:

- инновационный потенциал;
- инновационный климат;
- результативность инновационной деятельности.

К показателям регионального инновационного потенциала в данной методике относятся:

1. Удельный вес населения с высшим образованием, занятого в экономике региона, %;

2. Удельный вес населения региона, охваченного всеми формами непрерывного обучения, %;

3. Внутренние затраты на научные исследования и разработки из собственных средств предприятий (организаций) предпринимательского сектора, %;

4. Затраты на инновации (кроме затрат на исследования и разработки) из собственных средств предприятий (организаций), %.

Показатели инновационного климата включают в себя: долю организаций инновационной инфраструктуры в общем числе организаций и предприятий региона, %; суммарный бюджет инновационных проектов, реализуемых на территории региона и финансируемых из региональных источников, % от ВРП; долю инновационных предприятий (организаций), имевших кооперационные связи в процессе инноваций, %; долю организаций занятых в сфере высокотехнологичных услуг в общем числе организаций, %.

Сводный индекс инновационной активности региона (СИИА) рассчитывается по формуле:

$$СИИА_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} / N, \quad (4)$$

СИИА_j - Сводный индекс инновационной активности региона j;

x_{ij} - нормированное значение показателя инновационной активности номер i для региона номер j;

Согласно рейтингу НАИРИТ в 2012, 2013 г. лидером инновационной активности был г. Москва. В 2012 году г. Санкт-Петербург со второго места рейтинга опустился на пятое, зато Московская область с шестого места поднялась на второе.

Киселев, В.Н. Учет параметров инновационного потенциала в оценке инновационной активности региона [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.talk-s.ru/projects/iii-fr/files/presentations/Q_kiselev.ppt

Ломов, Е.Е. Теория и практика оценки конкурентоспособности региона / Ломов Е.Е.- М., 2012. - 370с.

VI Найденовские чтения

Международная научно-практическая конференция

Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг

Часть II

Статьи аспирантов и студентов

Москва, апрель 2014

ОПИСАНИЕ СТРАТЕГИЙ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ С ПОМОЩЬЮ КОМПЬЮТЕРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

А.А. Березин

Московская Академия Предпринимательства при Правительстве Москвы, Москва

Как известно [1], все социально-экономические системы принадлежат к классу, так называемых, сложных систем. Термин «сложная система» подразумевает многозвенную структуру большого порядка с нелинейной обратной связью. «Порядок» системы определяется числом уравнений, необходимых для описания уровней системы. Компания может характеризоваться несколькими переменными уровня – штатом служащих, банковским балансом, готовыми товарами, товарами в процессе изготовления, оборудованием, различными психологическими аспектами, компонентами репутации и элементами традиций. Конкурентное взаимодействие между компаниями происходит в поле сложных систем, динамика которых описывается нелинейными дифференциальными уравнениями. С другой стороны, конкурирующие компании неизбежно отслеживают реакцию рынка на стратегические инициативы своих конкурентов и оперативно перенимают (копируют, внедряют), наиболее эффективные решения. Эта стратегия, по сути сравнительного анализа, работы с оглядкой на конкурента, получила название бенчмаркинга [2].

Бенчмаркинг – это процесс выявления, изучения и адаптации лучшей практики и опыта других организаций для улучшения деятельности собственной организации в плане повышения ее конкурентоспособности (организации со схожими процессами, в своей отрасли, независимо от отраслевой принадлежности, в своей стране или за рубежом).

Наличие понятия конкурентного поля [3], в котором происходит взаимодействие компаний в процессе бенчмаркинга, позволяет соотнести это поле с полем, так называемых, динамических систем, которые также как и сложные системы, описываются с помощью нелинейных дифференциальных уравнений. Поскольку компании в конкурентном поле находятся в постоянном динамическом развитии, можно выдвинуть гипотезу о том, что подобный подход с позиции поля динамических систем может быть применен и к описанию динамики флуктуаций экономических параметров конкурирующих компаний в конкурентном поле, в котором флуктуации экономических показателей хорошо известны [4,5,6].

Рассматривая рынок, как сложную систему высокого «порядка» [1], сформулируем задачи востребованные практикой сегодня.

1. Предсказание характера будущей динамики конкурентоспособности компании в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

2. Увеличение конкурентоспособности компании при правильной организации экономической стратегии.

3. Влияние изменения количества рабочего персонала в магазинах, в зависимости от их формата, на экономические показатели компании.

4. Влияние товарооборота компании на ее чистую прибыль и рассмотрение факторов, которые ослабляют это влияние в различных компаниях, в зависимости от выбранной стратегии захвата потенциального рынка.

В связи с тем, что конкурирующие в процессе бенчмаркинга компании представляют собой сложные автономные системы, воспользуемся понятием самоподдерживающихся систем, классическим математическим описанием которых является система Ван дер Поля [7]. На базе этой системы была разработана математическая модель, которая описывает динамику взаимодействия конкурирующих компаний, согласно концепции бенчмаркинга.

Система была исследована с помощью программного пакета «Математика 5.1». Основные выводы в результате ее исследования могут быть сформулированы следующим образом:

1. В рамках предложенной модели процесс бенчмаркинга может быть формализован (описан) с помощью системы из двух связанных уравнений Ван дер Поля.

2. Данная физико-математическая модель позволяет делать краткосрочный и среднесрочный прогнозы для конкурирующих компаний в рамках процесса бенчмаркинга по основным экономическим параметрам (динамика чистой прибыли, EBITDA, выручка и т.д.).

При помощи модели был получен ряд прогностических оценок для уровня EBITDA компаний «Магнит», X5 Retail Group, «Дикси» и «Окей» на 2013–2014 годы.

Динамика EBITDA

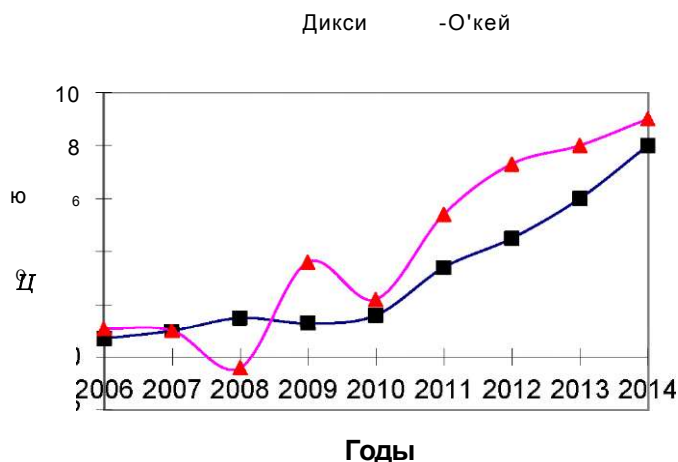


Рис. 1. Прогностический график годовой динамики показателя EBITDA (млрд. руб.)/год компаний «Дикси» и «О'кей» и на 2013–2014 годы.

Прогностический график (EBITDA)

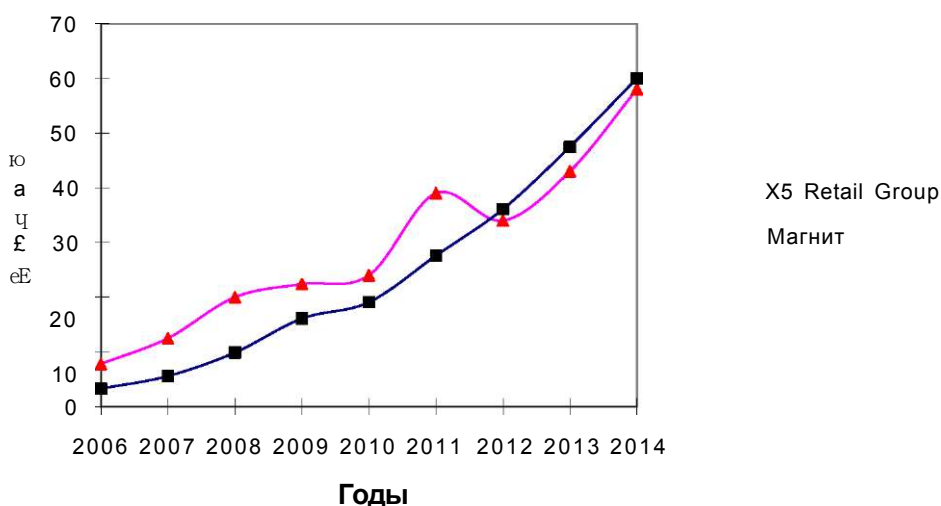


Рис. 2. Прогностический график годовой динамики показателя EBITDA (млрд. руб.)/год компаний «Магнит» и X5 Retail Group на 2013 – 2014 годы.

Выводы

1. Использование предложенной физико-математической модели для описания динамики стратегий компаний «Магнит», X5 Retail Group, «Дикси» и «О'кей» рассматриваемых в рамках процесса бенчмаркинга, показало принципиальную возможность ее применимости для построения модельных прогностических графиков динамики уровня EBITDA и других экономических показателей.

2. В результате компьютерного моделирования динамики экономических параметров компаний розничной торговли «Магнит» и X5 Retail Group удалось определить три параметра, наиболее сильно влияющие

на эффективность компаний: уровень товарооборота магазинов, количество рабочего персонала компании, уровень капитальных затрат всей сети.

3. При помощи разработанной модели удалось осуществить прогностическое моделирование динамики уровня EBITDA для компаний розничной торговли «Магнит», X5 Retail Group, «Дикси» и «О'кей» на 2013–2014 годы, которое соответствовало фактическим показателям.

Литература:

1.Форрестер Д. Мировая динамика. — М.: АСТ, 2006. — С. 384. — ISBN 5-17-019253-3

2. Хай ниш, С.В., Климова Э.Т. Бенчмаркинг на предприятии как инструмент управления изменениями. Международный научно-исследовательский институт проблем управления. Международный центр управленческого и инвестиционного консультирования. Москва, 2013.

3. Портер, М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. М.: Вильямс, 2002. – 496 с.

4. Juglar C. Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Periodique En France. Paris, 1862, с. 4-11.

5. Kitchin, Joseph (1923). «Cycles and Trends in Economic Factors». Review of Economics and Statistics 5 (1): p. 10-16.

6. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston: Houghton Mifflin, 1930. с. 11-21.

7. Теодорчик К.Ф. Автоколебательные системы. Государственное издательство технико-теоретической литературы. М.1952, с 271.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Д. Судариков

Московская академия предпринимательства при правительстве Москвы, г. Москва.

В настоящее время всё большую актуальность приобретают вопросы ориентации экономики на инновационный путь развития и создания региональных инновационных систем. Управление региональным инновационным процессом происходит посредством выработки региональной инновационной политики, способной решать государственные задачи повышения конкурентоспособности и устойчивости экономики [1]. Потому одной из важнейших задач, стоящих сегодня перед Россией, является переход от нынешней «сырьевой экономики» к «экономике знаний». Без её реализации нельзя решить многочисленные социальные проблемы общества и нельзя быть уверенным за стабильное развитие государства в целом и безоблачное завтра, находясь в зависимости от котировки цен рынка на сырьё и углеводородное золото, которые могут резко измениться, особенно в нынешнем состоянии политики в мире. В развитых странах мира 3/4 прироста ВВП обеспечивается благодаря инновациям. Именно поэтому научная общественность США самым выдающимся событием XX века, оказавшим наибольшее влияние на жизнь общества, назвала создание национальной инновационной системы.

Инновационное развитие региона — это социально-экономический процесс, в основе которого лежит формирование региональной инновационной системы. Она должна быть способна к увеличению инновационного потенциала региона и его реализации путём организации высокотехнологичных производств, основанных на использовании интеллектуального труда и продуктов, создающих высокую добавленную стоимость. Инновационный потенциал региона составляет совокупность факторов и усло-

вий, характеризующих способность региона к инновационному развитию. Инновационный потенциал — это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу [2].

Инновационная политика в регионах Российской Федерации имеет свои особенности. Однако едиными остаются базовые средства её реализации: законодательная база, целевые программы, концепции и др.

На выбор инструментов инновационного развития регионов влияют следующие обстоятельства: во-первых, регионы из-за своих особенностей по-разному адаптируются к рыночным преобразованиям, что обусловлено различными факторами — экономическими, институциональными, политическими и др.; во-вторых, различия между регионами по уровню инновационной активности, как правило, имеют технологический характер; в-третьих, в ряде регионов отсутствует экономическая база для производства инновационного продукта; и, наконец, кадровые проблемы.

Также существует проблема региональных инновационных систем в России, которая касается реализации ряда программ субсидирования уже действующих инновационных предприятий, которые призваны компенсировать разнообразные затраты: от капитальных до расходов на участие в зарубежных выставках. Средств, выделяемых на реализацию этих программ, не хватает. Например, в Калужской области, субсидии покрывают не более 20% потребностей инновационных предприятий региона такого рода финансирования [3].

Таким образом, рассмотрим причины, которые препятствуют реализации государственных инновационных программ в регионах:

Во-первых, для регионов России, как и для национальной экономики России в целом, характерен ограниченный спрос на инновации и ограниченное предложение инноваций. Отечественная экономика характеризуется ограниченным спросом на инновации, в первую очередь, из-за низкой конкуренции, а зачастую, и монополизации, во многих секторах хозяйственной жизни. Действующие государственные программы не ориентированы на стимулирование спроса на инновации. Внешний спрос на российские инновации также является ограниченным вследствие сырьевой специализации России в современной мировой экономике. Ограниченное предложение инноваций связано с отсутствием системности в сопровождении инноваций, отсутствием каркаса инновационной экономики (имеются лишь отдельные элементы – особые экономические зоны, технопарки, венчурные фонды и т.д.), отсутствием конъюнктуры инновационной деятельности (социокультурных, политических, экономических и технологических условий, влияющих на ценность инновационной деятельности).

Во-вторых, во многих российских регионах недостаточно развиты такие ключевые для формирования потока проектов институты, как центры трансфера (коммерциализации) технологий при вузах и научных учреждениях, не во всех вузах и научных учреждениях они вообще созданы.

В-третьих, в российских регионах недостаточно внимание уделяется программам обучения предпринимательству начинающих инноваторов. Обучающие программы центра преследуют две цели: предоставить возможность автору проекта определиться, в какой мере предпринимательство является его сферой деятельности, а также получить необходимые для первых шагов в бизнесе навыки и составить детальный бизнес-план проекта.

В-четвертых, недостаточная эффективность работы инновационных бизнес-инкубаторов, связанная, в первую очередь, с низким уровнем оказываемых ими услуг, а также низким взаимодействием этого инструмента поддержки с элементами региональной инновационной системы [3,4,5].

И, наконец, в-пятых, неэффективность работы вложенных бюджетных средств. Счётная палата, например, обнародовала итоги проверки деятельности «Роснано» за 2007–2012 годы. Выявлены многочисленные нарушения, сообщил аудитор Счётной палаты Сергей Агапцов.

За 2007–2012 годы расходы составили более 196 млрд. рублей. За 5 лет на административные и хозяйственные нужды израсходовано 6 млрд рублей, на размещение персонала (покупка и ремонт части здания) — 5,3 млрд. рублей, на консультационные и экспертные услуги – 4 млрд. рублей, на ох-

рану — 560 млн. рублей, на транспорт — 850 млн. рублей. На оплату труда и социальные выплаты ушло 7 млрд. рублей, подсчитала СП. Расходы на оплату труда в расчете на одного человека с 2007 по 2012 год увеличились с 65 тыс. рублей до 593 тыс. рублей, или более чем в 9 раз, отмечают в СП. Аудиторы указали также, что «Роснано» допускало сделки с заинтересованностью (в совершеннии которых имеется заинтересованность, например, члена совета директоров). Проектным компаниям было выдано займов на 34,3 млрд. рублей, при этом обеспечение во многих случаях «имело завышенную стоимостную оценку и не могло быть реализовано по принятой в залог стоимости» [6].

Для преодоление этих проблем и дальнейшей успешной реализации инновационных программ, необходимо:

1. Включение основных положений программы инновационного развития в программу социально-экономического развития региона.

2. Организация эффективной практической деятельности органов местного управления в:

- реализации и сопровождении программы инновационного развития и принятии соответствующих нормативных актов регионального значения;

- осуществлении организационного и информационного обеспечения (образование рабочей группы, утверждение инновационной политики, определение источников финансирования и источников необходимой информации, а также порядка её сбора);

- кадровом обеспечении (установление лиц из аппарата регионального управления, ответственных за разработку и реализацию инновационной политики);

- социально-психологическом обеспечении (обеспечение готовности субъектов местного управления и инновационной деятельности к восприятию и участию в работе по переводу научно-инновационного потенциала региона на новый вектор развития как естественного процесса, весьма необходимого для ускорения роста благосостояния населения региона).

Таким образом, главной целью государственных инновационных программ является повышение научно-технического потенциала регионов с целью формирования благоприятного инновационного климата для обеспечения конкурентных преимуществ как на внутреннем так и на внешних рынках.

Литература:

1. Морозова Н. В. Проблемы реализации государственных инновационных программ развития регионов России [Текст] / Н. В. Морозова, А. А. Яковлев // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 151–153. Кравченко С.И.

2. Исследование сущности инновационного потенциала // Науч. тр. Донецкого национального технического университета. Сер: экономическая. Вып. 68. — Донецк, ДонНТУ, 2003.
3. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1601>

4. <http://expert.ru/expert/2011/27/zapusti-t-innovatsiyu-v-region/>
5. <http://www.vniiesh.ru/>
6. Чубайс инвестировал в банкротов // Газета.ру 09.04.2013

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

А.Ю.Литовченко

Горячключевский филиал МосАП при правительстве Москвы

В современных условиях общепринято считать, что эффективное экономическое развитие России может быть осуществлено лишь на инновационной основе, что позволит отчасти компенсировать упущенное время и начать внедрение инноваций именно в тех областях, которые становятся жизненно важными в посткризисный период.

Управление инновационным развитием региона в современной России приобретает особую значимость в связи с тем, что материальное производство страны – на этапе выхода из кризиса, а основной рост экономики РФ достигается за счет экстенсивного использования природных ресурсов. Кроме того, много регионов РФ до сих пор являются дотационными и депрессионными.

Очевидно, что будущее России будет определяться эффективной региональной инновационной политикой с использованием среднесрочных прогнозов экономического роста, а так же эффективной реализацией стратегии региона, обеспечивающей неуклонное повышение качества жизни населения. Следует подчеркнуть, что без государственного регулирования отраслей экономики и их инновационного развития, основанного на поддержке человеческого капитала, решение стратегических задач перспективного развития вряд ли возможно.

Эффективная инновационная политика региона должна строиться на основе сочетания регионального управления, осуществляемого правительством и администрацией регионов, и преимуществ рыночной экономики, в частности, в поддержке инновационных проектов предприятий и организаций.

Предложена наиболее эффективная для системы управления развитием на результат матричная (синонимы программно-целевая, проектная) организационная структура. Основной особенностью матричной оргструктуры, отличающей ее от существующей, является то, что главным ее эле-

ментом является обеспечивающий около 80–85% вклада в достижение конечных целей комплект приоритетных направлений (целевых программ, приоритетных проектов изменений, инноваций, венчурных проектов и т.п.). Каждая Целевая программа является комплексной, целостной и включает (под единым руководителем) все, что необходимо для достижения конечных результатов:

- четко сформулированные конечные и промежуточные результаты;
- полный комплекс работ;
- полный цикл управления;
- проектную команду, освоившую механизмы ПЦУ и проектного управления на результат;
- бюджет проекта;
- и т.п.

При условии осуществления эффективной программно-целевой поддержки развития инновационной сферы, сферы "генерации знаний", обеспечения конкурентоспособности инновационного сектора, и стимулирования масштабной технологической модернизации отраслей экономики, будет обеспечен переход к активному варианту инновационного развития Краснодарского края.

Решение проблемы повышения эффективности государственной региональной инновационной политики Краснодарского края предлагается осуществить программно-целевым методом в течение 2014 – 2017 годов путем решения следующих основных задач:

- 1) совершенствование механизмов взаимодействия между участниками инновационного процесса, организацию взаимодействия научных организаций и вузов с промышленными предприятиями, в целях внедрения новых технологий в производство;
- 2) совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок;

3) государственное стимулирование инновационной деятельности

При условии осуществления эффективной программно-целевой поддержки инновационной деятельности, обеспечения конкурентоспособности инновационного сектора, формирования инновационных кластеров, формирования эффективной инфраструктуры инновационной системы и стимулирования технологической модернизации отраслей экономики, будет обеспечен переход к активному инновационному развитию Краснодарского края. Для этого требуется:

- направление бюджетных ресурсов на разработку и поддержку приоритетных инновационных проектов, а также на поддержку организаций, внедряющих инновационные проекты;
- формирование новых и повышение эффективности существующих элементов инновационной системы;
- содействие развитию инновационных кластеров в крае;
- расширение государственно-частного партнерства в сфере развития инновационного сектора, финансирования инновационной деятельности, исследований и разработок на основе долевого участия в проектах частного бизнеса.

Решение этих задач позволит создать инновационную систему Краснодарского края, обеспечивающую развитие всех ее

элементов в целях перевода экономики на инновационный путь развития.

Решение поставленных задач возможно путем ориентации экономической политики края на поддержку и стимулирование инновационной деятельности, что позволит обеспечить рост конкурентоспособности отраслей экономики на основе стимулирования модернизации промышленности на основе инновационных технологий, разработанных в Краснодарском крае.

Литература:

1. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений: нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю.В. Яковца. СПб., 2003. – 268 с.
2. Герасимов А.В. Инновационное развитие экономики: теория и методология. – (русский). – URL: <http://oad.rags.ru>. [15 февраля 2011]
3. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. – (русский). – URL: www.economy.gov.ru. [18 февраля 2011]
4. Попович А.С. Социально-политическая эволюция содержания терминов "форсайт" и "форсайтные исследования". – (русский). – URL: <http://lg.tcvin.snu.edu.ua/ru> [03 марта 2011]
5. www.ng.ru>Наука>2009-12-02/11_france.html.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Е.В. Сапрыкина

Барнаулский филиал НОУ ВПО МОСКОВСКОЙ АКАДЕМИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА при Правительстве Москвы, г. Барнаул

Одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики Алтайского края является торговля. Оптовая и розничная торговля в структуре валового регионального продукта по итогам 2012 года занимает максимальную долю – 19,0%. В отрасли оптовой и розничной торговли, включая ремонт автотранспорта, бытовых изделий и предметов личного пользования, трудится 17,5% общей численности занятых в экономике края.

Целью исследования является выявление основных тенденций в развитии торговой деятельности на региональном уровне в Алтайском крае.

Изучение данного вопроса целесообразно начать с анализа соотношения темпов изменения валового регионального продукта и оборота оптовой и розничной торговли в Алтайском крае (таблица 1).

Сопоставляя индекс физического объема добавленной стоимости, созданной в отрасли оптовой и розничной торговли, и индекс валового регионального продукта, можно отметить существенное превышение темпов развития торговой деятельности относительно темпов роста валового регионального продукта в благоприятные годы рассматриваемого периода.

Особенно заметно данное отклонение в докризисный 2007 год – 7,6 процентных пункта. Снижение покупательской способности, сопровождавшее экономический кризис 2008 – 2009 годов, негативно повлияло на состояние торговой отрасли края. Сокращение объема добавленной стоимости оптовой и розничной торговли, включая ремонт автотранспорта, бытовых изделий и предметов личного пользования, составило более 20% к уровню предыдущего года относительно 5-ти процентного уменьшения внут-

ренного регионального продукта. Отклонение составило минус 15,5%. Из данного анализа следует вывод о наличии высоких темпов роста торговой отрасли Алтайского края в благоприятные периоды и ее существенной

уязвимости по сравнению с другими видами экономической деятельности в кризисные годы.

Таблица 1

Соотношение индексов валового регионального продукта и оборота оптовой

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Индекс валового регионального продукта, %	109,5	103,3	94,7	103,2	103,9	
Индекс объема валовой добавленной стоимости, созданной в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, %	117,1	107,9	79,2	104,0	106,2	
Отклонение индекса торговли относительно индекса валового регионального продукта, п. п.	7,6	4,6	15,5	0,8	2,3	-

Как показал анализ динамики оборота розничной торговли в сопоставимых ценах, наблюдается приростной характер изменения данного показателя (таблица 2). Исключение составил только индекс оборота розничной торговли в 2009 году, когда про-

изошло снижение оборота розничной торговли на 17,5% по сравнению с предыдущим годом. В посткризисные годы розничная торговля в крае активно развивается, прирост составляет 6 – 13% в год.

Таблица 2.

Динамика оборота розничной торговли в Алтайском крае

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах), всего млрд. руб.	132,8	172,0	159,0	180,4	218,1	254,1
Индекс физического оборота розничной торговли, %	115,3	112,0	82,5	106,6	113,0	110,8
Индекс физического оборота розничной торговли торговых организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка, %	117,6	112,4	83,6	110,5	115,1	113,8
Индекс физического оборота продажи товаров на розничных рынках и ярмарках, %	105,3	110,0	76,7	85,8	98,2	85,7

В ходе анализа индексов физического оборота розничной торговли края по видам торговой деятельности было выявлено значительное превышение данного показателя в розничной торговле вне розничных рынков и ярмарок – в магазинах, торговых центрах и других видах стационарной торговли. Индекс оборота в данном виде розничной торговли колеблется от 83,6% до 117,6%, средний индекс оборота в местах стационарной торговли за анализируемый период составил 108,8%.

Индекс физического оборота продажи товаров на розничных рынках и ярмарках имеет устойчивую тенденцию к снижению. Особенно заметно сокращение оборота продажи на розничных рынках и ярмарках в 2009 году – на 23,3%. Средний индекс продажи товаров вне мест стационарной торговли в крае за 2007 – 2012 годы равен 93,6%. В целом по данному показателю отмечается отрицательная динамика в кризисные и посткризисные годы, индекс физи-

ческого оборота продажи товаров на розничных рынках и ярмарках составил 76,7 – 98,2% в год.

Данный вывод подтверждает анализ структуры оборота розничной торговли в фактически действующих ценах (таблица 3). В крае сокращается удельный вес оборота продажи товаров на розничных рынках и ярмарках с 17,1% до 8,5%. В 2013 году эта тенденция преломлена. Хотя оборот розничной торговли на 88,5% формировался торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой сети, доля розничных рынков и ярмарок повысилась до 11,5% (в 2012 году соответственно 9,1% и 8,5%). Увеличению доли розничных рынков и ярмарок в структуре оборота розничной торговли в крае способствовало, в том числе, увеличение в 1,3 раза количества проводимых ярмарочных мероприятий (1614 против 1229) [3].

VI Найденовские чтения

Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг

Международная научно-практическая конференция
Сборник научных статей
преподавателей, аспирантов и студентов

В 2 частях

Под редакцией Ю. В. Рагулиной

Главный редактор *В. Б. Дерновой*
Компьютерная верстка В.В.Зайцман

Подписано в печать 19.06.2014. Формат 60/90 1/8.
Бумага офсетная. Объем 60 п.л. Тираж 500 экз. Заказ 265473

Издательский дом
«НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»
Телефон: 8 (495) 592-2998.
Адрес сайта: www.sciencelib.ru
E-mail: idnb11@yandex.ru, info@sciencelib.ru