

года оборот ТОП-10 увеличился на 32%. Это позволило сетям увеличить концентрацию на рынке до 22% (против 21 % в 2007 г.).

Структура рынка по ценовым категориям в феврале 2009 г. по сравнению с январем 2009 г. изменилась в пользу дорогих препаратов с ценой от 150 руб. до 500 руб. – доля сегмента выросла более чем на 2%. Сегменты с ценой ниже 150 руб. упали по доли в общем обороте: причем заметно упал сегмент от 50 до 150 руб. на 1,8%. Это связано, прежде всего, с ростом цен на лекарственные препараты. Однако население пока не спешит переходить на более дешевые препараты.

Несмотря на кризисную ситуацию, по прогнозам аналитиков DSM Group фармацевтический рынок России в 2009 г. продолжит свой рост (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз объема фармрынка России на 2009 г. (в млрд. руб.)
в ценах конечного потребителя

| Сегмент | 2008 г. | 2009 г. (прогноз) |
|--------------------------------------|---------|-------------------|
| Коммерческий, в том числе: | 338 | 427 |
| Коммерческий сектор ГЛС | 237 | 311 |
| Коммерческий сектор парафармацевтики | 101 | 116 |
| Государственный | 120 | 137 |
| Итого | 458 | 564 |

Столь оптимистический прогноз в основном будет связан с положительной динамикой ценовой компоненты в национальной валюте, а натуральный объем рынка, скорее всего, сократится.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фармацевтический рынок России Выпуск: январь 2009 // <http://www.dsm.ru/analytics>
2. Фармацевтический рынок России Выпуск: март 2009 // <http://www.dsm.ru/analytics>
3. ФБ ММВБ Акции: Технический анализ // <http://stock.rbc.ru/demo>

М.Ю. МАХОТАЕВА, К.Ю. ПРОКОФЬЕВ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассматривается состояние малого предпринимательства Псковской области и анализируются проблемы и перспективы создания такого инструмента для его поддержки как бизнес-инкубатор.

Малое предпринимательство является важнейшей составляющей экономического развития, производит значительные объемы ВВП (от 40 до 70% в зависимости от страны), обеспечивает занятость и высокий уровень жизни населения, является одновременно базой для образования средних и крупных форм предпринимательства и важнейшим условием конкуренции, вносит значительный вклад в формирование бюджетов всех уровней. Малое предпринимательство имеет важное социально-экономическое значение, так как обеспечивает социальную и политическую стабильность в обществе, смягчает последствия структурных изменений, вносит значительный вклад в развитие регионов, обеспечивает устойчивое развитие инновационного потенциала экономики страны.

Именно малое предпринимательство должно способствовать выходу российской экономики из сложившегося кризиса и обеспечить экономический рост, способствуя формированию рабочих мест, быстрой адаптации производства к потребностям рынка, тем самым, обеспечивая динамизм развития национальной экономики. Проблема безработицы не решена полностью ни в одном государстве мира и правительства большинства стран понимают, что развитие малого предпринимательства может существенно улуч-

шить ситуацию с занятостью населения. В настоящий момент более 50% всех рабочих мест в мире создаются малыми предприятиями.

Анализ малого предпринимательства Псковской области, в сравнении с аналогичными показателями в таких соседних областях как Ленинградская, Новгородская и Тверская, показал следующее:

➤ Количество малых предприятий (см. рис. 1) в Псковской области в период с 2003 по 2007 гг. сократилось на 0,7 тыс.шт., в то время как оно увеличилось во всех соседних областях.

➤ Доля численности работников малых предприятий в общей численности занятого экономически активного населения (см. рис. 2) сократилось на 0,09% и составила 10%, что значительно ниже среднего уровня развитых стран, в которых этот показатель достигает 50%. Ни одна из рассматриваемых областей не достигает данного показателя.

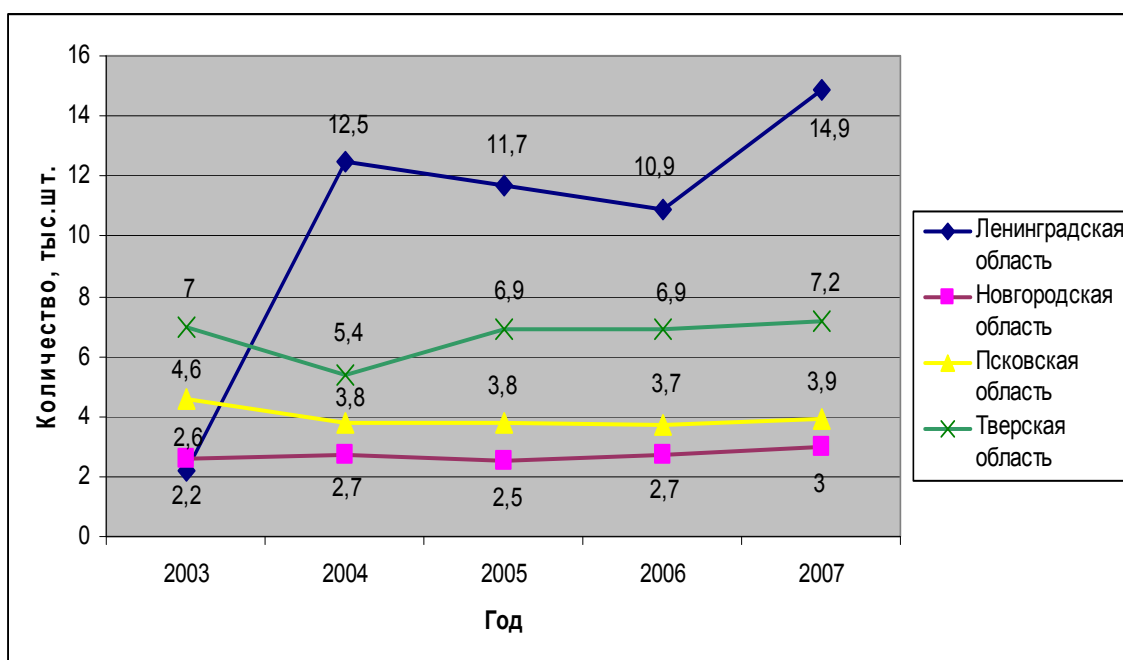


Рис. 1. Количество малых предприятий

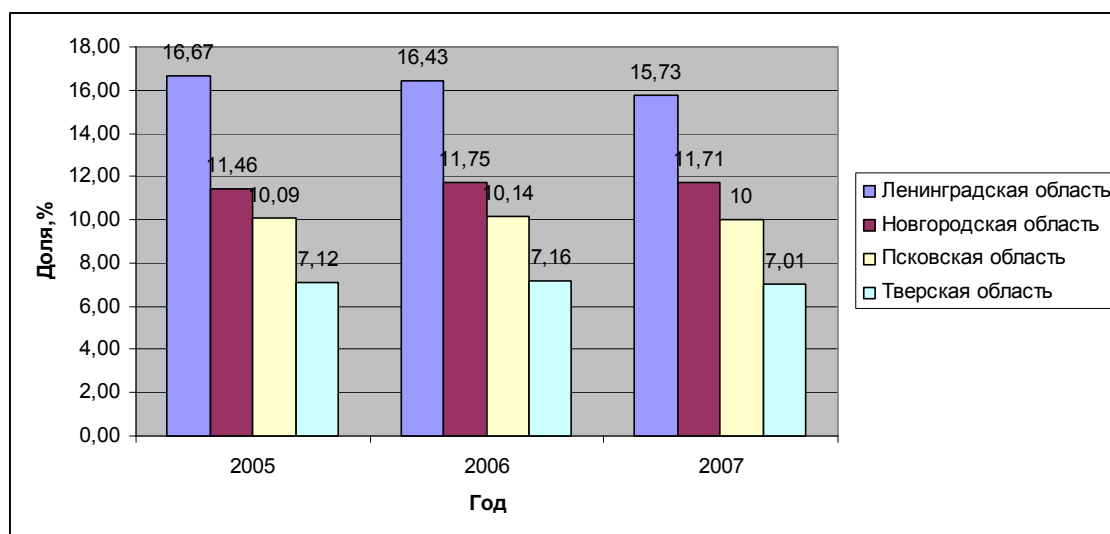


Рис. 2. Доля численности работников малых предприятий в общей численности занятого экономически активного населения за 2005-2007 гг.

Размер инвестиций в основной капитал малых предприятий (см. рис. 3) в период с 2005 по 2007 гг. сократился на сумму порядка 105,9 млн. руб. (инвестиции представлены в

ценах 2005 г.), в то время как в Ленинградской и Тверской они увеличились, а в Новгородской снижение оказалось значительно меньше, чем в Псковской области.

Таким образом, можно сделать вывод о недостаточном развитии малого предпринимательства в Псковской области, одной из причин которого является недостаточно развитая инфраструктурная поддержка.

Анализ инфраструктуры поддержки малого предпринимательства выявил её недостаточную развитость и отсутствие такого инструмента инфраструктурной поддержки малого предпринимательства, который оказывал бы помощь малым предприятиям на первоначальном этапе их деятельности на приемлемых для них условиях.

Для содействия развитию малого предпринимательства в Псковской области рекомендуется создать бизнес-инкубатор, а в перспективе, и их сети.

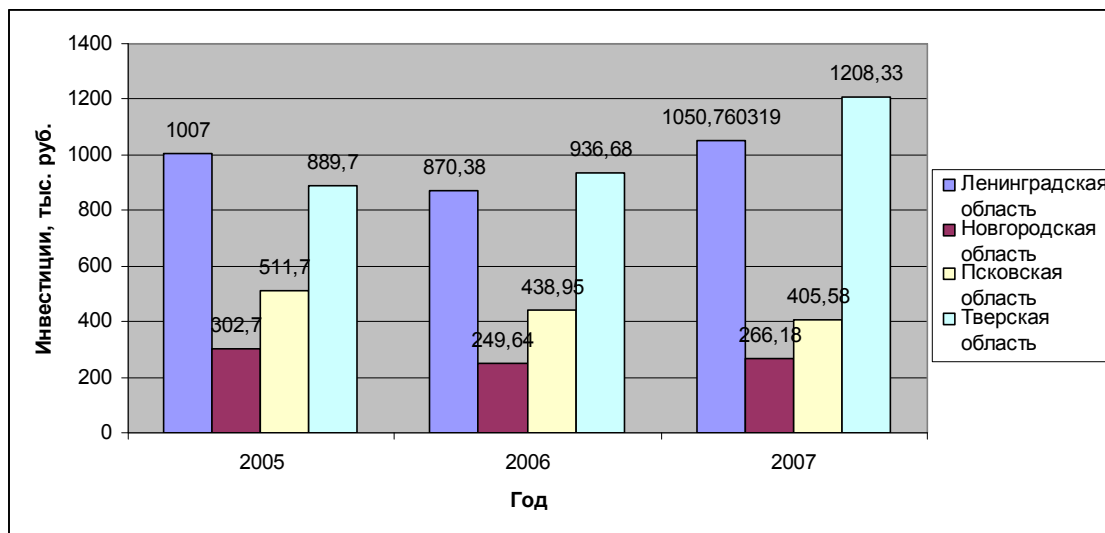


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал малых предприятий за 2005-2007 гг.

Под бизнес-инкубатором понимается объект инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющий поддержку предпринимателей на ранней стадии их деятельности, путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, и прочих услуг.

Бизнес-инкубатор берет на себя решение всех организационных и методических задач, необходимых для успешного создания и развития бизнеса, с помощью внутренних ресурсов персонала, а также через сеть внешних контактов учреждения. Комплекс услуг – секретарских, бухгалтерских, юридических, образовательных, консалтинговых – одно из самых главных условий, потому что именно комплексность имеет значение для развития малых предприятий на первоначальном этапе их деятельности.

Таким образом, предприниматель сосредоточен на одной задаче – начать выпуск продукции (услуги) и выйти на рынок, все остальные проблемы ему помогает решать команда бизнес-инкубатора. Она помогает приобрести предпринимателю «свое лицо», статус, представляет его интересы во внешней среде, создает положительный имидж.

Бизнес-инкубаторы, оказывающие начинающим предпринимателям широкий спектр услуг, необходимых на стадии становления собственного предприятия, создают хорошие исходные предпосылки для молодых предпринимателей во время трудных первых лет работы. Они являются одним из ключевых элементов инфраструктуры поддержки малого бизнеса [2].

Главная задача бизнес-инкубатора – содействие успешному развитию фирм, которые в дальнейшем смогут оставить бизнес-инкубатор и работать без его поддержки. Предприниматели, работающие в бизнес-инкубаторе, создают новые рабочие места, развивают технологии и тем самым укрепляют местную и национальную экономику.

В России эта форма поддержки малого бизнеса особенно актуальна из-за специфических условий развития бизнеса (инфляция, пробелы в законодательстве и т.д.). Роль бизнес-инкубатора в создании новых малых предприятий состоит не только в непосред-

ственной инкубации «start-ups», но и в том, что за счет профилирования бизнес-инкубатора и процедуры конкурсного отбора предприятий для размещения на его площадях, органы местного самоуправления могут оказывать поддержку тем предприятиям, деятельность которых соответствует приоритетам развития территории. Примером могут служить бизнес-инкубаторы инновационного профиля в наукоградах, развитие сферы услуг для предпринимателей, приоритетная поддержка предприятий коммунального профиля в связи с коммунальной реформой и пр.

К основным проблемам создания бизнес-инкубатора в Псковской области относятся следующие:

- Трудности в поиске финансирования на создания бизнес-инкубатора.
- Подбор руководящего состава, который имеет практические навыки в управлении деятельностью бизнес-инкубатора.

Перспективы, открываемые перед Псковской областью от создания бизнес-инкубатора, являются значимыми для экономики региона в целом.

➤ Содействие занятости населения. Бизнес-инкубаторы занимаются созданием новых предприятий и рабочих мест. Одним из важнейших партнеров бизнес-инкубаторов являются Центры занятости. Такое партнерство позволяет осуществить переобучение безработных граждан по необходимым для региона профессиям. Исследования показали, что учебные заведения в массовом порядке переучивают население на специальности менеджмент, маркетинг, в то время как на рынке труда катастрофически не хватает квалифицированных сварщиков, слесарей, инженеров. В рамках бизнес-инкубаторов теория дополняется практикой, и начинающие менеджеры получают хорошие шансы достичь уровня профессиональных управленцев.

➤ Развитие инвестиционных возможностей. Доступ к инвестиционным ресурсам на хороших условиях имеют средние и крупные предприятия, занимающие устойчивые позиции на рынке, а у начинающих предпринимателей практически нет шансов получить финансирование своих проектов. Задачей администрации бизнес-инкубатора в этом случае является содействие начинающим предпринимателям в получении кредитов и займов. Бизнес-инкубатор, выступив в качестве гаранта возврата кредита, контролирует целевое использование средств, а предприниматель с первых шагов получает навыки в работе с традиционными источниками финансирования.

Многие муниципалитеты имеют возможность предоставлять налоговые льготы для вновь создаваемых предприятий (освобождение от уплаты налогов в городской бюджет на первых этапах развития). Администрация бизнес-инкубатора в этом случае помогает предпринимателю правильно оформить заявку на получение льгот и содействует ее продвижению в органах власти муниципального образования.

Еще одно решение проблемы стартового капитала малых предприятий бизнес-инкубатора – кредитные союзы – закрытая некоммерческая организация граждан, объединившихся в потребительский кооператив с целью коллективной защиты личных финансовых интересов и повышения своей социальной устойчивости. Механизм кредитного союза предполагает добровольное аккумулирование средств его участников, согласных отказаться от высоких рыночных ставок по депозитным вкладам в коммерческих банках с целью получения льготных кредитов.

Кроме всего прочего, с помощью бизнес-инкубатора начинающие предприниматели получают возможность участия в каких-либо целевых программах, финансируемых из регионального бюджета.

➤ Муниципальный заказ. Каждый муниципалитет является крупнейшим потребителем различных товаров и услуг. Оборот по муниципальному заказу составляет в каждом регионе десятки миллионов рублей, причем не всегда поставщики определяются на основе открытого, публичного конкурса. Для муниципалитета конкурс – это возможность оптимизировать расходы и наилучшим образом решать проблемы социальной политики. При объявлении конкурса на муниципальный заказ важно точно определить объемы заказа, качественные характеристики товаров и услуг. Потенциальным подрядчикам должны быть ясны все требования заказчика. В то же время не каждая администрация имеет специалистов, которые способны выполнить работу по формированию заказа. В странах Западной Европы для этих целей существуют специальные фирмы, которые проводят работу по формированию и размещению муниципального заказа. В наших услови-

ях эту работу могут выполнить администрации бизнес-инкубаторов, имеющие возможность привлечь специалистов любого профиля [1].

➤ Развитие предприятий по приоритетным для города направлениям. В результате изучения тенденций развития рынка, знания опыта работы в других регионах и обмена информацией с муниципальными властями администрация бизнес-инкубатора может инициировать создание предприятий по выпуску совершенно новых продуктов или услуг. Технология работы в этом случае заключается в том, что специалисты бизнес-инкубатора разрабатывают бизнес-план, определяют необходимые ресурсы и затем занимаются подбором предпринимателей, способных реализовать проект.

➤ Реализация лизинговых программ. В России возможности лизинга используются слабо, хотя это одна из наиболее эффективных форм развития предпринимательской деятельности в регионах. Одно из главных преимуществ – возврат массы кредита уже обеспечен оборудованием, принадлежащим лизингодателю. Если свои возможности объединяют лизинговая компания и бизнес-инкубатор, то лизинговая компания увеличивает свою клиентскую базу, приобретая оборудование для предприятий клиентов бизнес-инкубатора. Со своей стороны, бизнес-инкубатор способствует развитию инкубируемых фирм, размещая это оборудование на своей территории и обеспечивая его ввод в эксплуатацию. Кроме того, бизнес-инкубатор контролирует эффективность использования оборудования и выполнения лизингополучателем графика лизинговых платежей. После полной выплаты стоимости оборудования и процентов предприятие-клиент может распоряжаться им по собственному усмотрению. В конечном итоге, лизинговая компания экономит средства за счет того, что часть ее функций (в том числе контроль) выполняет администрация бизнес-инкубатора.

Для инвесторов бизнес-инкубаторы служат отличным местом по той простой причине, что в них представлено множество различных перспективных проектов, которые уже работают. В свою очередь компании часто выходят из бизнес-инкубаторов, отдаваясь в руки инвесторов. Обычно это выглядит следующим образом: на первоначальном этапе компании помогает бизнес-инкубатор, в котором появляется первая версия продукта. Затем приходит инвестор, который вкладывает в компанию, и она выходит за рамки инкубатора [3].

Таким образом, следует сделать вывод о целесообразности создания бизнес-инкубатора как инструмента инфраструктурной поддержки малого предпринимательства в Псковской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ломоносова Т.В. Основы создания бизнес-инкубаторов для поддержки малого предпринимательства в России. – М. : Институт предпринимательства и инвестиций, – 2005.
2. Хлебко Е.В. «Совершенствование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства как элемента экономической системы». – Н. Новгород : Вента-2, – 2006.
3. Щукин Г.В. «Организация деятельности бизнес-инкубатора и перспективы их развития в условиях реформирования экономики». – М. : Логос, – 2006.

М.Н. МИХАЙЛОВА

СИСТЕМА КАЧЕСТВА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Рассматриваются вопросы области применения и основных требований к системе качества, ответственности руководства туристской фирмы за ненадлежащее качество туристских услуг, необходимости формирования политики в области качества туристского обслуживания, формирования системы качества туристской фирмы, анализа функционирования системы качества.

Модель системы качества предназначена для внедрения в туристских фирмах с целью обеспечения качества работы и его контроля, а также для сертификации систем качества туристских услуг, оценки этих систем на предприятиях, оказывающих туристские услуги населению.