
Инновационная деятельность. 2014. № 4 (31).

Научно-аналитический журнал для ученых, производителей, разработчиков новой продукции, инвесторов, властных структур и организаторов инновационной деятельности, зарубежных партнеров

Издатель: Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Главный редактор:

Борщов Александр Сергеевич

Издается с 1997 года

Выходит один раз в квартал

Декабрь 2014

Журнал включен в перечень ведущих рецензируемых журналов и научных изданий, утвержденный президиумом ВАК Министерства образования и науки РФ, в которых публикуются основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Журнал публикует научные статьи по экономическим, социологическим наукам и культурологии

Полная электронная версия журнала размещена в системе РИНЦ в открытом доступе на платформе eLIBRARY.RU

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Председатель совета –

Борщов А.С. – д.филос.н., профессор, директор института социального и производственного менеджмента, заведующий кафедрой философии Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Члены редакционного совета:

Плеве И.Р. – д.и.н., профессор, ректор Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Ломаченко А.И. – к.т.н., ответственный секретарь Комитета торгово-промышленной палаты РФ по научно-техническим инновациям и высоким технологиям

Фатеев М.А. – к.э.н., Президент торгово-промышленной палаты Саратовской области

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Зам. главного редактора –

Плотников А.Н. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Глазьев С.Ю. – д.э.н., профессор, Президент Некоммерческого партнерства «Научно-исследовательская организация «Академия инноватики Глобеликс-Р», академик РАН, советник Президента РФ

Сытник А.А. – д.т.н., профессор, первый проректор Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Шевченко С.Ю. – д.э.н., профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Бочкарев П.Ю. – д.т.н., профессор, заведующий кафедрой «Проектирование технических и технологических комплексов» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Печенкин В.В. – д.социол.н., профессор кафедры «Социальная антропология и социальная работа» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Тихомирова Е.И. – д.биол.н., профессор, заведующая кафедрой «Экология» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Горячева Т.В. – д.э.н., профессор кафедры «Экономика инновационной деятельности» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А. (ответственный секретарь)

Славнецкова Л.В. – к.э.н., доцент кафедры «Экономика инновационной деятельности» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А.

Innovation Activity**2014. № 3 (30).**

This scientific and analytical magazine is for scientists, manufacturers, new production developers, investors, authoritative structures, organizers of innovative activities and foreign partners.

The publisher: Saratov State Technical University name after Gagarin Yu. A.

Editor-in-chief:

Borshchov Aleksandr Sergeevich

Since 1997

Once in a quarter

December 2014

This journal is included into the list of leading reviewed and scientific publications approved by the presidium of ministry of Education and Sciences of Russian Federation where major scientific thesis's results for academic degree competition for a doctor and a candidate of sciences

DRAFTING COMMITTEE:

The chairman of committee –

Borshchov A.S. – Doctor of Science in Philosophy, Professor, Director of institute of social and industrial management, Head of the Department of Philosophy of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Members of editorial council:

Pleve I.R. – Doctor of Science in History, Professor, and the Rector of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Lomachenko A.I. – Candidate of Technical Sciences, Executive Secretary of the Committee for Scientific and Technological innovation and high technology of the CCI of the RF

Fateev M.A. – Candidate of Science in Economics, President of the Chamber of Commerce of the Saratov region

EDITORIAL BOARD:

The deputy editor-in-chief –

Plotnikov A.N. – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of «Applied economy and management of innovations» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Glazyev S.Yu. – Doctor of Science in Economics, Professor, The President of Nonprofit Partnership «Scientific research organization Academy of Innovation GLOBELICS-R», Academician of the Russian Federation, Advisor of the President of the RF

Sytnik A.A. – Doctor of Technical Sciences, Professor, the First Pro-rector of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Shevchenko S.Yu. – Doctor of Science in Economics, Professor of St.-Petersburg State Economy University

Bochkarev P. Yu. – Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of the Department of «Designing of technical and technological complexes» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Pechenkin V.V. – Doctor of Science in Sociologics, Professor of the Department of «Social anthropology and social work» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Tikhomirova E.I. – Doctor of Science in Biologics, Professor, Head of the Department of Ecology of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Goryacheva T.V. – Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of «Economy of Innovation Activity» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov (executive secretary)

Slavnetskova L.V. – Candidate of Science in Economics, Assistant Professor of the Department of «Economy of Innovation Activity» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Альмухаметова Э.Р. Инновационные методы в развитии и обучении специалистов банковской сферы	5
Василенко И.О., Даньшина В.В., Якушева В.В. Профессионально-трудовой аспект в системе развития человеческого потенциала	12
Глушкова Ю.О. Инновационный подход к формированию логистической системы Таможенного союза	17
Гордашникова О.Ю., Орлова Т.В. К вопросу об управлении инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса	22
Казакова Н. В. Системные кризисы и роль инноваций	26
Казакова Ф.А., Чернов А.Ф. Логистическая модель инновационного развития розничной торговой сети	35
Сытник Р.А. Логистический принцип обеспечения пассажирского трафика – основа развития города	41
Кораблева О.Н., Гусева М.И. Инновационные технологии в банках	45
Одинцова Т. Н., Мещерякова О.М. Исследование особенностей и условий формирования моделей государственно-частного партнерства при создании логистических центров	53
Пузанова Е.А., Астафьева Н.В. Логистический анализ системы распределения готовой продукции	63
Токарева И.В., Попкова Е.Г. Интернет-платформы как инновационный инструмент реферального маркетинга	69
Трегубов В.Н. Инновационный подход к исследованию автономного взаимодействия агентов в логистической системе общественного транспорта	74
Тулупов М.Б., Яковлев Г.И. Инновационные формы организации промышленного предпринимательства в РФ	82
Тюрина В.Ю., Ипполитова А.А. О коммерциализации исследований и разработок до создания инновационного продукта	92
<u>СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ</u>	
Ловцова Н. И., Жучкова М. А. Анализ организационной культуры банка: социологический подход	98
Для авторов	106

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES

Almukhametova E.R. Innovative methods in developing and training professional staff of banking sector	5
Vasilenko I. O., Danshina B. V., Yakusheva V. V. Professional-labour aspect as a part of human development system	12
Glushkova Yu. O. Innovative approach to the formation of logistics system of the customs union	17
Gordashnikova O.Yu., Orlova T.V. To the question of management of innovative potential of the mechanical engineering enterprise	22
Kazakova N.V. System crisis and the role of innovations	26
Kazakova F.A., Chernov A.F. Logistic model of innovative development of retail chains	35
Sytnik R.A. The basis of urban development: logistics principle of ensuring passenger traffic	41
Korableva O.N., Guseva M.I. Innovative technology in banks	45
Odintsova T.N., Meshcheryakova O.M. Investigation of characteristics and conditions of formation of the models of public-private partnership when creating logistics centers	53
Puzanova E.A., Astafieva N. V. Logistics analysis of the finished goods distribution system	63
Tokareva I.V., Popkova E.G. Internet platform as an innovative tool of referral marketing	69
Tregubov V.N. Innovative approach to the study of autonomous interaction of agents in the logistics system of public transport	74
Tulepov M.B., Yakovlev G.I. Innovative forms of organizing industrial enterprises in the Russian Federation	82
Turina V. Yu., Ippolitova A.A. From commercialization of research and development to creation of innovative product	92
<u>SOCIAL SCIENCES</u>	
Lovtsova N.I., Zhuchkova M.A. The analysis of organizational culture in a bank: a sociological approach	98

УДК 331.1

Э.Р. Альмухаметова

E.R. Almukhametova

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В РАЗВИТИИ И ОБУЧЕНИИ СПЕЦИАЛИСТОВ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

INNOVATIVE METHODS IN DEVELOPING AND TRAINING PROFESSIONAL STAFF OF BANKING SECTOR

Обоснована необходимость совершенствования профессиональных компетенций работников банковской сферы; систематизированы методы подготовки кадрового резерва; выявлены инновационные методы развития и обучения специалистов.

The necessity of advancing the professional competence of the banking staff is proved in the article; the methods of preparation of personnel reserve are systematized; the innovative methods of advancing and training the specialists are revealed.

Специалист банковской сферы, профессиональные компетенции, инновационные методы, развитие персонала, обучение сотрудников

Specialist in banking sector, professional competences, innovative methods, staff development, staff training

В условиях перехода к инновационному обществу растет конкуренция между кредитными учреждениями, предмет которой – высококвалифицированный банковский работник. Актуализируются вопросы развития профессиональных компетенций трудовых ресурсов банковского сектора, позволяющих повысить результативность труда специалиста и сформировать конкурентные преимущества в соответствующем сегменте рынка труда [1].

Ориентиром в стратегии обеспечения национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года обозначен экономический рост, осуществляемый посредством инновационной деятельности и инвестиций в человеческий капитал. В порядке реализации данной концепции развития банковские учреждения обнаруживают недостаток специализированных кадров. Учитывая оценку работодателей, они должны иметь более глубокие знания в различных сферах: финансовом праве, анализе банковской деятельности, знать банковский маркетинг, менеджмент, а также владеть иностранными языками. Поскольку в настоящее время в

банковских структурах меняются условия деятельности, появляются новые продукты, услуги, усложняются требования к профессиональным компетенциям специалиста кредитного учреждения – к качеству его образования, содержанию знаний [2]. Для большинства банковских сотрудников важно уметь применять знания для расчета простых и сложных процентов, знать линейное программирование и основы экономической статистики.

Образование выступает как стартовым ресурсом, определяющим уровень профессиональных компетенций работников банка, так и инструментом его совершенствования. Ориентация на получение образования тесно связана с ценностями профессиональной активности и планирования карьеры. Предоставление сотрудникам возможности обучения рассматривается ими как один из важнейших факторов корпоративной культуры и заботы банка о персонале [3].

Очень важно учитывать соответствие между базовым образованием и профилем текущей

деятельности работника в коммерческом банке, то есть определить равновесие (баланс) между первоначальным уровнем образования претендента перед принятием его на работу и содержанием предполагаемой деятельности.

Вопросам конкурентоспособности специалистов в условиях современного рынка труда уделяли внимание: С.Г. Землянухина [4], Л.В. Санкова [5], С.И. Сотникова [6], Л.А. Отставнова [7], Е.В. Янченко [8]. Различные подходы к обучению и развитию работников, в частности, необходимость перехода на компетентностный подход, обосновывали в своих работах: В.А. Болотов, Т.М. Ковалева, А.В. Хуторской, И.Д. Фрумин и др.

По мнению И.Д. Иванова, К.Г. Митрофанова [9], компетентностный подход входит в традиции образования в качестве ориентированного на познание обобщенных способов деятельности. В исследованиях В.В. Краевского, И.Я. Лернера, М.Н. Скаткина и др. были разработаны конкретные технологии формирования умений и навыков [10]. Идея опыта обоснована в их работах как самостоятельный образовательный результат наравне с получаемыми знаниями. А.В. Хуторской приводит примеры формулировок компетенций в деятельностной форме [11].

И.Б. Шмигирилова указывает, что перечни ключевых образовательных компетенций выстраиваются либо в соответствии с видами деятельности, которую осуществляет индивид, группами умений и навыков, необходимых для эффективного осуществления различных видов деятельности, либо в соответствии с элементами личностной структуры (мотивационной, операционно-действенной, эмоционально-волевой, нравственной) [12].

В связи с тем, что банковская система РФ находится на стадии модернизации и перманентного реформирования, значительное влияние на необходимость развития и профессиональной адаптации конкретных банковских сотрудников могут оказывать финансовые кризисы, требующие введения антикризисных мер и пересмотра политики рисков.

В условиях кризисных и экстремальных ситуаций банковские работники должны

демонстрировать глубокие знания и обязаны принимать взвешенные решения. Однако кредитные учреждения в большинстве своем не прилагают особых усилий по совершенствованию специалистов. Базовую подготовку банковский специалист получает в вузе. По нашему мнению, основными недостатками системы обучения являются:

- 1) несоответствие знаний и умений преподавателей современным требованиям банковской практики – весьма динамичной и зачастую институционально нестабильной;
- 2) отставание учебных планов и программ от инноваций в банковской сфере;
- 3) несоответствие материально-технической базы учебного процесса современным информационно-технологическим стандартам;
- 4) непрофессиональный подход высших учебных заведений к организации производственной и преддипломной практик;
- 5) неудовлетворительные способности выпускников к профессиональной адаптации в реальной трудовой деятельности.

В связи с этим возникает необходимость внедрения некоторых инновационных принципов в систему взаимодействия работодателей и вузов при подготовке специалистов банковского сектора:

- паритетной ответственности нанимателя (работодателя) и высшего учебного заведения за целевую функциональную подготовку специалистов;
- кооперации высшего учебного заведения и работодателя на всех стадиях подготовки специалистов – от профессиональной установки до стажировки молодых специалистов;
- институционализации (организация структуры, гарантирующей функционирование системы);
- максимизации учета способностей и интересов слушателей посредством их предварительной оценки при целевом обучении.

О стабильности развития кредитного учреждения, его готовности к инвестициям в человеческий капитал свидетельствует принятие банком решения о необходимости обучения сотрудников. Основной упор в обучении делается на корпоративные

университеты и центры. Головной банк выступает не только источником знаний, но и гарантом, что эти знания однозначно соответствуют требованиям, предъявляемым к сотрудникам кредитного учреждения. Внешние методы обучения пользуются меньшим спросом и играют роль дополнительных образовательных элементов.

Степень профессиональной специализации банковского сотрудника обусловлена методикой его обучения. Методики отличаются: перечнем общеобразовательных и прикладных дисциплин; уровнем теоретической и практической подготовки; временем, отводимым на ознакомление с профессией; очередностью предоставления знаний, умений и навыков.

Высокоспециализированная подготовка конкретного работника требует разработки

собственной методики или адаптации имеющихся. На современном этапе они самые разнообразные: теоретические и практические, простые и сложные и т.д.

Эволюция методики обучения происходит в течение длительного промежутка времени. Существовавшие какое-то время назад устаревают. Однако это не снижает актуальности запроса на специализированную компетентность.

Нами систематизированы и сгруппированы по категориям работников применяемые в настоящее время в банковской сфере методы развития (рисунок). Обучение предполагает развитие профессиональных знаний, умений и навыков специалистов исходя из приоритетов, стоящих перед различными отделами и их места в стратегии развития кредитного учреждения.



Методы подготовки кадрового резерва работников кредитного учреждения

Современная система обучения обладает высоким потенциалом развития, поскольку ей свойственна вариативность образовательных услуг и учреждений, занимающихся профессиональной подготовкой нового типа. Она строится на идее интеграционного развития трудовых ресурсов. К учреждениям нового типа относятся институты дистанционного образования, специализированные академии, виртуальные университеты, школы бизнеса и т.д.

В процессе введения банковских нововведений усовершенствованные программы MBA «Банки» стремятся достигнуть в короткие промежутки времени переподготовку сотрудников под современные требования кредитных учреждений. Миссией программы выступает формирование банковского персонала нового поколения, обладающего стратегическим видением перспективного развития финансового учреждения, профессионально владеющим банковским менеджментом и маркетингом.

На подготовку сотрудников высшего управленческого звена в кредитной сфере направлены программы бизнес-образования.

Немалый вклад в развитие профессиональных компетенций банковского специалиста вносится посредством дополнительной профессиональной подготовки. В настоящее время она базируется на учете своеобразных интеллектуальных особенностей кадрового состава.

Дополнительное профессиональное образование кредитного учреждения должно осуществляться в совокупности со специальными стратегическими программами повышения профессиональной подготовленности кадров. Специальное обучение целесообразно применять в отношении основного контингента сотрудников. Для руководителей структурных подразделений рекомендуется система обучения, направленная на развитие управленческих навыков в области контроля, мотивации и коммуникации.

Дистанционная форма обучения позволяет кредитному учреждению сократить расходы финансовых средств (отсутствие транспортных и командировочных расходов, расходов на питание и проживание слушателей); повысить уровень специализированности образования; сэкономить рабочее время работников, отводимое на обучение и на решение

производственных вопросов, получить образование без отрыва от работы.

За рубежом применяются подходы, являющиеся для системы подготовки специалистов в нашей стране инновационными.

Банковское учреждение, создавая систему интенсивного обучения, начинает с формирования определенной системы (модели) обучения, обеспечивая их соответствие содержанию учебного материала на основе применения возможностей инновационных образовательных технологий.

В учебных планах, как правило, должны содержаться следующие новации: модульность; вариативность сроков обучения в зависимости от окончательного уровня подготовленности слушателей; элементы дистанционной и дифференцированной форм обучения. Немаловажно оптимизировать обязательные аудиторные занятия; распределять контроль по модулям; использовать интернет (тестирование); развивать индивидуальные программы; использовать возможность применения автоматизированных систем.

С.А. Шапиро выделяет следующие методы инновационного корпоративного обучения, практически не применяемые в России, но используемые за рубежом: обучение методами «secondment», «shadowing», «buddying»; обучение действием (action learning); модульное обучение; дистанционное обучение; наставничество и рабочие группы [13]. Проведя анализ, мы выделяем следующие достоинства и недостатки данных методов (таблица).

Кадровикам кредитного учреждения, сотрудникам отделов обучения и развития рекомендуется учитывать преимущества и недостатки каждого метода, формировать собственные программы повышения квалификации на основе принципов экономичности, эффективности, соответствия целям организации. Разработка методик обучения, исходя из оценки уровня профессиональной компетентности, стратегии развития учреждения и задач текущего момента, финансово-экономического состояния банка является направлением наших дальнейших исследований.

Инновационные методы развития и обучения сотрудников банковского учреждения

Сущность метода	Достоинства метода
Метод «secondment»	
Метод основан на «прикомандировании» персонала на установленное время в другую структуру (филиал) этого же учреждения с целью овладения необходимыми знаниями, умениями и навыками. Данный метод выступает как способ повышения профессиональных компетенций сотрудников и усиливает межбанковское партнерское взаимодействие и коммуникационные компетенции персонала.	1. Личностное развитие сотрудников. 2. Укрепление работы в команде. 3. Совершенствование навыков межличностного общения.
Метод «shadowing»	
Свободно реализуемый и незатратный метод обучения и развития персонала. Он предполагает, что к работнику прикрепляют «тень» (shadow). «Тенью» может выступать выпускник высшего учебного заведения, желающий работать в данном кредитном учреждении, или работник, проработавший в компании определенное время и который хочет сменить отдел или получить привлекающую его должность. Shadowing представляет собой инновационный метод обучения и развития трудовых ресурсов. Чтобы изучить, сохранится ли мотивация сотрудника, наниматель делает его «тенью» специалист на несколько дней.	1. Экономичность и несложность 2. Ускорение адаптации работника к новому виду деятельности. 3. Банковское учреждение совершенствует свой имидж с помощью проявления своей активной позиции по развитию и формированию профессиональных компетенций персонала. 4. У работника возникает двойная результативность для повышения профессиональных компетенций, в связи с тем, что каждый из участников находит приемы, как получения новых знаний, так и развития собственных навыков.
Метод «buddying»	
Метод основан на оказании помощи, на защите одного работника другим для результативности и эффективности труда. Метод используют для формирования связи между работниками, представляющими разные уровни организации. Слово buddy интерпретируется как «партнер».	1. Личностный рост банковских сотрудников. 2. Сплоченность коллектива. 3. Совершенствование коммуникационных процессов 4. Ввод изменений. 5. Адаптация новых сотрудников. 6. Возможность получения объективной информации о своей работе. 7. Возможность определения этапов профессионального роста. 8. Возможность улучшения навыков межличностного взаимодействия.
Метод обучения действием (action learning)	
Технология данного метода позволяет результативно решать первоочередные организационные задачи, разрабатывать структуру и видеть динамику организационных изменений без отрыва от повседневной работы (количество участников одной группы, не превышает шести работников; длительность одной стадии от 3 до 12 месяцев). Периодичность встреч составляет от 3 раз в неделю по 2 часа до двухдневных семинаров в выходные дни. Важной составляющей в «обучении действием» является группа ключевых работников банковского учреждения, каждый из которых решает поставленную перед ним цель, а не предложенную искусственную ситуацию. Важная миссия action learning — преодолеть разрыв между словом и делом.	1. Развитие у сотрудников навыков принятия решений, планирования и постановки целей. 2. Возможность решать поставленные задачи. 3. Повышение ответственности кадрового состава за предложенные действия.

Окончание таблицы 1

Инновационные методы развития и обучения сотрудников банковского учреждения

Сущность метода	Достоинства метода
Модульное обучение	
Данный метод позволяет разработать программу обучения из отдельных тематических блоков, направленных на достижение определенного эффекта. В частности, учебный курс включает несколько модулей. Отдельным модулем является теоретический блок, следующим могут выступать практические работы, последующим – итоговые проекты.	1. Профессиональное развитие сотрудников. 2. Развитие самостоятельности сотрудников. 3. Формирование навыков принятия решения.
Дистанционное обучение	
Данный метод позволяет обучить персонал на расстоянии и предполагает использование телекоммуникационных технологий. Обучающийся имеет возможность не только выбирать удобное для него время, но и самостоятельно организовывать свои занятия. Для реализации модели дистанционного обучения необходимо иметь высокую техническую оснащенность и подготовку материалов для глубокого изучения и проведения контрольных процедур.	1. Профессиональный рост сотрудников. 2. Совершенствование навыков использования информационных и телекоммуникационных технологий.
Наставничество	
Данный метод занимает важное место в развитии трудовых ресурсов. Система наставничества применяется при обучении линейных сотрудников и управляющих кредитного учреждения. Этот метод оказывает влияние на адаптацию вновь принятых работников, а также важен для самих наставников, так как развивает их управленческие и организационные навыки.	1. Процесс адаптации новых сотрудников становится более качественным. 2. Повышается уровень мотивации опытных специалистов. 3. Более качественно оценивается вышестоящим руководителем управленческий потенциал наставника. 4. Обеспечивается профессиональный рост сотрудников.
Обучение в рабочих группах	
Данный метод используется как способ решения определенной ситуации в организации. Максимальный состав рабочей группы достигает 9 человек, это могут быть специалисты любого уровня: от линейного сотрудника до руководителя высшего звена банка. Перед специалистами ставится определенная цель, которую необходимо решить в установленные сроки. В рабочей группе выбирают ответственного. Он определяет число участников, является организатором встреч, ведет документацию и фиксирует итоговые решения группы. Участники группы разрабатывают алгоритмы действий для получения результата. Рабочая группа выносит свои решения в форме этапов достижения цели. Предложение формируется участниками, затем передается на рассмотрение руководству финансового учреждения, которое может принять во внимание решение группы или отклонить их предложение.	1. Развитие самостоятельности сотрудников. 2. Формирование у работников банка навыка принятия решения. 3. Повышение мотивации сотрудников за счет того, что они осознают степень своего влияния на ситуацию внутри учреждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Янченко Е.В., Альмухаметова Э.Р. Определение компетенций работников банковской сферы // Казанская наука. 2014. №4. С.104-111.
2. Зверькова Т.Н. О некоторых вопросах совершенствования подготовки банковских специалистов // Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Оренбург, ИПК ГОУ ОГУ, 2009. С. 22-27.
3. Потапова Е.А. Формирование системы мотивации как фактор роста профессиональных компетенций работников коммерческих банков // Труд и социальные отношения. 2012. № 3. С. 117-123.
4. Конкурентоспособность трудовых ресурсов в условиях инновационности российской экономики: монография / под ред. С.Г. Землянухиной. Саратов: СГТУ. 2010.
5. Санкова Л.В., Колколова Е.В. Региональная асимметрия занятости в инновационной сфере России // Инновационная деятельность. 2013. № 1-2 (24). С. 35-43.
6. Сотникова С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 2. С.31.
7. Отставнова Л.А., Яхварова Е.В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе отношений «человек - производство» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №2 (27) С.145-151.
8. Янченко Е.В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе трудовых отношений современного общества // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 343. С.163-170.
9. Иванов И.Д., Митрофанов К.Г., Соколова О.В. Компетентный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий: учебно-методическое пособие. М.: АПКиПРО, 2003. 101 с.
10. Теоретические основы процесса обучения в советской школе / В.В. Краевский, И.Я. Лернер, И.К. Журавлев и др.; под общ. ред. В.В. Краевского, И.Я. Лернера. М.: Педагогика, 1989.

REFERENCES

1. Yanchenko E.V., Almukhametova E.R. Determination of legal competences of banking staff // Kazan science. 2014. №4. P.104-111.
2. Zverkova T.N. On some issues of enhanced training of banking specialists // Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference. Orenburg, RPC SEI OSU, 2009. P.22-27.
3. Potapova E.A. Development of motivation program as a growth factor of professional competencies of commercial banks' employees // Labour and Social Affairs. 2012. № 3. P.117-123.
4. Competitive ability of labour force in terms of innovativeness of the Russian economy: monograph / under editorship of Zemlyanukhina S.G., Saratov: SSTU, 2010.
5. Sankova L.V., Kolkolova E.V. Regional employment asymmetry in innovational sector of Russia // Innovation activity. 2013. № 1-2 (24). P. 35-43.
6. Sotnikova S.I. Competitive ability of the labor market: Genesis of the socio-economic content // Marketing in Russia and abroad. 2014. № 2. P. 31.
7. Otstavnova L.A., Yakhvarova E.V. Competitive ability of human resources within the «human - production» relationship system // Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2014. №2 (27) P.145-151.
8. Yanchenko E.V. Competitive ability of human resources within the system of labour relationships of modern society // Bulletin of Tomsk State University. 2011. № 343. P.163-170.
9. Ivanov I.D., Mitrofanov K.G., Sokolova O.V. Competence approach in education. Issues, conceptions, instrumentarium: textbook. M.: APKaPRO, 2003. P.101.
10. Theoretical framework of education process in Soviet school / Krayevskiy V.V., Lerner I. Ya., Zhuravlev I.K., and others; under the general editorship of Krayevskiy V.V., Lerner I. Ya., M.: Pedagogics, 1989.
11. Khutorskoy A.V. Didactic heuristics. Theory and technology of creative education. M.: MSU, 2003.
12. Shmigirilova I.B. Competence approach within the system of educational concepts and technologies. Vector of Science TSU. 2012. №3 (10) P.260-263.

11. Хуторской А.В. Дидактическая эвристика. Теория и технология креативного обучения. М.: МГУ, 2003.

12. Шмигирилова И.Б. Компетентностный подход в системе образовательных подходов и технологий // Вектор науки ТГУ. 2012. №3(10) С.260-263.

13. Шапиро С.А., Потапова Е.А. Совершенствование профессиональных компетенций, как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков: монография. М.: РХТУ им.Д.И. Менделеева, 2012. 107 с.

13. Shapiro S.A, Potapova E.A. Enhancing professional competence as a growth factor in performance of commercial banks employees: monograph. М.: Mendeleev D. UCTR, 2012. P. 107.

Альмухаметова Эльвира Равильевна – старший преподаватель филиала Московского авиационного института (государственного технического университета) в г. Байконуре

Almukhametova Elvira R. – Senior Lecturer of the branch of Moscow Aviation Institute (State Technical University) in Baikonur

Статья поступила в редакцию 11.09.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 330

И.О. Василенко, В.В. Даньшина, В.В. Якушева

I. O. Vasilenko, V. V. Danshina, V. V. Yakusheva

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ТРУДОВОЙ АСПЕКТ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

PROFESSIONAL-LABOUR ASPECT AS A PART OF HUMAN DEVELOPMENT SYSTEM

Статья посвящена рассмотрению одной из важнейших составляющих развития экономики страны – развитию человеческого потенциала. В ходе написания статьи было освящено понятие индекса развития человеческого потенциала, проведен анализ его изменения в России, а также мер, принимаемых государством для его увеличения. Особое место в статье уделяется рассмотрению профессионально-трудовой составляющей человеческого потенциала, ее развитию на примере целевых программ страны, а также на примере Саратовской области. В процессе написания статьи также был выдвинут тезис о развитии человеческого потенциала через призму социально-ответственного бизнеса и с его помощью, разрешении социально-экономических проблем и увеличении ИРЧП.

The article is devoted to one of the key issues of a country's economy – the human potential development. We provide the definition of human development index, and the results of the analysis of its transformation in Russia and the measures the government takes to improve this index. We underpin the role of professional-labour aspect in human development, and give the examples of federal special-purpose programmes, as well as Saratov region special-purpose programmes. While doing the research we made a statement on the connection between the human potential development and corporate responsibility of businesses and discussed the idea of solving socio-economic problems and improving HDI.

Человеческий капитал, индекс развития человеческого потенциала, профессионально-трудовой аспект

Human potential, human potential development index, professional-labour aspect

На сегодняшний день одним из важнейших приоритетов Российской Федерации является развитие человеческого потенциала. Данный факт находит отражение в различных планах, программах и стратегиях развития страны.

Важным шагом в реализации программ по развитию человеческого потенциала стало открытие в 2011 году в Москве офиса по поддержке проектов Программы Развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Данная программа была создана с целью создания позитивных изменений в жизни населения через предоставление странам-участницам доступа к ресурсам, а также источникам знаний и опыта. Участие в данной программе означают обязательство лидеров стран перед населением по снижению наполовину уровня нищеты к 2015 году. Основными направлениями деятельности по реализации ПРООН также являются помощь странам в вопросах демократического управления, борьбы с бедностью, предотвращения кризисов и восстановления, энергетики и окружающей среды, ВИЧ/СПИДа.

В процессе создания программ и оценки развития человеческого потенциала участвует индекс развития человеческого потенциала (далее ИРЧП). В основе данного показателя лежат важнейшие составляющие человеческого потенциала, такие как продолжительность жизни, уровень образованности, грамотности, качество жизни. В целом расчёт индекса строится на базе трех основных показателей: ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности населения и уровень качества жизни, основанный на паритете покупательной способности. Однако постепенно понятие «развитие человеческого потенциала» принимает более широкие формы. В докладе ООН о развитии человека за 2010 год эксперты ПРООН выдвинули мысль о том, что развитие человека возможно лишь при сохранении позитивных результатов его жизнедеятельности в течение длительного времени.

Исходя из этого, было предложено новое, уточненное определение развития человеческого потенциала: «Развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете» [1].

Начиная с 1990 года, индекс ИРЧП рассчитывается для всех стран мира, а их рейтинг публикуется ООН в отчете о развитии человеческого потенциала.

По данным на 2013 год Россия входит в число стран с высоким индексом развития человеческого потенциала наряду с такими странами, как Белоруссия, Казахстан, Украина. Несмотря на спад валового регионального продукта (ВРП), в большинстве регионов ИРЧП России за последний год вырос. Позитивную динамику обеспечили такие показатели, как рост ожидаемой продолжительности жизни, охват образованием детей и молодежи. Индекс РЧП снизился только в 6 регионах России, для которых характерна тяжелая экономическая ситуация. Что касается доли населения, проживающего в регионах с высоким ИРЧП (более 0,800), то можно отметить ее увеличение с 17 до 85 %. На сегодняшний день в России не осталось регионов с низким ИРЧП, а именно менее 0,700. Этот факт является ярким примером улучшения качества жизни населения, так как в 2005 г. в таких регионах проживало 19% населения страны [2].

Одним из важнейших приоритетов развития страны является дальнейшее увеличение ИРЧП и переход в группу стран с очень высоким индексом развития наряду с такими странами, как Норвегия, Австралия и США.

Именно поэтому вопросам развития человеческого потенциала уделяется большое внимание как на федеральном, так и на региональном уровне. Ведутся постоянная разработка и принятие программ в сфере

здравоохранения, образования, социальной поддержки и занятости населения, развития информационного общества. Например, на территории Саратовской области реализуется 46 программ, ориентированных на социально-экономическое развитие области, в которых определены действия на период до 2020 года. Что касается ситуации по стране в целом, то доля социальных расходов в структуре консолидированного бюджета страны выросла более чем на треть за последние 5 лет и составила 33% [3]. Благодаря этому удалось обеспечить демографический прорыв, стабилизировать занятость населения на достаточно высоком уровне, последовательно снизить бедность.

Немаловажной доктриной в системе развития человеческого потенциала страны является Стратегия «Инновационная Россия – 2020», которая впервые определяет сущностные характеристики человеческого потенциала. Это не только важно с точки зрения развития методологии исследования категории развития человеческого потенциала, но и является более операциональным в плане разработки подходов к управлению данной категорией.

Появление стратегии «Инновационная Россия – 2020» и приведенной в ней характеристики необходимых для современной экономики компетенций человека ознаменовало новый подход к интерпретации человеческого потенциала в целом [4]. Впервые в документе федерального уровня, человеческий потенциал рассматривается в категориях «способностей» выполнять определенные трудовые функции. Традиционная интерпретация категории развития человеческого потенциала звучит как «совокупность накопленных знаний, умений, здоровья». Благодаря стратегии «Инновационная Россия – 2020» произошел переход к раскрытию сущности человеческого потенциала как способности и готовности выполнять те или иные общественно-необходимые виды деятельности и реализовывать на практике накопленные знания и умения.

Данный подход предполагает формирование человеческого потенциала, ориентированного

на включение в научную деятельность, производственные и инновационные процессы в условиях постоянно развивающихся и обновляющихся технологий. В связи с этим стратегия инновационного развития на период до 2020 года выдвигает как ключевую задачу формирование «инновационного человека». Инновационный человек не является синонимом или словом-заменителем «инновационного предпринимателя». Данная категория имеет более глубокий и широкий смысл, а именно способность человека адаптироваться к постоянным изменениям как в собственной жизни и экономическом развитии, так и в развитии науки и технологии. Также «инновационный человек» должен стать активным инициатором и производителем изменений во всех сферах развития.

Руководство страны в полной мере осознает серьезность поставленных задач по развитию человеческого потенциала, прежде всего в лице молодежи и студентов вузов. Это можно увидеть на примере создания таких программ, как Федеральная Целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы». Развитие инновационных свойств человеческого потенциала в процессе обучения сопровождается процессом модернизации самой системы образования. На первый план выходят такие новые образовательные институты, как центры коллективного пользования и открытые инновационно-технологические центры, которые создаются на базе ведущих научных центров и университетов страны.

Примером такой работы может служить Санкт-Петербург, где уже функционируют 6 центров коллективного пользования. В их числе: Северо-Западный региональный центр «Материаловедение и диагностика в передовых технологиях», Центр коллективного пользования «Состав, структура и свойства конструкционных и функциональных материалов», Центр исследования ультраструктуры и молекулярного состава биологических объектов «ХРОМАС».

Саратовская область также не остается в стороне от процессов развития профессионально-трудового потенциала населения. Примером является Инженерный

совет Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А. Совет был создан в марте 2014 года по инициативе ректора СГТУ Игоря Плеве в целях повышения качества инженерного образования в Саратовском регионе. На сегодняшний день членами совета являются 45 предприятий и организаций области, в числе которых ОАО НПП «Алмаз», Балаковская АЭС, ОАО «Автокомбинат № 2», ООО «Газпром трансгаз Саратов», ООО «Сароргсинтез», ГБУ СО «Управление пассажирских перевозок», ООО ЭПО «Сигнал», ОАО «НИТИ-Тесар», Министерство образования Саратовской области, Министерство занятости, труда и миграции Саратовской области. По словам Игоря Плеве, одной из главных причин создания инженерного совета является окончательный переход университета от специалитета к двухуровневой системе образования. Внедрение новых стандартов обучения диктует необходимость совершенствования системы подготовки специалистов именно с практической точки зрения. Членами совета разрабатывается партнерская модель образования. Такая модель будет включать следующие направления совместной работы: привлечение производителей к составлению учебных планов и преподаванию дисциплин, организация производственных площадок, стажировка преподавателей вуза на предприятиях.

Создание подобных примеров синергии системы образования и работодателей области указывает на то, что наиболее оптимальный путь развития профессионально-трудового потенциала может происходить через развитие частного бизнеса.

Отметим, что на 2013 год доля населения, занятая в частном секторе экономики, по отношению к общей цифре трудоспособного населения составила 61,9%. Данная цифра показывает, что профессионально-трудовой потенциал населения востребован в бизнес-структурах и с развитием частного сектора экономики страны его значение будет только возрастать[5].

Одной из важнейших составляющих потенциала населения является

профессионально-трудовой потенциал. Трудовым потенциалом страны принято обозначать имеющиеся в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности. Эти возможности характеризуются количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем и другими качественными характеристиками

Одним из путей развития профессионально-трудового потенциала, а через него потенциала населения, может происходить через призму социально-ответственного бизнеса, который в полной мере осознает важность своего вклада в решение задач социального развития и стремится к своей максимальной эффективности, а именно снижению негативных последствий деятельности и оптимизации позитивного воздействия на общество.

Предприятия могут быть связаны с общественностью разными способами: с местными жителями, жителями региона, страны, а также с мировым сообществом. Мы предлагаем выделять три уровня воздействия социально-ответственного бизнеса на население. На первом уровне бизнес вносит вклад в жизнь местного сообщества благодаря своей основной миссии, а именно эффективному и этичному производству товаров и услуг. Кроме того, за счет бизнес-структур непосредственно и косвенно создаются рабочие места, обеспечиваются справедливая заработная плата и льготы, уплата налогов в бюджет.

Следующий уровень социальной ответственности бизнеса заключается в развитии партнерских внутрифирменных отношений. В процессе функционирования предприятия инвестируется человеческий капитал через повышение квалификации, обеспечение охраны труда и здоровья работников. На этом же уровне реализуются программы финансирования, направленные не на самого работника, а на членов его семьи, такие как улучшение пенсионного и жилищного обеспечения. Примером такого сотрудничества являются рассмотренные выше центры коллективной ответственности в Санкт-Петербурге.

Третий уровень социальной ответственности – это социальные программы компании, которые она осуществляет за рамками основной своей деятельности. Примером такого взаимодействия является создание благоприятных условий проживания в регионе за счет улучшения инфраструктуры и благоустройства территории. Таким образом, происходит улучшение качества жизни населения за счет улучшения условий обитания [6].

Через призму социально-ответственного бизнеса может быть решен ряд задач по увеличению потенциала населения, а именно: развитие инфраструктуры рынка труда; стимулирование сокращения нелегальной занятости и скрытой безработицы; рост

занятости и эффективности использования труда; улучшение качества рабочей силы; развитие территориальной и профессиональной мобильности трудовых ресурсов с учетом приоритетов развития экономики области.

Как следствие всего вышесказанного, можно обозначить основную социальную задачу как малых так и крупных предприятий: развитие социально-ответственного бизнеса, как основного потребителя профессионально-трудового потенциала. Научной направленностью для реализации данной задачи является профессионально-трудовой аспект человеческого потенциала как фактор инновационного развития региона России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человека 2010 // Официальный сайт UNDP. HumanDevelopmentReports, <http://hdr.undp.org>
2. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2013
3. Годовые отчеты об исполнении Федерального бюджета РФ за 2008, 2009, 2010 и 2013 годы // Официальный сайт Федерального казначейства, <http://roskazna.ru>
4. Наука и инновации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, <http://www.gks.ru>
5. Стратегия социально-экономического развития Саратовской области до 2025 г.
6. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. М., 2004. С. 246-247.

REFERENCES

1. Human Development Report 2010 // Official site of UNDP. HumanDevelopmentReports, <http://hdr.undp.org>
2. Report on Human Potential Development in the Russian Federation in 2013.
3. Annual reports on the execution of federal budget for 2008, 2009, 2010 and 2013 // Official site of the Federal Treasury, <http://roskazna.ru>
4. Science and Innovation // The official website of the Federal State Statistics Service, <http://www.gks.ru>
5. Strategy for Socio-Economic Development of the Saratov region until 2025.
6. Yakimets V.N. Inter-sectoral social partnership: fundamentals, theory, principles, mechanisms. M., 2004. P. 246-247.

Василенко Ирина Олеговна – руководитель Школы Бизнеса Института развития бизнеса и стратегии, ассистент кафедры массовых коммуникаций и лингвистики Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Даньшина Варвара Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент, директор Института развития бизнеса и стратегии, доцент кафедры массовых коммуникаций и лингвистики Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Vasilenko Irina O. – head of School of Business of Institute of business development and strategy, assistant of Department of Mass communication and linguistics of Yuri Gagarin Saratov State Technical University

Danshina Barbara V. – Candidate of pedagogical Sciences, Director of Institute of business development and strategy, associate Professor of Department of Mass communications and linguistics of Yuri Gagarin Saratov State Technical University

Якушева Вероника Викторовна – заведующая отделением среднего профессионального образования Института развития бизнеса и стратегии Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Yakusheva Veronika V. – head of the Department of vocational education of the Institute of business development and strategy of Yuri Gagarin Saratov State Technical University

Статья поступила в редакцию 15.09.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 656.13

Ю.О. Глушкова

Yu. O. Glushkova

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

INNOVATIVE APPROACH TO THE FORMATION OF LOGISTICS SYSTEM OF THE CUSTOMS UNION

Рассматриваются этапы процесса формирования логистической системы Таможенного союза и разработка модели потоков экспортно-импортных грузов на существующих организационно-экономических структурах предприятий и организаций стран - участников Таможенного союза.

The article discusses the stages of the formation process of the logistics system of the Customs Union and the development of the model of the flows of export-import goods in existing organizational and economic structures of enterprises and organizations of the countries - participants of the Customs Union.

Логистическая система, инновации, Таможенный союз, контроллинг, повышение эффективности, мониторинг

Logistics system, the Customs Union, controlling, improving the efficiency, monitoring

Развитие процесса интеграции стран актуализирует проблему формирования новых концепций логистики, ориентированных на эффективное использование преимуществ интеграции. В условиях кризиса значение региональных экономических группировок увеличивается, поскольку они придают экономике большую устойчивость.

Экономическая обстановка требует отказа от стандартных подходов и поиска инновационных решений в вопросе расширения экономического пространства деятельности как внутри стран Таможенного союза, так и на международном уровне. Необходимость рациональной организации и управления потоками ресурсов и готовой продукции в процессе обмена товарами и услугами в рамках Таможенного союза диктует новые значимые задачи, требующие решения на основе логистического подхода (рис. 1).

Инновационность подхода к управлению потоками в рамках ТС состоит в следующем.

Во-первых, расширяются возможности товарообмена стран и повышается их экспортно-импортный потенциал за счет создания общего рынка Таможенного союза, что автоматически повышает конкурентоспособность всей нашей продукции на внутреннем рынке. При расширении экономического пространства появляется возможность увеличить масштабы производства.

Во-вторых, обоснование мероприятий по развитию логистической инфраструктуры стран ТС исходит из посылки, согласно которой совокупность подсистем логистической инфраструктуры характеризуется наличием ряда свойств и признаков, вытекающих из задач инфраструктуры, именно стран Таможенного



Рис. 1. Задачи организации и управления потоками ресурсов и готовой продукции в процессе обмена товарами и услугами в рамках Таможенного союза

союза, функционального единства ее подсистем: высокой фондоемкости и капиталоемкости объектов логистической инфраструктуры, длительных сроков ее создания и функционирования; проявления основного эффекта функционирования инфраструктуры вне ее отраслей в базисных отраслях, значительной сезонной, месячной и суточной неравномерности загрузки элементов логистической инфраструктуры; пространственной региональной невзаимозаменяемости объектов инфраструктуры, т.е. необходимости ее повсеместного (там, где есть потребность) развития; территориальной концентрации логистической инфраструктуры (соответствует концентрации производства). Отсюда следует необходимость учета новых факторов и условий

развития логистической инфраструктуры: мобильности экономики стран ТС, ее способности быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, интеграции стран в территориально-экономическую структуру (в т.ч. Таможенный союз) с целью обеспечения необходимого более высокого уровня качества логистических процессов. Это подтверждается анализом динамики классифицированных системообразующих объектов логистической инфраструктуры (логистических центров, таможенных терминалов, транспортных узлов и т.д.) на территориях стран ТС.

В-третьих, создание логистической системы ТС требует нового подхода к разработке информационно-коммуникационной поддержки логистических процессов. Для этого

необходимо классифицировать основные логистические процессы и потоки по территориальному и отраслевому признакам в целях создания предварительного варианта общей концептуальной модели логистической системы ТС. Далее предстоит решить проблему выбора общего принципа (схемы) построения логистической системы ТС. Считаем необходимым применить инновационный принцип построения горизонтально интегрированной структуры, логистической системы, отличающийся от других принципов проектирования обоснованностью на равноправии и взаимном интересе в эффективном управлении товаропотоками между странами ТС. На фоне построения логистической системы предполагается выделить стандарты, регламент процедур таможенного оформления грузов, регламент требований к взаимодействию предприятий стран ТС при разработке и реализации их логистической стратегии.

Составление алгоритма создания информационно-коммуникационной поддержки логистических процессов ТС имеет результатом упорядочение действий менеджеров по логистике при определении баз данных, комплекса программно-аппаратных средств для обработки, изменения, поиска и хранения массивов информации. Предлагается проведение классификации компьютерных прикладных программ, применяемых для процедур таможенного оформления грузов, контроля прохождения товаропотоков в режиме реального времени и выработка рекомендаций по выбору для практического использования компьютерных программ в рамках ТС.

В-четвертых, требуется инновационный подход к разработке модели потоков экспортно-импортных грузов ТС. Модель базируется на существующих организационно-экономических структурах предприятий и организаций стран-участников Таможенного союза (рис.2), однако весь процесс моделирования потоков должен состоять из стартового варианта общей глобальной модели отраслевых потоков стран ТС и дальнейшей разработки и наложения на данную модель специальных условий, т.е. детализации данной модели: организационно-правовые формы юридических лиц, бизнес-

процессы, виды налогов, таможенных сборов, транспортных тарифов, цен на услуги логистических провайдеров на территории Таможенного союза. Именно в этом состоит новый подход к процессу моделирования потоков ТС.

Более того, разработка модели потоков экспортно-импортных грузов ТС должна проводиться на примере логистической системы отраслевого предприятия (например, машиностроения). Модель представляет собой совокупность материальных, информационных, финансовых потоков, используемую для описания и анализа потоков закупочных, сбытовых, внутрипроизводственных процессов. Служит основой для моделирования экспортно-импортных потоков на предприятиях стран ТС.

В-пятых, новые требования предъявляются к контроллингу. Составление алгоритма процесса контроллинга оценочных показателей функционирования логистической системы ТС имеет целью формирование небольшого количества ёмких, «прозрачных» и системных показателей, анализ которых представляет необходимую информацию для принятия управленческих решений. Предполагается создание единого для всех стран ТС алгоритма поэтапного процесса планирования, учета, анализа, контроля показателей, отражающих логистические операции и процесс управления взаимодействием стран по логистическим потокам.

В результате определяются содержание и задачи контроллинга, одной из важнейших является создание некой информационно-управляющей системы, структура которой предполагается универсальной для предприятий стран ТС, но с учетом специфики организации планирования и управленческого учета, действующего в этих странах.

Формирование системы контроллинга в структуре логистики предприятий стран ТС основано на определении роли и места контроллинга в управлении логистическими процессами на основе системы предлагаемых оценочных показателей.

На основании разработки стратегии повышения эффективности координации



Рис. 2. Модель потоков экспортно-импортных грузов Таможенного союза

логистических процессов стран ТС усиливается контроль перемещения товаропотоков за счет унификации требований и регламентов логистических операций, что связано со стремлением гарантировать каналы реализации продукции в условиях усиления конкурентной борьбы на мировом рынке. Следует считать, что по мере увеличения доли перевозок в рамках Таможенного союза автомобильный, морской, железнодорожный транспорт все в большей степени становится своего рода производственным транспортом, т.к. снятие таможенных барьеров в торговле стран ТС приведет к увеличению доли доставки грузов по системе «точно вовремя». Конечным результатом явятся снижение запасов на предприятиях, экономия оборотных средств, повышение степени загрузки транспортных средств.

Использование проведения мониторинга рынка логистических услуг ТС необходимо для получения результата, отражающего логистическую деятельность. Непосредственно мониторинг осуществляется с применением широкого спектра видов: дистанционного и стационарного, по охвату территории – регионального, локального путем массового опроса по разработанной анкете, согласованной

сторонами ТС. На основании данных мониторинга формируются информационные потоки, обмен которыми между странами ТС позволит анализировать состояние и динамику материальных и финансовых потоков, использование транспортных средств и объектов инфраструктуры, определения рейтинга поставщиков. Кроме того, анализируются использование мощности инфраструктурных объектов, скорость прохождения внешнеторговых грузов по транспортным коридорам ТС.

Резюмируя сказанное, отметим, что в отличие от существующих подходов предлагаемый инновационный подход к выработке рекомендаций по формированию логистического пространства стран ТС, направленный на расширение товарообмена, базируется на определении цели, задач, экономических границ именно пространства ТС, состав инфраструктурных объектов, которого, в том числе по видам транспорта и другим инфраструктурным объектам, позволяет осуществлять регулирование потоков международными экономическими, финансовыми механизмами, как на национальном, так и на межстрановом уровнях (ТС).

Применение принципов организации и функционирования логистической системы ТС приводит к следующим результатам. Упорядочивается совокупность элементов логистической системы ТС, между которыми создается тесная взаимосвязь и определяется строгая последовательность действий по реализации управления логистическими потоками ТС. Формируется состав подсистем, элементов подсистем, определяются их функции в процессе координации взаимодействий предприятий - контрагентов по сделкам стран ТС.

Таким образом, результатом обоснования мероприятий по инновационному подходу к развитию логистической инфраструктуры стран ТС являются рекомендации по формированию структурообразующих логистических центров, что поднимает на совершенно новую ступень проблему пространственно разобщенных элементов логистической системы ТС. Именно динамичные и стационарные объекты инфраструктуры рассматриваются как условие реализации потребности экономики ТС в разного рода логистических связях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Логистическая система предприятия на основе инновационного подхода: монография / Ю.О. Глушкова, А.В. Пахомова. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2012. 156 с.
2. Особенности построения цепей поставок в рамках таможенного союза / Ю. О. Глушкова // Логистика: современные тенденции развития: материалы XIII междунар. науч.- практ. конф., г. Санкт-Петербург, 24-25 апр. 2014 г. / ГУМРФ им. адмирала С. О. Макарова. СПб.; 2014. С. 87-90.
3. Смирнова Е. А. Организация процедуры таможенного транзита на территории Таможенного союза // Логистика: современные тенденции развития: материалы XIII Междунар. науч. - практ. конф., 19 апреля 2013 г.: мат. докл./ред. кол.: В. С. Лукинский и др. СПб.: СПбГЭУ, 2013. С. 374-376.
4. Долгов А. П. Россия в глобальной логистике: оценки и реалии // Логистика евразийский мост: материалы VIII Междунар. науч.- практ. конф. (16-18 мая 2013 г. г. Красноярск) / Краснояр. гос. аграр. ун-т. Красноярск, 2013. С. 129-134.

REFERENCES

1. Logistic enterprise system based on an innovative approach: monograph / Yu.O. Glushkova, A.V. Pakhomova. Saratov: Saratov State Techn. University, 2012. 156 p.
2. Specifics of the supply chains within the Customs Union / Yu.O. Glushkova // Logistics: modern trends: Proceedings of XIII Int. Scient.-Pract. Conf., St. Petersburg, 24-25 April. 2014 / SUMRF named after Admiral Makarov. SPb.; 2014. Pp. 87-90.
3. Smirnova E.A. Organization of the customs transit procedure provided on the territory of the Customs Union // Logistics: modern trends: Proceedings of XIII Intern. Scient. Pract. Conf. April 19, 2013 Mr. .: mat. reports / Editorial Board: V.S. Lukinskiy and others. SPb.: SPBSEU, 2013. P. 374-376.
4. Dolgov A.P. Russia in Global Logistics: assessment and realities // Logistics. Eurasian bridge: Materials of the VIII International Scient.-Pract. Conf. (May 16-18, 2013, Krasnoyarsk) / Krasnoyar. State. Agrar. Univ. Krasnoyarsk, 2013. P. 129-134.

Глушкова Юлия Олеговна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Glushkova Yulia O. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of «Applied economy and management of innovations» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 28.08.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 338.24

О.Ю. Гордашникова, Т.В. Орлова

O.Yu. Gordashnikova, T.V. Orlova

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

TO THE QUESTION OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISE

Представлены основные правила управления инновационным потенциалом предприятия. Рассмотрены внутренние и внешние факторы, влияющие на инновационный потенциал предприятия.

The article presents the basic rules of management of innovative potential of the enterprise. Internal and external factors influencing the innovative potential of the enterprise are considered.

Управление, инновационный потенциал, машиностроительное предприятие

Management, innovative potential, mechanical engineering enterprise

На современном конкурентном рынке предприятия машиностроительного комплекса проявляют интерес к проблемам управления инновационным потенциалом. В связи с тем, что управление инновационным потенциалом преобразует сильные стороны предприятия машиностроительного комплекса в эффективные преимущества, переход предприятия на инновационный путь развития предполагает успех в конкурентной борьбе, это позволит машиностроительному предприятию определить рыночную востребованность инноваций, усилить позиции на рынке.

Эффективность управления инновационным потенциалом предопределяет получение высокой прибыли в долгосрочной перспективе, решение кризисной проблемы выживания предприятия машиностроения в целом. В связи с этим необходимо, во-первых, своевременно формулировать цели управления инновационным потенциалом, в результате которых создаются стратегии развития машиностроительного предприятия; во-вторых, производить оценку каждой составляющей инновационного потенциала предприятия; в-третьих, определять соответствие фактического уровня инновационного потенциала предприятия машиностроительного комплекса требуемому. Если выявляются несоответствия, то разрабатываются мероприятия по

дальнейшему развитию инновационного потенциала либо корректируются цели предприятия.

Предприятию машиностроительного комплекса при формировании инновационного потенциала следует подчиняться общим правилам развития отрасли машиностроения, т.е. обязательно принимать во внимание факторы, определяющие движение предприятий вперед. Факторы и условия внешней среды предъявляют требования необходимости формирования нового механизма управления инновационным потенциалом предприятия и создания методологических правил инновационного развития его деятельности. К основным правилам управления инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса можно отнести следующие правила, представленные в таблице.

Соблюдение указанных правил управления инновационным потенциалом позволит предприятию машиностроительного комплекса системно планировать и осуществлять свою инновационную деятельность в условиях развития интеграционных процессов на основе формирования промышленно-инновационных кластеров. Практические задачи управления инновационным потенциалом предприятия связаны не просто с планированием и

**Правила управления инновационным потенциалом предприятия
машиностроительного комплекса**

Правило	Содержание правила	Направление реализации правила
Целевая направленность развития	Наличие целей инновационного развития предприятия и их достижение	Развитие инновационного потенциала предприятия с учетом приоритетности научно-инновационной политики
Сквозное управление	Эффективность механизма управления составляющими инновационного потенциала в независимости друг от друга	Выделение приоритетных составляющих для дальнейшего развития инновационного потенциала
Непрерывность осуществления инновационной деятельности предприятия	Управление инновационным потенциалом предприятия должно быть непрерывным и переходить в более совершенное состояние	Отлаженность механизма развития инновационной деятельности предприятия
Системность	Постоянное развитие всех процессов по управлению инновационным потенциалом	Выполнение всех этапов по управлению инновационным потенциалом с соблюдением всех сроков
Научность	Научные достижения с учетом воздействия общих закономерностей системного управления	Разработка и реализация научных идей, применение научного подхода при управлении инновационным потенциалом предприятия
Комплексность	Взаимосвязь всех стадий жизненного цикла инноваций и составляющих инновационного потенциала предприятия	Реализация единства и логической последовательности выполнения всех видов работ и процессов на предприятии

осуществлением инноваций, а с обеспечением их разработки и реализации в соответствии с заданными целевыми параметрами при оптимальных затратах для получения максимальных результатов инновационной деятельности в строго установленные сроки.

Формирование инновационного потенциала предприятия машиностроительного комплекса обусловливается спецификой и масштабами его деятельности, а качество управления потенциалом указывает на инновационные возможности и восприимчивость предприятия к нововведениям. На управление инновационным потенциалом предприятия машиностроения воздействует рыночная среда, к которой относится и государственная

политика. Для эффективного внедрения результатов исследований и разработок, необходимо активное участие соответствующих правительственных органов для выявления вновь появляющихся сетей и кластеров, а также для создания и осуществления стратегии их развития. При этом необходимо отметить, что очевидный эффект от функционирования инновационного кластера проявляется по истечении некоторого периода времени и характеризуется в основном косвенными показателями.

Отечественные машиностроительные предприятия проигрывают конкуренцию зарубежным по трем основным причинам:

- во-первых, большой опыт при производстве автомобилей, оборудования и внедрение современных технологий, которые гарантируют европейским предприятиям значительное научно-техническое преимущество по сравнению отечественными предприятиями машиностроительного комплекса как по качеству и надежности, так и долговечности выпускаемого оборудования;

- во-вторых, передовые зарубежные предприятия в основном используют полный инновационный цикл (от исследования и разработки до непосредственного использования инноваций), что значительно уменьшает транзакционные издержки при производстве;

- в-третьих, мировые машиностроительные предприятия могут воспользоваться кредитом под достаточно низкие проценты или даже рассрочкой платежа на несколько лет, что для отечественных предприятий в условиях дефицита ликвидности является необходимым.

В этой связи важнейшем направлением формирования и развития инновационного потенциала машиностроительных предприятий является формирование инновационной среды. Для развития инновационного потенциала, обеспечивающего эффективное функционирование всех звеньев производственного цикла предприятия машиностроительного комплекса, необходимо совершенствовать и гармонизировать внутренние и внешние факторы осуществления инноваций. Это приводит к пониманию того, что для эффективного управления инновационным потенциалом большинству предприятий машиностроительного комплекса требуется тщательно сформированная стратегия развития. Поэтому необходимо принять меры, в результате которых произойдет выявление скрытых возможностей ресурсов для увеличения эффективности отдельных составляющих инновационного потенциала.

Отрицательным моментом при формировании инновационного потенциала предприятия машиностроительного комплекса является недостаточно эффективный механизм его управления. Исследование данной темы дало возможность определить основные

проблемы управления инновационным потенциалом предприятия машиностроения:

- недостаточность информационного обеспечения для комплексной оценки инновационного потенциала предприятия;

- достаточная степень риска из-за высокой неопределенности результата;

- обязательность своевременного технологического переоборудования производства;

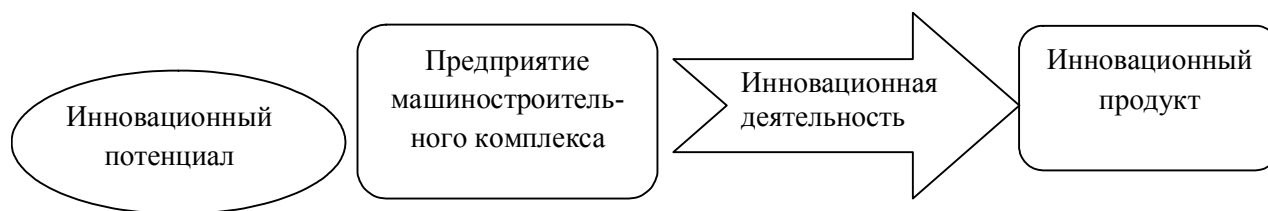
- отсутствие финансовых ресурсов, которые применяются для реализации перспективных направлений инновационной деятельности;

- слабая маркетинговая деятельность;

- недостоверные сведения или их отсутствие о спросе потребителей на инновационные товары и научно-технические достижения.

Эффективный механизм управления инновационным потенциалом обеспечит быстрое развитие предприятия машиностроительного комплекса, который позволит создать и обеспечить реализацию предпочтительного варианта, гарантирующего наилучшие в сложившейся ситуации конечные результаты [1]. Конечным результатом в данном случае понимается создание инновационного продукта в процессе инновационной деятельности предприятия. Этот процесс можно изобразить в виде следующей схемы (рисунок).

Инновационный потенциал предприятия зависит от определенных внешних и внутренних факторов. Благоприятные экономические, психологические, кадровые, технические и организационные условия для внедрения инноваций считаются внутренними факторами. Значимым элементом при внедрении нововведений в производство считается также информационный процесс, а именно влияние информации о новшествах на принятые решения в процессе инновационной деятельности предприятия. К внешним факторам относятся состояние финансово-экономической, политической и социальной систем, а также наличие благоприятного инновационного климата и поддержки со стороны государства. Но при этом Д.А. Медведев подчеркнул: «...Не надо размазывать тонким слоем предусмотренные в бюджете на эти цели средства, наоборот, они должны пойти



Обобщенный процесс инновационной деятельности предприятия

на помощь более перспективным проектам», которые предварительно должны пройти экспертизу [2]. Именно инновационно-активное предприятие машиностроительного комплекса имеет структуру, которая предполагает наличие предпринимательства и использование нового как благоприятной возможности.

В рыночной экономике в условиях достаточно сильной конкуренции на предприятие машиностроительного комплекса оказывает влияние внешняя среда, что подразумевает более тщательную оценку инновационного потенциала для достижения стратегических целей на основе эффективного применения имеющихся ресурсов для получения синергетического эффекта от внедрения нововведений. Инновационному потенциалу предприятия машиностроения также необходимо изменять свои характеристики при изменении целей самого предприятия.

Отметим, что инновационный потенциал наблюдается у любого предприятия, но имеет три степени развитости:

- слабый инновационный потенциал – не адаптирован к изменениям внешней среды (ресурсы, не объединенные целевой направленностью, используются несогласованно);

- умеренный инновационный потенциал – позволяет осуществить изменения, которые способствуют выживанию предприятия в условиях конкуренции (осуществляется своевременная модификация продукции, обновляется техническая и технологическая база, внедряются современные методы управления и т.п.);

- сильный инновационный потенциал –

позволяет предприятию машиностроительного комплекса занять свою инновационную нишу.

Состав же инновационного потенциала машиностроительного предприятия определяется самой сущностью инновационной деятельности - создание нового и его коммерциализация.

Для управления инновационным потенциалом, в результате которого предполагается техническое переоснащение предприятия в процессе эффективной инновационной деятельности, необходимо определить ответы на целый ряд инновационных задач:

- разработка современных инструментов взаимоотношения государства и науки;
- повышение качества проводимых исследований и работ, оценка их эффективности;
- обеспечение высококвалифицированных кадров, ориентированных на инновационное развитие региона;
- развитие прямых и обратных связей бизнеса, науки и образования в области исследований и разработок.

Повышение инновационного потенциала предприятия машиностроительного комплекса осуществляется путем внедрения новых производственных, информационных, управленческих и других технологий. Инвестиции в такие технологии наиболее эффективны. Они являются многогранными, достаточно длительными и отличаются весьма неординарным процессом.

Управление инновационным потенциалом предприятия способствует созданию новых условий для инновационной деятельности предприятия, поскольку стратегически определяет направления усилий в создании

инновационных технологий, продуктов, услуг и процессов на основе разработки и трансформации ключевых направлений

предприятия в соответствии с изменяющимися факторами и условиями внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Оценка эффективности и моделирование интеграционных подходов к активизации инновационной деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 9. С. 8-19.

2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=341389> (дата обращения: 16.01.2012).

REFERENCES

1. Bukhonova S. M., Doroshenko Yu. A. Performance evaluation and modeling of integrated approaches to the intensification of innovation activity of the enterprises // Economic analysis: theory and practice. 2007. No. 9. P. 8-19.

2. Electronic resource. Mode of access: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=341389> (date of access: 16.01.2012).

Гордашниковая Ольга Юрьевна – профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Орлова Татьяна Владимировна – аспирант кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Gordashnikova Olga Yu. – Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of «Applied economy and management of innovations» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Orlova Tatyana V. – Postgraduate of the Department of «Applied economy and management of innovations» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 10.10.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 338.001.36

Н. В. Казакова

N.V. Kazakova

СИСТЕМНЫЕ КРИЗИСЫ И РОЛЬ ИННОВАЦИЙ

SYSTEM CRISIS AND THE ROLE OF INNOVATIONS

Рассмотрен глобальный экономический кризис как процесс перехода к новой длинной волне Кондратьева. Показаны особенности следующего технологического уклада и перехода к нему, особенно процесс смены глобальных технологических лидеров.

The article describes the global economic crisis as a process of transition to a new Kondratieff long wave. The features of the next technological mode and the transition to it, in particular, the process of changing global technology leaders, are shown.

Инновации, длинные волны Кондратьева, технологические лидеры, технологический уклад, кризис

Innovations, Kondratieff long waves, technology leaders, technological mode, crisis

Ситуация, сложившаяся в настоящее время в России, может быть охарактеризована как переломный момент развития страны. Можно утверждать, что сегодня формируется новая реальность, возникшая как результат одновременной комбинации двух процессов: нестабильности мировой экономической системы, продолжающей находиться в кризисной фазе развития, и политическими катаклизмами на постсоветском пространстве, сопровождающимися двусторонними мерами экономического воздействия.

Нестабильность мировой экономической системы обусловлена, прежде всего, глобальным финансово-экономическим кризисом, начавшимся в 2008 г. и продолжающимся в настоящее время в форме охватившей многие страны мира рецессии. В отличие от периодических спадов в рамках краткосрочных бизнес-циклов текущий кризис является комплексным, охватившим многие сферы социально-экономической жизни и имеющим не только экономические, но и политические и культурные последствия. Таким образом, современный кризис является системным «и в этом отношении он аналогичен кризисам 1930-х и 1970-х годов (May, 2009)».

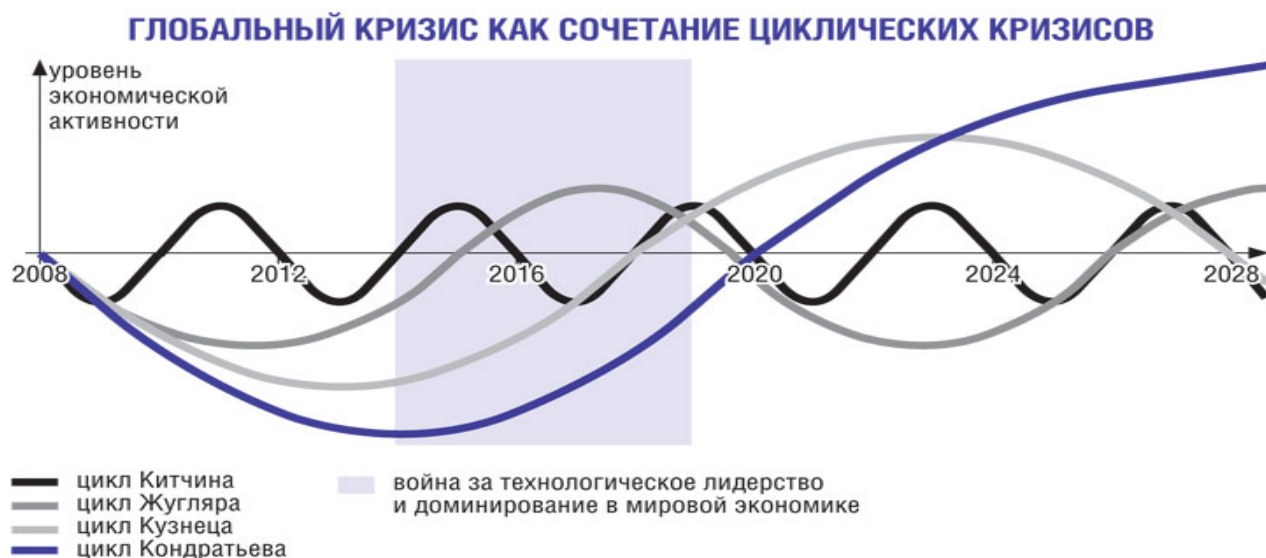
На основании анализа мировой практики исследователи выделили следующие черты системных кризисов (например, В.Май и А.Улюкаев, 2014):

во-первых, такой кризис является одновременно и циклическим, и структурным, поскольку сопровождается кардинальными изменениями в технологической, а на их основе – и в институциональной базе. Именно системный кризис, по мнению ряда исследователей, является точкой перехода от одного технологического уклада или технoэкономической парадигмы к следующему, импульсом движения человечества к новому уровню развития производительных сил;

во-вторых, системный кризис представляет собой, по сути, переплетение нескольких видов кризисов, в частности финансового, что существенно снижает возможности подъема экономики (рисунок);

в-третьих, структурная перестройка экономики на базе нового технологического фундамента ведет к формированию новой модели экономического роста, в которой новые отрасли «определяют новую глобальную экономическую реальность и одновременно создают предпосылки для появления новых вызовов и инструментов экономической политики. Эту тенденцию хорошо отражает появившийся в 2009 г. термин «новая нормальность» - new normal (Улюкаев, 2009)» [2].

в-четвертых, экономические, технологические, финансовые изменения приводят к глобальным сдвигам в балансе сил стран и регионов, происходит перераспределение власти и влияния между



Глобальный кризис как сочетание циклических кризисов [2]

игроками мирового рынка. В качестве новых влиятельных фигур все активнее выступают страны Юго-Восточной Азии;

в-пятых, в ходе системного кризиса происходит смена модели регулирования социально-экономических процессов. В различные исторические периоды эти модели эволюционировали в различных направлениях – от усиления государственного влияния на экономику в период Великой депрессии до либерализации и дерегулирования хозяйственной деятельности в конце 70-х - начале 80-х гг., в период становления постиндустриального общества. Особенностью этого процесса на современном этапе, на наш взгляд, становится необходимость выхода процессов регулирования на глобальный уровень – глобализация экономики, технологий, инновационной деятельности, финансовых рынков вступает в противоречие с национальным характером их регулирования и требует соответствующего уровня влияния.

В-шестых, в результате вышеописанных процессов встает вопрос о формировании новой мировой финансовой архитектуры. Долгое время в качестве основной мировой валюты выступал доллар. Но после 2008 г., когда стала ясно видна уязвимость американской экономики, расстановка сил в глобальной финансовой сфере постепенно меняется, хотя основные направления изменений еще не проявились четко.

В-седьмых, как результат текущих и будущих изменений, начнет формироваться новая научная парадигма, новый «мейнстрим» в экономической науке, по аналогии с кейнсианством.

Из всех перечисленных особенностей важнейшей, на наш взгляд, сегодня является первая – глубокие технологические и структурные изменения, вызванные нахождением мировой экономики в понижательной фазе длинной волны Кондратьева, и дальнейший переход к повышательной фазе на новой технологической базе или к новому технологическому укладу.

Технологический уклад – это комплекс технологически сопряженных производств, составляющих вместе с соответствующими им институтами самовоспроизводящуюся

целостность (Глазьев, 1993, 2006, 2011) [3-5]. К настоящему времени С.Ю.Глазьев выделил в мировом технико-экономическом развитии (начиная с промышленной революции XVIII в.) жизненные циклы пяти последовательно сменявшихся друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад (табл. 1).

Особенностью информационно-телекоммуникационных технологий (ИТТ) является их специфический НАДотраслевой характер – они могут использоваться практически в любой отрасли производства и сфере жизни. Таким образом, ИТТ стали неким фундаментом, объединившим все науки и технологии. Темпы роста отраслей пятого технологического уклада, начиная с 80-х годов XX века в развитых и новых индустриальных странах достигали 25-30% в год, в 3-4 раза превосходя темпы роста промышленного производства [6], а вклад их в прирост ВВП достигал в 80-90-е годы 50 % [7].

Развитие наукоемких отраслей, прежде всего ИТТ, привело к тому, что все большая часть производства базируется на использовании идей, а не материальных вещей, «дематериализуется». Услуги и товары включают все больше знаний. В этих условиях растущее значение приобретают различия между странами мира по признаку информатизации, когда государства делятся уже не столько по экономическому богатству, сколько по степени овладения информационным ресурсом.

Анализ статистики использования современных информационно-телекоммуникационных технологий показывает, что в начале XXI в., особенно в последние пять лет, наблюдается мощный рывок в их распространении, что означает завершение начального этапа пятого технологического уклада и переход к его расцвету и устойчивой диффузии (табл. 2). В большинстве как развитых, так и развивающихся стран снижаются масштабы использования технологий предыдущего уклада, например, стационарных телефонных линий, в пользу новых технологий, прежде всего мобильной телефонии, что стало

Таблица 1

Хронология и характеристики технологических укладов [3]

Характеристики уклада	Номер технологического уклада					
	1	2	3	4	5	6
Период доминирования	1770–1830	1830–1880	1880–1930	1930–1970	1970 - 2010	2010–2050
Технологические лидеры	Великобритания, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Германия, США, Великобритания, Франция	США, СССР, Западная Европа, Япония	США, ЕС, Япония	США, ЕС, Китай, Япония, Россия (?)
Развитые регионы	Европа	Европа	Европа и Россия, Северная Америка, Япония	Европа и СССР, Северная Америка, Япония, Новые индустриальные страны (НИС)	Европа и Россия, Северная Америка, НИС, Бразилия, Австралия	Евразия, Америка, Австралия
Ядро технологического уклада	Текстильная пр-ть, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, паростроение, угольная, станкоинструментальная пр-ть, черная металлургия	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Автомобилестроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	Электронная пром-ть, вычислительная, оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги	Нанотехнологии, молекулярная биология, нанотехнологии, наноматериалы, наноструктурированные покрытия, нанобиотехнология, наносистемная техника
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель, станки	Электродвигатель	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия	Микроэлектронные компоненты	Нанотехнологии, клеточные технологии
Формирующееся ядро нового уклада	Паровые двигатели, машиностроение	Электроэнергетика, тяжелое машиностроение, неорганическая химия	Автомобилестроение, органическая химия, производство и переработка нефти, цветная металлургия, автодорожное строительство	Радиоэлектроника, авиастроение, газовая промышленность	Нанотехнологии, молекулярная биология, генная инженерия	
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрации производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя, стандартизация производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства	Резкое снижение энерго-материалоемкости производства, конструирование материалов и организмов заранее заданными свойствами

возможным вследствие все более полного раскрытия возможностей новой техники и совершенствования технологий ее

производства, снижения себестоимости и, соответственно, повышения доступности для потребителей.

Таблица 2

**Использование отдельных информационных технологий (ИТТ)
в 2005 и 2010 гг (на 100 чел. населения)**

Страны	Число стационарных телефонных линий		Число пользователей мобильных телефонов		Интернет-пользователи		Число пользователей широкополосного Интернета	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010
<i>Развитые страны</i>								
США	59,01	48,70	68,63	89,86	67,97	79,00	17,23	26,3
Великобритания	56,59	53,71	108,75	130,25	70,00	85,00	16,44	31,38
Германия	66,38	55,41	96,04	127,04	68,71	81,85	13,07	31,59
Япония	45,93	31,94	76,34	95,39	66,92	80,00	18,44	26,91
<i>Развивающиеся страны</i>								
Индия	4,40	2,87	7,91	61,42	2,39	7,50	0,12	0,90
Китай	26,80	21,95	30,09	64,04	8,52	34,30	2,86	9,42
Турция	27,85	22,27	64,00	84,90	15,46	39,82	2,33	9,75
Бразилия	21,43	21,62	46,35	104,10	21,02	40,65	1,74	7,23
<i>Переходные экономики</i>								
Азербайджан	12,74	16,33	26,11	99,04	8,03	35,99	0,03	5,44
Беларусь	33,43	43,13	41,72	107,69	16,20 ²⁰⁰⁶	31,70	0,02	17,36
Российская Федерация	27,88	31,45	83,42	166,26	15,23	43,00	1,10	10,98
Украина	24,86	28,47	63,96	118,66	3,75	23,00	0,28	8,06
Хорватия	42,38	42,37	82,16	144,48	33,14	60,32	2,62	18,25

Составлено по: Information Economy Report 2011. Электронный ресурс <http://www.unctad.org>

Взросший доступ к технологиям в развивающихся странах означает, что увеличивается доступ к информации, использование информационно-коммуникационных технологий в производстве и управлении предприятием, что повышает их производственные возможности.

Анализируя тенденции современного технологического прогресса, UNCTAD выделила следующие тренды развития информационной экономики [8]:

- развитие широкополосного Интернета;
- электронная коммерция;

- мобильная телефония;
- экспорт компьютерных и информационных услуг.

Описанные тренды нашли свое отражение в постоянном росте рынка телекоммуникационных услуг в течение последних пяти лет – с 1 222,7 млн. долл. в 2006 г. до 1 381,3 млн. долл. в 2010 г. Несмотря на испытанное в 2008-2009 гг. влияние глобального экономического кризиса, этот рынок демонстрирует устойчивый положительный рост.

В целом развитие ИТТ вносит существенный вклад в рост производительности как в развитых, так и в развивающихся странах. Большинство исследователей влияния ИТТ на микроуровне отмечают позитивные результаты их использования, особенно если использование ИТТ подкрепляется организационными усовершенствованиями, повышением квалификации работников и инновационной деятельностью.

В России описанные тренды не только имеют место, но и, как видно из представленных выше данных, проявляются весьма ярко. Это делает нашу страну инвестиционно привлекательной не только в качестве экспортера сырья, но и в качестве производителя современных интеллектуальных продуктов.

В настоящее время, как следует из сложившегося ритма долгосрочного технико-экономического развития, пятый технологический уклад близок к пределам своего роста: всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего уклада. Однако эти же негативные процессы

дали мощный сигнал к разработке и внедрению базисных нововведений, так как сложившиеся стереотипы предпринимательского поведения как в производственной, так и в финансовой сферах исчерпали свой потенциал. По мнению многих крупных ученых, в частности К.Перес, К.Фримена, Б.Лундвалла, С.Глазьева, наблюдается постепенный переход к новой длинной волне Кондратьева, к новой технико-экономической парадигме. Сегодня формируется воспроизводственная система нового, шестого технологического уклада, становление и рост которого будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие два-три десятилетия.

Пятый и шестой уклады имеют существенные особенности по сравнению с остальными – это прежде всего резкое повышение доли и роли научных знаний в используемых продуктах и технологиях, превращение НИОКР в обязательный этап производственного процесса, а знания и информации – в основной производственный фактор. Об этом свидетельствуют, в частности, стабильный рост затрат на НИОКР в начале XXI в., в том числе в странах «большой восьмерки», и рост объемов международной торговли технологиями (табл. 3, 4).

Таблица 3

Внутренние затраты на исследования и разработки (расчет по паритету покупательной способности национальных валют; млн. долл. США) [9]

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Германия	52284	54448	56657	59484	61393	62448	66716	69334
Италия	15230	16810	17269	17309	17501	17827	19384	...
Канада	16688	18995	19142	20057	21536	22823	23306	23970
Россия	11733	14157	15980	18027	17808	18115	20154	25124
Великобритания	27824	29191	30636	31071	32057	33413	35591	...
США	268121	278239	277066	289736	300840	323853	348658	368799
Франция	32920	35819	38153	36887	38025	39270	41508	43360
Япония	98775	104009	108166	112274	117495	128695	138782	...

В течение последних десятилетий в мире наблюдается переход от торгово-посреднической к производственно-инвестиционной модели мирохозяйственных связей. Основной товарооборот приходится на машинотехнические и высокотехнологичные изделия – доля высокотехнологичной продукции во внешней торговле 40 ведущих стран составляет свыше

45 % и ежегодно увеличивается.

Помимо этого, важной статьёй международной торговли становится торговля не самими товарами, а технологиями их производства, то есть результатами интеллектуального труда. В настоящее время объёмы торговли технологиями растут быстрее, чем объёмы торговли готовой продукцией (табл. 4).

Таблица 4

Международная торговля технологиями (млн. долл. США)[9]

Страны	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экспорт технологий								
Германия	13583	14576	16553	23250	28726	34307	36670	42739
Италия	2807	2684	2977	3108	3861	4265	4968	5737
Канада	2600	2076	1436	1773	2136	2323	...	...
Россия	203	242	211	237	384	389	533	630
Великобритания	16330	18023	19665	23539	29569	30804	30406	...
США	43233	47442	52650	56364	63178	69600	75380	...
Франция	2742	3196	3620	5188	...	...	...	...
Япония	9816	10259	11060	13044	16354	18402	20449	...
Импорт технологий								
Германия	18215	21030	21726	23278	25869	29756	32836	38350
Италия	3505	3440	2993	3795	4070	4553	3990	4619
Канада	1278	1049	1101	1125	1160	1235	...	...
Россия	183	395	572	666	823	954	1128	1426
Великобритания	8344	8590	8549	10450	13957	14867	15425	...
США	16468	18963	22381	23443	28336	31376	35479	...
Франция	2644	2695	2801	3234	...	...	...	...
Япония	4113	4512	4320	4863	5247	6385	6065	...
Баланс платежей за технологии								
Германия	-4632	-6454	-5173	-28	2857	4552	3834	4389
Италия	-699	-756	-16	-686	-208	-288	978	1118
Канада	1322	1027	336	648	976	1088	...	...
Россия	20,6	-154	-361	-429	-439	-565	-595	-796
Великобритания	7986	9433	11116	13090	15612	15936	14981	...
США	26765	28479	30269	32921	34842	38224	39901	...
Франция	98	501	818	1955	...	...	...	...
Япония	5703	5747	6740	8181	11108	12018	14384	...

Однако в настоящее время, в период роста международной напряженности, гораздо большее значение, на наш взгляд, имеет другая особенность технико-экономического развития.

Одним из важных моментов архитектуры технологических укладов является наличие группы технологических лидеров, первыми создающих, апробирующих и использующих ключевые технологии нового уклада. Эти технологии в каждом историческом периоде обеспечивают многократный по сравнению с прежними рост производительности труда, эффективности производства и использования ресурсов, снижение материало- и энергоемкости. Поэтому технологические лидеры, то есть те, кто быстрее выходит на траекторию роста нового технологического

уклада и вкладывается в составляющие его производства на ранних стадиях развития, получают существенный выигрыш сначала в плане научно-технического развития, потом и в плане экономического благосостояния и качества жизни. И наоборот, вход для опаздывающих с каждым годом становится все дороже и закрывается с достижением фазы зрелости уклада.

По мнению С.Ю. Глазьева, именно в периоды глобальных технологических сдвигов на волне роста нового технологического уклада для развивающихся стран, сумевших создать предпосылки его становления, открывается «окно возможностей». Передовые страны сталкиваются с кризисом перенакопления капитала в устаревших производствах. В новых

развивающихся странах эта проблема выражена в меньшей степени, поэтому у них есть возможность избежать массового обесценения капитала и сконцентрировать его на прорывных направлениях роста. Для удержания лидерства передовым странам приходится прибегать к силовым приемам во внешней и внешнеэкономической политике. В эти периоды резко возрастает военно-политическая напряженность, риски международных конфликтов [10].

Если проанализировать развитие мировой науки и техники на протяжении последних

веков (предшествующие пять укладов), видно, что в течение практически всего этого времени технологическими лидерами были страны Западной Европы и Северной Америки – США, Великобритания, Германия и др. (табл. 1). В настоящее время происходит глобальная смена технологических лидеров: в первые ряды по темпам и качеству экономического роста уверенно выходят страны Юго-Восточной Азии. Об этом свидетельствуют показатели их растущей доли в мировом ВВП, а также доли азиатских ТНК в международной торгово-инвестиционной деятельности (табл. 6, 7).

Таблица 6

Темпы прироста ВВП в ведущих развитых и развивающихся странах по периодам (в среднем за период, в %)

Страны	Доля в мировом ВВП, 2013	1990-1995	1996 - 2000	2001 - 2007	2008 – 2009	2010 - 2013
Мир в целом		2,9	3,8	4,4	1,5	4,1
Развитые страны	43,62	2,5	3,4	2,4	- 1,6	1,8
США	16,45	2,5	4,3	2,4	-1,5	2,2
Япония	4,58	2,1	0,8	1,4	-3,3	1,8
Германия	3,45	2,6	1,9	1,4	-2,2	2,2
Развивающиеся страны	56,38	3,5	4,4	6,7	4,4	5,9
Китай	15,84	10,8	8,6	10,8	9,4	8,8
Индия	6,65	5,2	6,1	7,5	6,2	6,6
Россия	3,43	- 9,1	1,6	6,68	- 1,5	3,4
Бразилия	2,96	1,7	2,0	3,4	2,4	3,4
ЮАР	0,65	0,7	2,8	4,3	1,0	2,8
Южная Корея	1,67	8,1	5,2	4,9	1,8	3,8

Источник: по данным UNCTAD и World Investment Report

Данная ситуация означает, что происходит не только переход к следующей ступени технологического развития, но и коренная смена модели технологического развития и модели накопления. Господствующие на протяжении последних двух столетий модели накопления, которые можно назвать англосаксонскими протестантскими, ориентированные на личное обогащение, индивидуализм, рациональность, заменяются современной азиатской моделью, в которой значительно большую роль играет стратегическое планирование, коллективистские начала, консенсус государства и всех экономических агентов.

Естественно, долгое время доминировавшие лидеры, прежде всего США, стремятся сохранить свое господствующее положение в мировой экономике, используя для этого все методы – как экономические, так и политические, дипломатические, даже военные. Результатом этого является рост международной напряженности. Таким образом, перед каждой страной, желающей сохранить свою экономическую и политическую независимость, встает задача как можно более быстрого овладения новейшими технологиями, дающего возможность укрепить свои позиции на мировой арене в период глобального противоборства цивилизаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мау В., Улюкаев А. Глобальный кризис и тенденции экономического развития // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 4-24.
2. Глазьев С.Ю. Выход из хаоса - часть 1 // Военно-промышленный курьер ВПК. Общероссийская еженедельная газета. Выпуск № 42 (560) за 12 ноября 2014 г. <http://vpk-news.ru/articles/22623>.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
4. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике <http://spkurdyumov.narod.ru/glaaaaziev.htm>.
5. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Изд. дом Экономическая газета, 2011. 576 с.
6. Стратегия научно-технологического прорыва: сб. науч. тр. / под ред. Ю.В. Яковца, О.М. Юня. М.: МФК, 2001.
7. Проблемы информационной экономики. Вып. 5. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: сб. науч. тр. / под ред. Р.М. Нижегородцева. М.: ЛЕНАНД, 2006. С. 10.
8. Information Economy Report 2006, 2010, 2011. Электронный ресурс <http://www.unctad.org>
9. «Группа восьми» в цифрах. 2009: стат. сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2009.
10. Глазьев С.Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии: доклад Президенту РФ, ноябрь 2014.

REFERENCES

1. May B., Ulyukayev A. Global crisis and economic development trends // Issues of Economics. 2014. № 11. P. 4-24.
2. Glazyev S.Yu. Exit out of the chaos - part 1 // Military-Industrial Courier MIC. Russian weekly. Issue №42 (560) from November 12. 2014 <http://vpk-news.ru/articles/22623>.
3. Glazyev S.Yu. The theory of long-term technical and economic development. M.: VlaDar, 1993.
4. Glazyev S.Yu. Possibilities and limitations of technical and economic development of Russia in terms of structural changes in the global economy. <http://spkurdyumov.narod.ru/glaaaaziev.htm>.
5. Glazyev S.Yu. Lessons of another Russian revolution: the collapse of the liberal utopia and a chance of «economic miracle». M.: "Economic Newspaper", 2011. 576 p.
6. The strategy of scientific and technological breakthroughs. Collection of scientific papers, ed. Yu.V. Yakovets, O.M. Yun. M.: MFC, 2001.
7. Problems of information economy. Vol. 5. National Innovation System of Russia: problems of formation and development: coll. scientific works / ed. R.M. Nizhegorodtsev. M.: LENAND, 2006. P. 10.
8. Information Economy Report 2006, 2010, 2011. Electronic resource <http://www.unctad.org>
9. «Group of Eight» in figures. 2009. Statistical Yearbook. M.: Federal State Statistics Service (Rosstat), 2009.
10. Glazyev S.Yu. On the external and internal threats to the economic security of Russia in the context of American aggression / Report to the President of the Russian Federation, November 2014.

Казакова Нина Васильевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика инновационной деятельности» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Kazakova Nina V. – Doctor of Sciences in Economics, Professor of Department of «Economics of innovation activity» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 10.12.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 338.23

Ф.А. Казакова, А.Ф. Чернов

F.A. Kazakova, A.F. Chernov

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

LOGISTIC MODEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RETAIL CHAINS

Статья посвящена проблемам инновационного развития розничных торговых сетей, являющихся основными генераторами и проводниками инноваций в российской розничной торговле. Проведен анализ современного состояния розничных торговых сетей РФ, показана роль логистической поддержки в их инновационном развитии, предложена логистическая модель инновационного развития розничной торговой сети

The article is devoted to problems of innovative development of retail networks, which are the main generators and innovation guides in the Russian retail trade. The article analyzes the current state of the retail networks of the Russian Federation, the role of logistics support in their innovative development is shown, the logistic model of innovative development of retail chains is proposed.

Розничная торговля, розничная торговая сеть, инновации, инновационное развитие, логистическая поддержка инновационного развития, логистическая модель

Retail, retail trade, innovation, innovative development, logistics support of innovative development, logistic model

Как известно, роль торговли в экономике страны очень высока. Так, по данным на март 2014 года, ее вклад в структуру добавленной стоимости составлял 20,5 %. За последние 6 лет почти 90% положительного вклада в рост экономики (9,8 %) внесли лишь 4 отрасли из сферы услуг (оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, финансовая деятельность и операции с недвижимостью и аренда) [1]. Соответственно и инновационная активность торговли напрямую влияет не только на конкурентоспособность и эффективность предприятий отрасли, но и на смежные сферы экономики и общественной жизни. Так, торговые инновации в виде обновления и повышения качества товарного ассортимента, торговых услуг, применения новых форматов и методов торговли, расширения торговых сетей и дополнительных услуг ведут к более полному удовлетворению потребительского спроса и повышению качества жизни населения; торговые инновации в виде обновления и расширения товарного ассортимента за счет продвижения на рынок

продуктовых инноваций предприятий производственной сферы способствуют диффузии инноваций, обеспечивают возрастание на них потребительского спроса. Кроме того, торговля реализует важнейшую функцию по обеспечению обратной связи между производителями инновационной продукции и потребителями, что дает возможность производителям разрабатывать и корректировать производственную, инновационную и маркетинговую политику. Таким образом, признавая приоритет инновационного развития высокотехнологичных сфер экономики, проблема обеспечения инновационного развития торговли является крайне актуальной. Это отражено и в Стратегии развития торговли в РФ на 2011-2015 годы, где говорится, что «состояние сектора торговли обладает критической значимостью для большинства аспектов жизни страны и ее граждан. Неэффективное развитие сектора может поставить под угрозу развитие экономики, качество жизни, безопасность и

здоровье населения» [2]. При этом главными генераторами и проводниками инноваций в розничной торговле являются розничные торговые сети (РТС).

Рассмотрим современное состояние и проблемы развития отечественной торговли. Следует отметить, что несмотря на общие негативные тенденции, торговля продолжает оставаться одной из наиболее динамично развивающихся отраслей национальной экономики.

В последние месяцы 2013 г. и в первой половине 2014 г. проявились неблагоприятные тенденции в социально-экономическом развитии страны. Снижались показатели как общей экономической динамики, так и динамики факторов, непосредственно формирующих потребительский спрос. Это, в свою очередь, отразилось на динамике обслуживающих потребительский спрос отраслей экономики, в частности розничной торговли. Рост товарооборота в розничной торговле России замедлялся. Неблагоприятными факторами, сдерживающими развитие розничной торговли, становится достаточно высокий уровень задолженности по кредитам населения России, а также повышение склонности потребителей к сбережениям на фоне ухудшения экономической ситуации: мониторинги потребительского поведения зафиксировали снижение повседневных потребительских расходов, обусловленных стремлением рационализировать затраты. Однако есть свидетельства того, что повседневный спрос потребителей, принадлежащих к высшей и средней стратам среднего класса и являющихся основными клиентами современных форматов розничной торговли, прежде всего сетевой, сжимается пока не столько из-за уменьшения их доходов (которые ещё достаточны, чтобы представители этой группы могли позволить себе не минимизировать затраты на повседневные покупки), сколько из-за стремления «придержаться» их на фоне общей неопределенности, связанной с наблюдаемыми неблагоприятными явлениями в экономике [3].

Замедление темпов экономического роста в

течение 2013 г. шло плавно. На продолжение этой тенденции рассчитывали, в частности, специалисты Министерства экономического развития РФ (МЭР), составляя в прошлом году прогноз на 2014 г. Однако весной текущего года прогнозные показатели были существенно скорректированы министерством в сторону понижения. Резкие изменения в оценке будущих тенденций свидетельствуют о том, что ухудшение ситуации шло быстрее, чем изначально предполагали составители прогнозов. Анализ статистических данных показывает, что реальные доходы населения еще в IV квартале 2013 г. имели положительную динамику: по отношению к соответствующему периоду 2012 г. они выросли на 2,6%, а в целом по году прирост равнялся 3,2%. Однако в I квартале текущего года этот показатель снизился и составил 97,5% от показателя соответствующего периода 2013 г. В январе-апреле он уже составил 98,8% по отношению к соответствующему периоду прошлого года за счет того, что в апреле месячный рост перешел к положительным значениям (в январе и марте этот показатель снижался). При этом прогноз МЭР по реальным доходам понижен с 3,3% в первоначальном варианте до 0,5-0,9% с учетом роста безработицы, снижения темпов прироста реальной заработной платы (с 4 до 1,4-1,8% в прогнозе) и инфляции. В 2013 г. потребительская инфляция превысила целевые установки и составила 6,5% против прогнозируемых 6,0%, поскольку цены на продовольственные товары росли быстрее, чем предполагалось ранее. Продовольственная инфляция составила 7,8% против 6,0% в первоначальной версии прогноза, причем быстрее всего росли цены на ряд социально-значимых продуктов, слабо эластичных по спросу. Причинами этого стали: снижение предложения некоторых продуктов животноводства, резкое падение курса рубля, повлиявшее на цены импортных продуктов питания, а также снижение поставок отечественных картофеля и овощей из-за неблагоприятных погодных условий в период их массовой уборки. Тем не менее, если еще в декабре МЭР сохранял оценку годовой потребительской инфляции в 2014 г. на уровне первоначальной версии прогноза в 4,8%, то затем она поднималась до 5-5,5% и до 6,7% на конец мая (табл. 1) [4].

Таблица 1

**Показатели прогноза социально-экономического прогноза
Российской Федерации на 2014-2017 гг.**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Индекс потребительских цен (в среднем за год)	106,8	106,7	105,1	104,7	104,3-104,4
Реальные располагаемые доходы населения (%)	3,3	0,5-0,9	1,3-2,5	2,9-3,7	3,4-4,2
Оборот розничной торговли (%)	3,9	1,9-2,4	2,1-3,3	3,0-4,1	3,6-4,2

Тем не менее в 2013 г. объем оборота розничной торговли в России составил в текущих ценах 23685,9 млрд рублей. Рост в сопоставимых ценах по отношению к 2012 г. составил 103,9%. По сравнению с 2012 г. (6,3%) и 2011 г. (7,9%) это существенное снижение. Эксперты, выступавшие на форуме «Retailer Russia Top-200», состоявшемся в начале июня 2014 г., отмечали, что такое резкое замедление роста отрасли стало неожиданным для аналитиков, ориентировавшихся в своих прогнозах на более плавный процесс, ожидая, что темпы прироста окажутся на уровне 5%. В первом квартале 2014 г. рост составил

немногим меньше – 103,8%. Это соответствует уровню аналогичного периода 2013 г. (104,0%), но при этом показывает существенное снижение по сравнению с 2012 г. (в I квартале 2012 г. рост по отношению к I кварталу 2011 г. составил 107,1%). Таким образом, более низкие темпы роста оборотов по сравнению с предыдущими, более благоприятными периодами сохраняются, но при этом их уровень пока стабилизировался.

При этом розничная торговля, как и раньше, показывает более высокие темпы роста, чем другие сектора экономики, практически стагнирующие (табл. 2) [1].

Таблица 2

**Индексы роста отраслей экономики в январе-апреле 2014 г.
по отношению к январю-апрелю 2013г.**

Отрасль	%
Промышленность	101,4
Сельское хозяйство	101,3
Транспорт	101,1
Связь	101,8
Розничная торговля	103,3
Платные услуги населению	100,9

Несколько изменилась организационная структура отрасли. Произошедшие подвижки свидетельствуют о продолжающемся вытеснении розничных рынков организованными формами торговли. Так, в марте 2014 г. объем продаж на рынках составил 92,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при том, что продажи в организованной торговле выросли на 5,3%. Продолжается постепенная консолидация торговли. В марте 2014 г. на долю сетевого ритейла в среднем по России приходилось 23,1% общего объема оборота розничной

торговли (в марте 2013 г. – 22,8%). Впрочем, этот показатель еще далек от уровня развитых рынков, где его значения могут достигать 70-90%. В сорока двух субъектах России доля сетевых форматов в общем объеме оборота розничной торговли превышала среднероссийский уровень против тридцати трех в прошлом году [3].

Впрочем, этот показатель еще далек от уровня развитых рынков, где его значения могут достигать 70-90%. Обследование потребительских предпочтений ShopperTrends, которое регулярно проводит в пятидесяти

странах, в том числе и в России, маркетинговое агентство Nielsen, в 2013 г. показало, что отечественный покупатель все больше ценит торговые форматы с широким выбором, которые, как правило, предоставляют торговые сети, чтобы иметь возможность купить максимальное число позиций своего потребительского набора в одном месте. В то же время в трех (против шести годом раньше) субъектах страны на сети приходилось менее 5% розничного товарооборота. Соответствующий показатель в Москве равнялся 21,2% (18,8% годом ранее), а вот в Санкт-Петербурге наблюдается обратный процесс: 43,8% против 53,4% в марте 2013 г. Среди регионов с низким уровнем развития сетевой торговли выделяются Дагестан, Ингушетия, Саха (Якутия), Тыва, Чечня, Сахалинская область и Чукотский автономный округ. Это связано в первую очередь с низкой платежеспособностью местного населения, а также со сложностями в построении логистики в северных, при этом с низкой плотностью населения, регионах. По некоторым прогнозам, доля сетевой торговли в целом по стране в ближайшие 3 года превысит 25% [3].

При активном развитии розничных торговых сетей встаёт вопрос их ориентации на покупательские предпочтения и дальнейшего инновационного развития. Так, X5 Retail Group N.V. запустила проект реконцепции сети дискаунтеров «Пятерочка» (организационная торговая инновация). Как говорится в сообщении компании, изменения коснутся организации и оформления торгового пространства, внешнего облика магазинов, а также ассортиментной политики и формата обслуживания покупателей. X5 Retail Group основана в 2006 г. путем слияния сетей «Пятерочка» и «Перекресток». По состоянию на 30 июня 2013 г. под управлением компании находится 4 031 магазин под брендами «Пятерочка», «Перекресток», «Перекресток-Экспресс», «Карусель», «Копейка», «Зеленый Перекресток» [5]. Выручка в 2012 г. – 489,7 млрд руб.

В частности, проект реконцепции будет предполагать расширение торгового пространства за счет подсобных помещений. На свободных площадях появятся стенды стола заказов E5.ru, аптеки, химчистки, салоны сотовой связи, терминалы оплаты коммунальных услуг.

Там, где позволяет площадь, планируется открывать стенды E5.ru с выкладкой товара. Также в некоторых объектах непосредственно внутри торгового зала появятся аптеки в формате «shop-in-shop». В ходе проекта будут обновлены фасады, оборудование, навигация, освещение магазинов и форма персонала. Изменится роль директора магазина: отныне его рабочее место будет расположено прямо в торговом зале, где он будет следить за сроком годности товаров на полках, работой персонала и общаться с покупателями. Сама должность переименована в «Директора по свежести».

Проект рестайлинга поможет «Пятерочке» увеличить посещаемость магазинов. Однако, это слишком дорогой способ. Если бы в менеджеры сети магазинов "Пятерочка" взяли бы жесткий курс на 100% работающие кассы и чистоту в залах, существенное увеличение трафика не заставило бы себя ждать. А стоимость подобного мероприятия была бы в разы меньше любого рестайлинга.

В Саратовской области магазины, работающие под брендом «Пятёрочка», открыты компанией «Волгаторг» по франшизе. Общее количество магазинов в области 115. Основной проблемой саратовских "Пятёрочек" является низкая квалификация персонала, постоянная корректировка цен, из-за которых покупатели часто сталкиваются на кассе с ошибками, а также недостаточное количество сотрудников в магазине. Поэтому все перечисленные шаги X5 ритейл групп однозначно должны привести к повышению популярности магазинов «Пятёрочка» на рынке.

Другой крупнейшей по количеству магазинов торговой сетью является сеть магазинов «Магнит» ЗАО «Тандер». «Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения. На 30 сентября 2013 года сеть компании включала 7646 магазинов, из них: 6783 магазина в формате «магазин у дома», 148 гипермаркетов, 30 магазинов «Магнит Семейный» и 685 магазинов «Магнит Косметик». В формате дискаунтера работают «магазины у дома», магазины «Магнит Семейный» и магазины «Магнит Косметик». Новый формат «Магнит Семейный» создан для тех помещений, в которых размещение гипермаркета стандартного формата невозможно по техническим характеристикам. До

конца 2013 года планируется увеличить число магазинов нового формата до 40, в том числе за счёт переформирования нескольких стандартных магазинов «удом». В долгосрочной перспективе их будет более 100 [5].

Торговая площадь таких магазинов не превышает 1,5 тыс м², кроме того, они характеризуются расширенной линейкой товаров fresh и усеченным количеством непродовольственных товаров. Кроме того, такие магазины отличаются наличием собственного производства (продают готовые блюда), основными технологиями и ценообразованием формата гипермаркет. Располагаются «Магнит Семейный» в арендованных помещениях различных ТРЦ.⁹ Для открытия новых объектов будет производиться, в том числе, переформирование отдельных магазинов у дома – тех, которые имеют избыточную торговую площадь (более 1000 м²) и большой потенциал продаж. Чистая выручка магазина возрастает в основном за счёт увеличения торговых площадей и увеличения сопоставимых продаж. Что касается оставшихся двух форматов дискаунтеров «Магнит», то здесь можно говорить не о изменении товарного присутствия, а о изменении и оптимизации торговых процессов с точки зрения сокращения персонала и его универсализации. Только в Саратове на сегодняшний день работает 65 магазинов «Магнит» и «Магнит Косметик».

На саратовском рынке присутствуют, конечно же, и местные торговые сети. К ним относится, прежде всего, сеть магазинов «Гроздь» ООО «Центр реструктуризации», которая насчитывает 219 магазинов, а также более мелкие сети «Социализм» ООО «Русские», «Минима» ООО «Ваш шанс ЛТД», ряд других, более мелких («Хлеб-Соль», «Мир Вкуса» и т.д.). При рассмотрении магазинов «Гроздь» видно, как отсутствие чёткого форматирования сказывается на организации работы. Внутреннее форматирование в сети отсутствует, основное деление – магазины «до 2000 SKU», «до 4000 SKU», супермаркеты. Отсутствие работы по форматированию привело сегодня сеть к тому, что магазины во многом не конкурентоспособны: они ограничены количеством позиций в ассортиментной матрице и вынуждены ограничивать работу с потребительскими

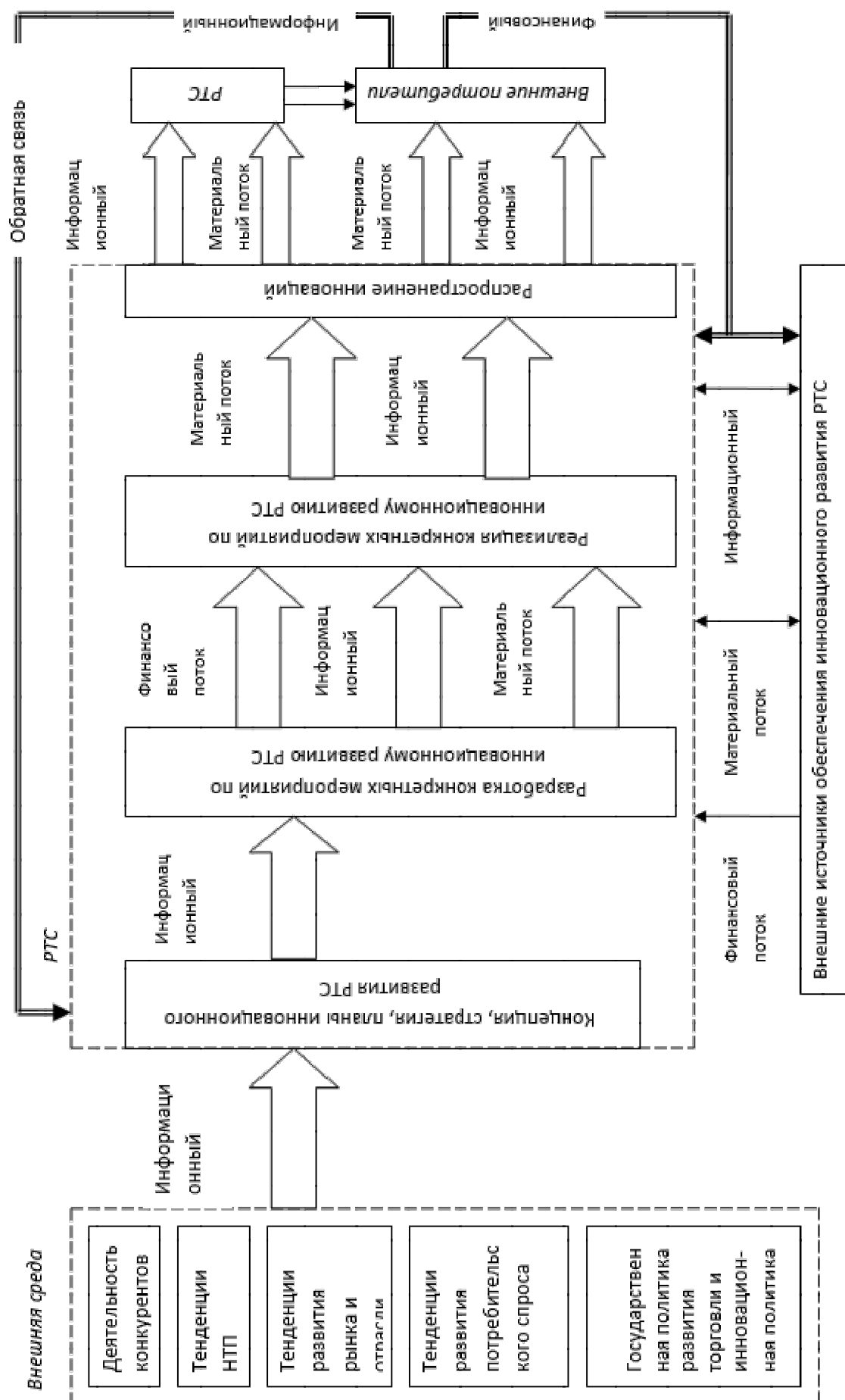
предпочтениями. Первый шаг, который сделало руководство сети, – попытка универсализировать сотрудников, но данный шаг направлен прежде всего на совершенствование торгово-технологического процесса в магазине, а не на работу с сегментированием потребителя [6].

Таким образом, в Саратове мы наблюдаем картину изменения форматов розничной торговли и настоящей войны за потребителя, за его лояльность и привлечение, в которой выигрывают общероссийские сети, имеющие в своём штате сотрудников, отвечающих за это и поражение местных сетей, которые не успевают адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. Следовательно, в ближайшее время розничным торговым сетям предстоит активизировать свою работу по поиску эффективных инструментов инновационного развития, позволяющих сформировать устойчивую потребительскую аудиторию. В противном случае они будут двигаться в сторону своего закрытия, ведь возможность жить в формате дискаунтера за счёт элементарного повышения торговой наценки себя исчерпала.

Существует достаточно широкий перечень таких инструментов, но в данной статье мы рассмотрим логистические инструменты, поскольку практика показывает, что синтез логистики и инновационного менеджмента дают высокий синергетический эффект именно в сфере розничной торговли.

Из всего многообразия логистических инструментов, в свою очередь, выделим логистическую модель, которая дает возможность отобразить инновационное развитие РТС с позиций присущего логистике системного подхода, отраженного через совокупность потоков. Модель, предлагаемая авторами статьи, представлена на рисунке.

Предложенная модель позволяет получить четкое представление о характере процессов инновационного развития предприятия и выстроить, таким образом, соответствующую общую модель управления РТС. Кроме того, с помощью данной модели может быть произведена логистизация как инновационного развития РТС, так и его деятельности в целом.



Логистическая модель инновационного развития розничной торговой сети (РТС)

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы по статистике РФ/<http://www.gks.ru>
2. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011 - 2015 годы и период до 2020 года (утверждена приказом Минпромторга России от 31 марта 2011 г. № 422)
3. Розничная торговля России: скромные перспективы 2014 Аналитический обзор <http://www.ra-national.ru>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/201405207>
5. http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf
6. http://saratov.gov.ru/government/structure/mineconom/torg_r.php

REFERENCES

1. The official website of the Federal Service on Statistics of the Russian Federation / [http // www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. Strategy of trade development in the Russian Federation for 2011 - 2015 years and until 2020 (approved by the Order of the Russian Industry and Trade Ministry on March 31, 2011 № 422)
3. Retail of Russia: the modest prospects in 2014. Analytical review. [http /// www.ra-national.ru](http://www.ra-national.ru)
4. The official website of the Ministry of Economic Development <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/201405207>
5. http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf
6. http://saratov.gov.ru/government/structure/mineconom/torg_r.php

Казакова Флюра Альбертовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Чернов Андрей Федорович – аспирант кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Kazakova Flyura A. – Candidate of Science in Economics, Assistant Professor of the Department of «Applied economy and management of innovations» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Chernov Andrey F. – postgraduate student of Department of «Applied Economics and Management of Innovation» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 18.09.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 338.49

Р. А. Сытник

R. A. Sytnik

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПАССАЖИРСКОГО ТРАФИКА – ОСНОВА РАЗВИТИЯ ГОРОДА

THE BASIS OF URBAN DEVELOPMENT: LOGISTICS PRINCIPLE OF ENSURING PASSENGER TRAFFIC

Статья посвящена комплексу проблем жизнеобеспечения, с которым сталкивается город, в частности проблемам транспорта.

This article touches upon the problems of urban life-support, in particular, the issue of traffic. For the solution of it the authors propose the creation

Для их решения предлагается создание эффективной транспортной системы с использованием логистических технологий. Для характеристики процесса управления трафиков городского населения был предложен показатель – средняя скорость перемещения жителей города с использованием общественного транспорта. В ходе исследования был проведен эксперимент, в ходе которого был рассчитан данный показатель, а также было проведено сравнение его с нормативными значениями.

Автомобилизация, инфраструктура региона, логистический подход, транспортный поток, логистические технологии, общественный транспорт

of an efficient transport system using logistic technologies. To characterize the process of urban traffic control a rate - the average speed of the residents of the city using public transport - was offered. The basis of the study was an experiment in which the given rate has been calculated, besides, there was made a comparison with the standard values.

Motorization, regional infrastructure, logistics approach, traffic flow, logistics technology, public transport

Город представляет собой сложное социально-территориальное образование, в которое кроме природного и материально-вещественного компонента входит бесконечное многообразие видов человеческой деятельности и взаимоотношений: люди живут в домах и квартирах, перемещаются от дома до работы, они заняты в различных сферах промышленности, коммерции, управлении, они вступают в социальные контакты. Эта сложнейшая система способна функционировать лишь при наличии надежного городского трафика самых различных ресурсов и грузов, важнейшими из которых является перемещение жителей города.

Исходя из этого, город представляет собой объект с высокой концентрацией различных логистических потоков: материальных, информационных, финансовых, сервисных. Объем и скорость движения этих потоков с каждым годом возрастают, что неизбежно приводит к проблемам, связанным с их управлением.

Современные города сегодня столкнулись с комплексом проблем жизнеобеспечения своих жителей, решение которых невозможно без внедрения логистических технологий как в работу всей системы городского управления, так и в жизнь каждого отдельного человека, сформировав логистическую культуру на всех уровнях деятельности. Логистический подход позволил бы решить не только проблемы передвижения всех видов потоков, но и прочие

проблемы города: архитектурные, градостроительные, экологические. При формировании плана города с учетом принципов логистики возможно достижение его успешного развития.

В связи с этим становится очевидной роль транспорта, так как он является ключевым звеном, обеспечивающим все виды человеческой деятельности в городе. Транспортная система города представляет собой совокупность линейных, узловых и сопутствующих им объектов социального и технического назначения, обеспечивающих надежное функционирование пассажирского и грузового транспорта, безопасное пешеходное передвижение жителей. Основным назначением транспортной системы является удовлетворение спроса населения и потребностей производства в транспортных услугах. При этом обязательным является повышение эффективности работы транспортных систем, безопасности, удобства и доступности перевозок пассажиров, прежде всего в части общественно-приемлемых затрат времени на передвижения, с одной стороны, и затрат на оплату проезда – с другой.

Существует ряд требований, которые предъявляются к транспортным системам:

1. Система должна эффективно оказывать услуги по перемещению населения и различных грузов.
2. Транспорт должен быть интегрирован с другими видами деятельности и услуг.

3. Система не должна нарушать городскую экологию и качество жизни населения.

Дальнейшее развитие городов требует развития и модификации их транспортных систем. Структура транспортных систем влияет не только на характеристики городов и агломераций, а также на их рост и экологию. Следовательно, город и транспортная система непрерывно взаимодействуют, в том числе инфраструктура города и эксплуатационная деятельность различных видов транспорта.

Как уже отмечалось ранее, за последние 10-15 лет средние и крупные города столкнулись с многократным повышением уровня насыщения легковыми автомобилями, в результате чего возникла транспортная проблема с пропуском концентрированных автомобильных потоков. Появившиеся транспортные заторы снижают мобильность населения, они приводят не только к значительным потерям времени, но также к нерационально высоким транспортным издержкам.

В крупных городах с высоким уровнем автомобилизации ситуация значительно хуже: заторы существенно ухудшают качество городской среды и замедляют экономическую активность города.

Уличная сеть городов и система управления транспортными потоками оказались

неподготовленными к такому росту темпа автомобилизации. Так например, по уровню автомобилизации населения в Саратове достигнут европейский стандарт. Сейчас в городе зарегистрировано около 300 тысяч автотранспортных средств, ежегодный прирост составляет от 6 до 9%, то есть около 15 тысяч новых автомобилей в год и уже сейчас на 1000 жителей приходится 270 автомобилей.

В этих условиях вопрос эффективного использования урбанизированных территорий имеет особую важность. Загруженность улично-дорожной сети снижает эффективность трафика городского населения, который осуществляется по внутриуличному пространству на автобусе, троллейбусе, трамваях.

Ситуация усугубляется еще и тем, что управление процессом перемещения населения в городе полностью отсутствует, при этом имеется свободный доступ всех участников движения к уличной сети. Как уже отмечалось [1], выход из создавшейся ситуации может быть только с использованием логистических технологий.

Возможная схема управления трафиком городского населения на основе логистического подхода представлена на рисунке.

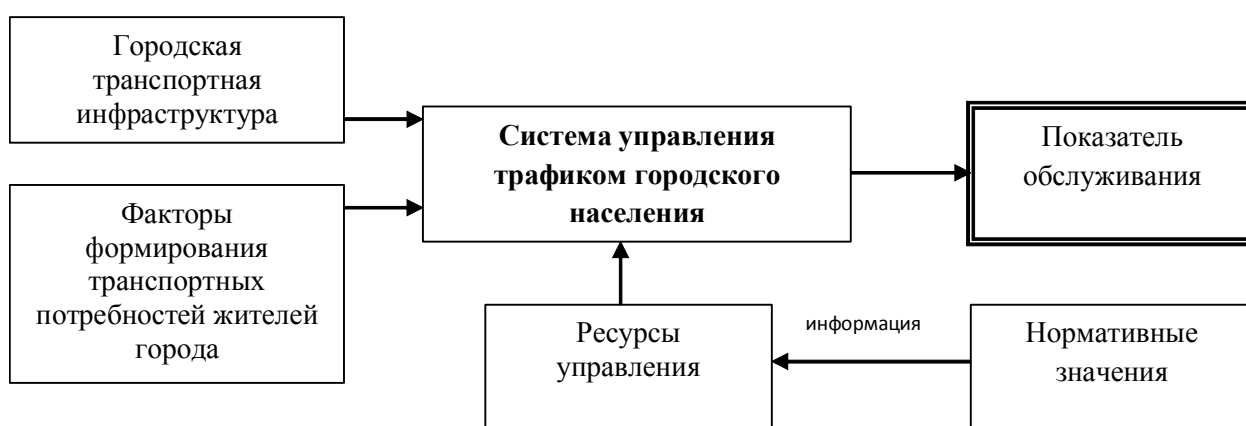


Схема управления трафиком жителей города

Из схемы видно, что для обеспечения процесса управления трафиком городского населения необходимо, прежде всего, иметь показатель, характеризующий этот процесс.

В качестве такого показателя предлагается использовать среднюю скорость перемещения жителей города с использованием общественного транспорта. Для реализации

этого предложения была разработана методика, позволяющая определить время, затрачиваемое на перемещение и соответственно скорость.

В результате обработки полученных статистических рядов с помощью нормального закона распределения были получены математическое ожидание скорости перемещения и σ .

С этой целью при помощи современных информационных технологий (средства Интернет-общения, социальные сети, он-лайн порталы) был собран статистический материал о способе перемещения, точке отправления и прибытия, приблизительном времени отправления и затраченном времени на перемещение. В дальнейшем были использованы поисково-информационные картографические сервисы (Google Карты, Яндекс.Карты, 2Гис) для определения расстояния от точки отправления до точки назначения, т.е. общая протяженность маршрутов общественного транспорта.

Основными задачами исследования являлись:

- определение временных показателей для транспортного процесса в г. Саратове;
- определение средних скоростей пассажирских поездок для разных видов транспорта;
- выявление отклонений от оптимальных значений функционирования городского пассажирского транспорта.

Общее число респондентов эксперимента составило 200 человек. Методом сбора результатов являлось анкетирование.

По данным норматива СНиП 2.07.01-89 (2000) в части планирования городов и сельских населенных пунктов, в городе на передвижение от места проживания до места работы для 90% трудящихся (в один конец) не должны быть больше 40 минут для городов с численностью населения более 1 миллиона человек, 37 минут – для городов с численностью населения более 500 тысяч

человек и 30 минут – для городов с населением 100 и менее тысяч человек.

Охарактеризуем поездки, изученные в рамках эксперимента. По объекту размещения – пассажирские, по виду сообщения – городские, по принадлежности подвижного состава – транспортом общего пользования, по форме организации – маршрутные.

По результатам исследования средний показатель времени передвижения составил 48 минут, что в 1,3 раза больше нормативного (37 минут).

Согласно реестру маршрутов регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным пассажирским транспортом на территории муниципального образования "Город Саратов" от 4 сентября 2014 года № 2440 средняя скорость по маршруту должна составлять 18,5 км/ч, что в 1,88 раза больше скорости, полученной в результате исследования.

В результате можно сделать вывод, что отсутствие системы управления трафиком города и из-за свободного доступа всех участников движения к уличной сети города, приводящей к образованию систематических заторов, значительно снижает эффективность работы общественного транспорта, затрудняют перемещение населения.

Городской транспорт в г. Саратове является сложной системой, которая отражает интересы различных людей и общества в целом.

В сложившейся ситуации эти интересы неизбежно вступают в конфликт, которому необходимо урегулирование. Часто несогласованность возникает между краткосрочными и долгосрочными решениями. В процессе формирования транспортной политики города необходимо учитывать все эти конфликты и принимать конкретные решения в сфере городского и транспортного планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клочков В.Н., Сытник Р.А. Обоснование актуальности логистического подхода к решению транспортных проблем города // *Инновационная деятельность*. 2014. № 2(29), С. 70-77.

REFERENCES

1. Klochkov V.N., Sytnik R.A. Justification for the relevance of the logistic approach to solving traffic problems in the city // *Innovation activities*. 2014. №2(29), P. 70-77.

2. Вукан Р. Вучик Транспорт в городах, удобных для жизни // Территория будущего, 2011.

3. Лобанова М. Этапы становления, тенденции и перспективы развития процесса транспортировки в условиях отечественной экономики // Логистика. 2014. №11. С.36-40.

4. Шуравина Е.Н., Косякова И.В. Особенности управления и государственного регулирования транспортного комплекса России // Российское предпринимательство. 2012. № 18 (240). С. 118-124.

2. Vukan R. Vuchic Transportation for livable cities // Territory of the future, 2011.

3. Lobanova M. Stages of formation, trends and prospects of the transport process in the domestic economy // Logistics. 2014. №11. P. 36-40.

4. Shuravina E.N, Kosyakova I.V. Features of management and government regulation of the transport complex of Russia // Russian Entrepreneurship. 2012. № 18 (240). P. 118-124.

Сытник Римма Александровна – аспирант, ассистент кафедры «Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Sytnik Rimma A. – Post-graduate student of the Department of «Economy of enterprises, engineering economics and logistics» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 05.12.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 336.71

О.Н. Кораблева, М.И. Гусева

O.N. Korableva, M.I. Guseva

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКАХ

INNOVATIVE TECHNOLOGY IN BANKS

Детально изучены предпосылки усиления инновационной активности в банковском секторе РФ, новшества, внедрённые российскими банками, а также определены основные тенденции развития инноваций в банках в мировом масштабе. Сделан вывод о перспективах развития банковских инноваций в РФ, кроме того, обозначены новые зарубежные технологии, которые будут полезны и эффективны в условиях российского рынка.

Инновационная активность, банковские инновации, удаленные каналы обслуживания, работа с потребительским опытом, новые технологии идентификации

In the present work preconditions of strengthening innovation activity in the banking sector of the Russian Federation, the innovations introduced by the Russian banks are studied in details, and also the main tendencies of innovation development in banks on a global scale are defined. The conclusions are drawn on the development prospects of bank innovations in the Russian Federation, in addition, new foreign technologies which will be useful and effective in terms of the Russian market are defined.

Innovation activity, banking innovation, remote service channels, customer experience, new technology of identification

Фундаментальными основами социально-экономического развития в современном мире являются наука, техника, технологии. В банковской сфере в настоящее время большое значение приобретают инновации, поскольку позволяют формировать конкурентные преимущества за счет увеличения производительности труда, сокращения издержек, оптимизации бизнес-процессов, использования новых более точных методов оценки и управления рисками. Й. Шумпетер [11] первым ввел понятие инновация и трактовал его как новую комбинацию ресурсов, мотивированную предпринимательским духом. Инновации – это "способность разрабатывать новые идеи, использовать их для создания более совершенных продуктов, процессов или услуг, и трансформировать их лучше или быстрее своих конкурентов в успешные, пользующиеся широким спросом товары или услуги" [9].

Вопросы управления инновациями в коммерческих банках отражены в трудах О.А. Зверева, Л.В. Кох, И.А. Семагина, история развития банковских инноваций в РФ и ключевые факторы риска представлены в работе В.А. Кондрашова [3], модель "Банка будущего" разработана Е.Б. Зварыкиной, инновационные маркетинговые стратегии банков отражены в работе Рашии Дардад [15]. В целом работы авторов показывают, что предложение востребованных потребителями финансовых продуктов и услуг и изменение модели ведения банковского бизнеса в целом в долгосрочной перспективе приведут к сбалансированному и стабильному росту. Работы ученых отличаются системным взглядом на рассматриваемую проблему, вместе с тем в целях построения обоснованной инновационной стратегии банкам необходима постоянная актуализация информации о новых тенденциях, формирующихся в финансовой отрасли.

В банковской практике наибольшее распространение получили следующие виды инноваций: технологические, продуктовые/сервисные, организационные и институциональные. Как правило, это так называемые точечные инновации, основанные на прорывных решениях. Но наибольший интерес вызывают радикальные изменения модели банковского бизнеса в целом, к которым

пока только ищет подходы международное банковское сообщество. Реструктуризация бизнес модели связана с актуализацией задач качественного преобразования и выхода на инновационную траекторию развития.

Прежде чем говорить о возможности применения российскими банками тех или иных высокотехнологичных продуктов и сервисов, необходимо определить инновационную среду, в которой функционируют банки РФ, а также основные факторы, стимулирующие появление нововведений.

Ряд зарубежных исследований показывают, что для усиления инновационной активности в финансовом секторе необходимо формирование определенных условий предпосылок. Некоторые авторы [13] выделяют мотивы, стимулы к появлению особых финансовых инноваций, что обуславливает выделение трёх основных типов финансовых инноваций: инновации как ответ на изменения в условиях спроса, инновации как ответ на изменения в условиях предложения, инновации как преодоление существующего регулирования.

Общепризнанно, что рыночные стимулы играют основную роль в распространении инноваций. Рынок диктует спрос на банковские продукты и услуги, их содержание и качество. Но это так называемый «второй эшелон инноваций» – кредитные организации, которые реализуют их внедрение по существующим образцам. Занять лидирующие инновационные позиции позволяет только формирование ранее не рассматриваемых клиентами финансовых предложений на основе новых технологий, прежде всего информационных и телекоммуникационных разработок.

Поскольку кредитные организации являются основой финансовой системы и социально значимыми институтами, их деятельность осуществляется в рамках регулятивных ограничений со стороны Центрального банка. Некоторые виды инноваций позволяют преодолеть ограничения и повысить рентабельность банковской деятельности, при этом не выходя за рамки существующего законодательства.

Другие авторы [12, 14] полагают, что

ключевыми факторами инноваций являются: технологии, правила и нормы, другие внешние воздействия, клиенты, внутренние процессы, экономическая обстановка. Таким образом, возникновение инноваций в финансовом секторе всегда обусловлено рядом причин, среди которых можно выделить такие наиболее

значимые факторы, к которым относятся следующие: уровень конкуренции, степень регулирования, продвижение информационных технологий, изменение спроса со стороны клиентов, финансовая ситуация. В целом факторы и результаты их воздействия представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Факторы, стимулирующие усиление инновационной активности
в банковском секторе РФ**

Направления	Результат
Конкуренция (Вступление в ВТО, укрепление частных российских банков и др.)	– Разработка конкурентоспособных продуктов; – Улучшение качества обслуживания; – Развитие каналов удалённого обслуживания – Оптимизация затрат на основе автоматизации документооборота и т.д.; – Внедрение новых методик оценки рисков – Поиск новых способов вложения капитала; – Повышение качества портфеля
Регулирование (Внедрение Базеля)	– Изменения во внутренних процессах; – Внедрение новых методик оценки риска;
Информационные технологии	– Разработка новых продуктов и услуг, соответствующих предпочтениям клиентов – Упрощение совершения операций; – Повышение уровня безопасности при осуществлении платежей
Спрос со стороны клиентов	– Разработка новых продуктов и услуг, соответствующих предпочтениям клиентов; – Использование новых способов продаж, продвижение продуктов; – Улучшение стандартов качества обслуживания
Финансовая обстановка	– Разработка новых продуктов и услуг, максимизирующих доход банка

На основе исследования динамики развития банковского сектора РФ можно сделать вывод о том, что сложились предпосылки увеличения инновационной активности. При этом важную роль играет непрерывное внедрение международных стандартов регулирования. Так, например, применение Базельских соглашений приведет к организационным инновациям (изменится внутренняя организация процесса управления риском, капиталом), а также к появлению новых более точных методик оценки риска на основе количественного подхода.

Кроме того, основу для реализации инноваций формирует динамичная внешняя среда и конкуренция, поскольку изменения – это фундаментальная основа внедрения новшеств. Но также следует отметить, что сегодня в зарубежной литературе господствует представление, согласно которому дестимулирующее воздействие на инновационную активность оказывает как абсолютная монополия, так и слишком острая конкуренция [1].

По мнению авторов [6], в банковской сфере РФ сложилась умеренная конкуренция. Доля

банковских активов, принадлежащая трём крупнейшим банкам, по состоянию на 01.01.13 составила 41,73 %¹. В настоящее время происходит нарастание конкуренции со стороны частных банков. В 2012 г. можно было наблюдать значительное увеличение чистых активов у Альфа-Банка (37,96 %), НОМОС-Банка (37,82 %) [2]. Кроме того, следует отметить, что вступление России в ВТО также приведет к развитию конкуренции. Работа на открытом рынке и воздействие регламентов ВТО проявится в отношении большинства банковских продуктов – в направлении снижения конкурентоспособности национальных поставщиков услуг [10]. Сложный комплекс факторов инноваций, включающий как динамичную внешнюю среду функционирования банков, так и несовершенство внутренних процессов, обуславливает тенденции инновационных преобразований банковского бизнеса. Далее представлен обзор банковских инноваций как совокупности принципиально новых банковских продуктов и услуг [5] и банковских технологий как совокупности приёмов и методов, с помощью которых банковские продукты создаются и доводятся до потребителя [4].

Работа с потребительским опытом признана многими зарубежными банками одним из самых важных направлений развития банковского бизнеса. Это связано с тем, что основным глобальным вектором развития банковского дела на современном этапе является клиентоориентированность, охватывающая все направления банковского бизнеса. Ключевым фактором появления новых банковских продуктов и услуг на зарубежном рынке являются предпочтения и пожелания потребителей. В настоящее время многие банки осознали необходимость создания специальных департаментов по изучению потребительского опыта в целях разработки таких продуктов и услуг, которые в дальнейшем будут востребованы клиентами, кроме того, создаются специальные технологии, сервисы, позволяющие более точно узнать запросы потребителей. Тщательное изучение клиентов

позволит банкам минимизировать инновационные риски, что в конечном итоге обеспечит финансовому учреждению конкурентное преимущество.

Так, например, сингапурские банки активно используют данную инновацию в целях разработки новых востребованных продуктов и услуг, кроме того, customer-experience департаменты созданы в ING, La Caixa, Citi. Подобные инновационные лаборатории тщательно изучают потребности клиентов, моделируют их поведение и, самое главное, – позволяют увидеть банк глазами потребителей банковских продуктов и услуг. В результате формируется ясная картина запросов и пожеланий клиентов – ценный актив любого банка, который трудно скопировать и который оказывает существенное влияние на конкурентоспособность финансовой организации и её возможность дифференцироваться на рынке банковских услуг.

В целях получения достоверной информации о потребностях клиентов зарубежные банки используют инновационные инструменты, среди которых можно отметить:

сервис Geoscape² – информационная технология, аккумулирующая информацию из открытых источников, позволяющая распределить потенциальных клиентов по географическому принципу с учетом следующих критериев: финансовое поведение, уровень дохода, сбережения, образование, семейный статус и т.д. В результате у банка появляется возможность разрабатывать целевые банковские продукты для конкретной категории клиентов;

технология, которая направляет информацию об акциях, которые в данный момент времени проводятся в том месте, где находится клиент [8]. С помощью данной технологии банк лучше понимает особенности поведения потребителей.

Таким образом, можно отметить, что выделенное направление банковских инноваций активно развивается зарубежными банками и в настоящее время в условиях конкурентной борьбы и постоянно возрастающих потребностей клиентов

¹ Рассчитано на основе данных ЦБ РФ [7] и отчетов российских банков

приобретает особую значимость, поскольку снижает инновационные риски, позволяет увеличить лояльность клиентов к финансовому учреждению, что положительно влияет на финансовые показатели, и в конечном итоге конкурентоспособность повышается.

Следующим важным направлением конструктивных инновационных преобразований является совершенствование банкоматов. Ряд банков зарубежных стран вкладывают средства в расширение функционала банкоматов, что привело к следующим новшествам в области совершения операций с помощью АТМ:

Выдача prepaid карт через банкоматы. Банкомат Better ATM³ предлагает клиенту купить подарочную карту. Клиент получает пластину, состоящую из трех панелей, каждая из которых соответствует стандартному размеру карты [8];

АТМ с тачскринами [8] обеспечивают большую конфиденциальность сделки, потому что детали операции вводятся на экране телефона.

В результате развития данных инновационных технологий банки, с одной стороны, снижают затраты, а с другой – предлагают клиентам наиболее удобный способ совершения большинства банковских операций. Кроме того, на настоящий момент появилось огромное количество инновационных технологий распознавания клиентов, которые снижают ошибки при их идентификации, что повышает безопасность совершения финансовых операций, а также направлены на то, чтобы процесс оплаты был наиболее удобным для потребителей. Зарубежные банки активно внедряют подобные технологии в свою деятельность. Инновационные технологии позволяют идентифицировать клиентов по стуку клавиш⁴, по сетчатке глаза, по рисунку вен на руке, по голосу и внешности, по отпечаткам пальцев. Таким образом, конкретные примеры вышеобозначенных инноваций ещё раз подчеркивают значимость информационных технологий в банковском бизнесе, а также кардинальным образом меняют совершение основных операций.

В условиях увеличения конкуренции

постоянная разработка новых банковских продуктов и сервисов становится важным фактором успешного функционирования банков. В области управления личными финансами зарубежными компаниями разработаны следующие инновационные сервисы:

сервис, анализирующий структуру расходов, и предсказывающий, сколько клиент будет тратить в ближайшие несколько месяцев [8];

планирование финансов в игровой форме. В начале игры FlexScore⁵ клиент определяет цель экономии. Пользователь предоставляет информацию о себе и получает на свой счет определенное количество очков. Цель игры – получить 1000 очков, за правильные решения клиенту начисляются дополнительные баллы, за неправильные – снимаются. В целом сервис представляет собой финансового консультанта, круглосуточно анализирующего решения клиента.

Для частных лиц также разработан ряд инновационных продуктов:

Сервис FinanceIT⁶ – представляет собой информационную технологию, значительно упрощающую процедуру получения кредита в точке продажи, а также позволяющую сформировать наиболее выгодное предложение для клиента. Кредит одобряется в течение нескольких минут;

Сервис TipRanks⁷ сопоставляет реальные движения акций и прогнозы финансовых аналитиков;

Сервис Motif Investing⁸ предоставляет возможность купить корзину акций под определенную инвестиционную идею. Компания ищет инвестиционные идеи и формирует на их основе сбалансированные портфели, а клиенты, в свою очередь, могут их

² Данную технологию использует Zions Bank (США). URL: <http://www.geoscape.com/>

³ Official web-site of Better ATM. URL: <http://betteratmservices.com/what-is-better-atm/financial-institutions/>

⁴ Разработчик - Шведская компания BehavioSec. URL: <http://www.behaviosec.com/>

⁵ About FlexScore. URL: <https://www.flexscore.com/>

⁶ Official web-site of FinanceIT . URL: <https://www.financeit.io/us/en/howitworks>

⁷ What is TipRanks? URL: <https://www.tipranks.com/faq>

адаптировать под свои конкретные запросы.

Также интересны новые продукты для малого и среднего бизнеса:

Компания Lighter capital⁹ выдаёт кредиты малому и среднему бизнесу под проценты от будущих доходов. Для оценки платежеспособности заёмщика используется инновационное программное обеспечение. В целом, сервис направлен на устранение недостатков банковского и венчурного финансирования;

Компания BizEquity¹⁰ предлагает малым и средним предприятиям в режиме реального времени оценить стоимость своего бизнеса.

Можно сделать вывод, что зарубежные банки постоянно разрабатывают новые продукты для своих клиентов в самых разных областях, что позволяет им выйти на новые рынки и увеличить объёмы продаж.

Развитие дистанционного обслуживания также признано одним из приоритетных направлений в большинстве зарубежных банков. Банки работают в области развития видео приложений, позволяющих связаться со специалистами финансового учреждения. ASB Bank разрабатывает приложение, которое предоставит возможность видео обращения не только с компьютера, но и с мобильных устройств.

В целях поиска перспективных инновационных идей зарубежные банки развивают новые технологии создания инноваций. В настоящее время банки (Lloyds Bank, Bankinter) используют краудсорсинг, который подразумевает включение всех сотрудников в процесс генерации инновационных идей.

Если говорить о российских банках, то в настоящее время признанными лидерами в сфере инноваций являются ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Альфа-банк». ОАО «Сбербанк России» охватывает практически все направления инновационного развития, работает в области построения инновационной культуры среди сотрудников, открывает новые сегменты бизнеса и оптимизирует бизнес-процессы. ОАО «Альфа-банк» уделяет большее внимание развитию каналов дистанционного обслуживания и инновационной культуре

среди сотрудников. В Альфе-банке на регулярной основе выявляются предпочтения и пожелания клиентов, функционирует ресурс «Альфа-Идея», что обеспечивает конкурентное преимущество банку в области разработки инновационных продуктов и услуг. Кроме того, банк внедрил ряд инноваций, новых для России (виртуальная карта, сервис RuRu, возможность моментального перевода денег по QR-коду). Кроме того, следует отметить ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Газпромбанк», ОАО «НОМОС-банк», которые также занимают активные инновационные позиции. Инновационные разработки также внедряют и менее крупные банки, например, следует обратить внимание на следующие новшества: новый сервис от ЗАО «Связной Банк», объединяющий интернет-банк и интернет-магазин; автоматический речевой сервис от ОАО «ТрансКредитБанк» [8].

Систематизация инноваций в банковской сфере представлена в табл. 2. На сегодняшний день разработано достаточное большое количество классификаций банковских инноваций, которые представлены в трудах Л.В. Кох, О.И. Лаврушина, А.В. Охлопкова и др. В данной статье за основу взята классификация по объекту инноваций [9].

В целом крупнейшие российские банки развиваются в соответствии с глобальными направлениями, заданными зарубежными инновационными лидерами, но можно заметить следующее важное отличие. Если рассматривать банковский сектор РФ, то наиболее значимыми факторами усиления инновационной активности являются оптимизация бизнес-процессов и развитие информационных технологий. Клиенты на сегодняшний момент не рассматриваются определяющим источником усиления внедрения инноваций в банках РФ, что является фундаментальным различием между российским и зарубежным банковским

⁸ Official web-site of Motif Investing. URL: <https://www.motifinvesting.com/>

⁹ Official web-site of Lighter capital. URL: <http://www.lightercapital.com/>

¹⁰ Official web-site of BizEquity. URL: <https://www.bizequity.com/>

Таблица 2

Систематизация инноваций в банковской сфере

Виды инноваций	Конкретные примеры инноваций в банковской сфере
Продуктовые	Сервис Motif Investing, планирование финансов в игровой форме FlexScore и т.д.
Процессные	АТМ с тачскринами, Сервис FinanceIT, новые технологии идентификации клиентов
Маркетинговые	Выдача prepaid карт через банкоматы и т.д.
Организационные	«Кредитная фабрика» ОАО «Сбербанк России», customer-experience департаменты

бизнесом. Как мы полагаем, ситуация может измениться в ближайшем будущем, поскольку происходят процессы усиления конкуренции, вследствие вступления России в ВТО, укрепления крупных частных банков РФ, функционирования иностранных банков и небанковских финансовых организаций. В результате этих процессов конкурентная борьба за клиента будет стимулировать банки к поиску новых источников дохода, к более тщательному изучению потребностей клиентов с целью формирования продуктов и услуг, пользующихся спросом.

Российским банкам необходимо обратить внимание, в первую очередь, на создание customer experience департаментов, инструментов по изучению потребностей клиентов. Немаловажным является и создание специализированных сервисов по повышению финансовой грамотности населения, личного финансового планирования (интересны проекты, предложенные компаниями Motif Investing, FlexScore, Learn Vest), что в конечном итоге будет выгодным не только для клиентов, но и для банков, потому что это приведет к повышению лояльности потребителей и они могут стать ценным активом для банка. Повышение финансовой грамотности населения приведёт к развитию всего банковского сектора, банки будут активнее совершенствовать свои продукты в соответствии с запросами клиентов, чтобы не потерять свою конкурентоспособность, а потребители, в свою очередь, создадут ориентиры для дальнейшего развития банковских услуг. Международный опыт открывает перед российскими банками целый спектр инноваций, основанных на информационных технологиях, которые не

только в разы повышают удобство и скорость совершения платежей, позволяют совершить ряд операций, в том числе получение кредита, не посещая офис банка, но и предоставляют возможность оценить стоимость бизнеса в режиме онлайн, сформировать инвестиционный пакет одним кликом, оценить точность прогнозов того или иного финансового аналитика и т.д. Прежде чем внедрять подобные инновации участникам российского рынка, необходимо определить потребности клиентов, и уже в соответствии с полученной информацией от маркетингового исследования внедрять новшества, которые действительно будут нужны клиентам.

В области инновационных продуктов для малого и среднего бизнеса одним из перспективных направлений для России является оценка стоимости бизнеса путем заполнения электронной формы на сайте. Данный сервис будет выгоден для малых инновационных компаний, стартапов, а также компаний малого и среднего бизнеса, поскольку для них это означает экономию времени и денежных средств. Следующим важным нововведением является предоставление кредита в режиме онлайн, предоставление денежных средств под процент от будущих доходов, что обеспечит гибкость для малых предприятий при погашении кредита.

Итак, в настоящее время в зарубежных странах происходит интенсивный процесс внедрения инноваций в сфере банковских услуг, большинство из которых никогда не внедрялось. Инновационными лидерами являются следующие зарубежные банки: Lloyds Bank, HDFC Bank, BBVA, La Caixa и Bankinter, UniCredit, ING, ASB Bank, Citi, U.S. Bank и Capital One, LCL и др. Крупные российские

банки из года в год совершенствуют свои продукты, как для физических, так и для юридических лиц, развивают удаленные каналы обслуживания, создают новые сервисы и продукты, оптимизируют внутренние бизнес-процессы, но они по большей части внедряют технологии, новые для банковской сферы РФ.

В этой связи проблема управления инновационной активностью является важной для российских банков с целью усиления конкурентных преимуществ на внутреннем и международном рынке и предоставления более качественных услуг клиентам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончар К. Инновационное поведение крупнейших российских компаний // МЭиМО. 2009. № 3. С. 3-14.
2. Информационный портал banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/>
3. Кондрашов В.А. Ключевые факторы риска банковских инноваций в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2012. № 13. с. 19 - 26.
4. Кох, Л.В. Принципы и механизмы повышения эффективности банковской деятельности на основе использования инноваций: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.10. Санкт-Петербург, 2010. 382 с.
5. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: учебник. М. 2010. 560 с.
6. Моисеев С.Р. Конкуренция в российском банковском секторе // Банковское дело. 2007. № 8. С. 43-49.
7. Официальный сайт ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/>.
8. Официальный сайт FutureBanking. URL: <http://futurebanking.ru>.
9. Руководство Осло. Рекомендации и сбору и анализу данных по инновациям (перев. с англ.). 3-е изд. М., 2006.
10. Сидорин Е. В. Уровневая оценка конкурентоспособности отдельных видов банковских продуктов с учетом влияния механизмов Всемирной торговой организации // Финансы и кредит. 2012. № 20. С. 56.
11. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 455 с.
12. Bieck Christian, Eke Freij. Solving the innovation puzzle. A framework for consistent innovation in banking and insurance. URL: http://www.slideshare.net/hubert_laird/solving-the-innovation-puzzle (20.09.2013).

REFERENCES

1. Gonchar K. Innovative behavior of the largest Russian companies // World Economy and International Economic Relations. 2009. № 3. P. 3-14.
2. Information portal banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/>.
3. Kondrashov V.A. Key risk factors for banking innovation in the Russian Federation // Finance and Credit. 2012. № 13. Pp. 19-26.
4. Koch L.V. Principles and mechanisms of the efficiency increase of banking operations through the use of innovation: dis. ... Doctor of Economics: 08.00.10. St. Petersburg, 2010. 382 p.
5. Lavrushin O.I. Bank management: textbook. M. 2010. 560 p.
6. Moiseev S.R. Competition in the Russian banking sector // Banking. 2007. № 8. pp. 43 - 49.
7. The official website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: <http://www.cbr.ru/>.
8. The official site FutureBanking. URL: <http://futurebanking.ru>.
9. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, (transl. from Engl.). 3rd edition, M., 2006.
10. Sidorin, E.V. Graded assessment of the competitiveness of the certain types of banking products under influence of the mechanisms of the World Trade Organization // Finance and Credit. 2012. № 20.
11. Schumpeter, J. The Theory of Economic Development (the study of business profits, capital, credit, interest, and conjuncture cycle). M.: Progress, 1982. 455 p.
12. Bieck Christian, Eke Freij. Solving the innovation puzzle. A framework for consistent innovation in banking and insurance. URL: http://www.slideshare.net/hubert_laird/solving-the-innovation-puzzle (20.09.2013).

13. Mishkin S. Frederic. *The economics of money, banking, and financial markets*. Columbia University, published by Pearson Education. 2013. 726 p.

14. *Optimizing banking operating models. From strategy to implementation* URL:<http://www.kpmg.com/CO/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/OptimizingBankingModels.pdf> (20.09.2013).

15. Rashmi Dardad. *Innovative marketing strategies in the banking sector*. *International Referred Research Journal*, January, 2011. VoL. II, ISSUE-24

13. Mishkin S. Frederic. *The economics of money, banking, and financial markets*. Columbia University, published by Pearson Education. 2013. 726 p.

14. *Optimizing banking operating models. From strategy to implementation* URL:<http://www.kpmg.com/CO/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/OptimizingBankingModels.pdf> (20.09.2013).

15. Rashmi Dardad. *Innovative marketing strategies in the banking sector*. *International Referred Research Journal*, January, 2011. VoL. II, ISSUE-24

Кораблева Ольга Николаевна – доктор экономических наук, профессор, Руководитель Международной научной лаборатории «Управление, системное моделирование и ИТ в экономике» Университет ИТМО, Директор Департамента менеджмента НИУ ВШЭ СПб

Гусева Маргарита Ильинична – аспирант кафедры Банковского дела, СПбГЭУ, исследователь, Университет ИТМО

Korableva Olga N. – Doctor of Economics, Professor, the Head of International Science Laboratory «Management, System modeling and IT in Economics» ITMO University, Director of the Department of Management HSE St. Petersburg

Guseva Margarita I. – postgraduate student, Department of Banking, Saint-Petersburg State University of Economics, researcher, ITMO University

Статья поступила в редакцию 12.11.14, принята к опубликованию 15.12.14

УДК 338.47

Т. Н. Одинцова, О.М. Мещерякова

T.N. Odintsova, O.M. Meshcheryakova

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ И УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ СОЗДАНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

INVESTIGATION OF CHARACTERISTICS AND CONDITIONS OF FORMATION OF THE MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP WHEN CREATING LOGISTICS CENTERS

Авторами предложено считать государственно-частное партнерство (ГЧП) как методологическую основу создания логистического центра. Раскрыта организационно-экономическая сущность ГЧП; проанализированы риски, сопутствующие реализации проектов по строительству логистических центров на основе ГЧП и методы их снижения; формулируются мотивы участников ГЧП и основные преимущества использования механизмов ГЧП.

The article the authors proposed to consider public-private partnership (PPP) as a methodological basis for the creation of the logistics center. Organizational and economic essence of PPP is revealed; the risks associated with the implementation of projects on construction of logistics centers based on PPP and the methods reducing them are analyzed. In conclusion, the participants' motives and the main advantages of using PPP mechanisms are formulated.

Государственно-частное партнерство (ГЧП), логистическая деятельность, риски ГЧП, выгоды от ГЧП-проектов

Public-Private Partnership (PPP), logistics activities, the risks of PPP, the benefits of PPP projects

Являясь объектами транспортно-логистической инфраструктуры, логистические центры в настоящее время создаются и функционируют в условиях значительной нестабильности экономической среды, это вызывает необходимость привлечения инвестиций, высокоэффективных методов и способов управления их деятельностью. Затраты на строительство и дальнейшую эксплуатацию логистических центров, в конечном счете, несут их пользователи, поэтому одним из решений данной проблемы, является ГЧП. Безусловно, основным источником финансирования проектов по строительству логистических центров в рамках ГЧП должен быть частный капитал, ведь концепция ГЧП заключается в объединении административного, материального (нематериального) ресурса государства с финансовыми возможностями и предпринимательской инициативой частных организаций.

Исторически государственно-частное партнерство (ГЧП) как форма взаимодействия государственной власти и бизнеса возникло в связи с необходимостью решения острых социальных задач, требующих от государства больших капитальных вложений.

В рамках проектов с использованием механизмов ГЧП вместо государства, владеющего государственными активами и предоставляющего публичные услуги, приходит частный бизнес, который приобретает активы, оказывает услуги государственным организациям или конечным потребителям за плату, зависящую от качества оказания услуг.

ГЧП позволяет привлечь частные инвестиции, уменьшить объем необходимых бюджетных средств, и соответственно направить высвободившиеся бюджетные средства на другие нужды. При этом каждый партнер при реализации проектов концентрируется на той деятельности, в которой он обладает компетенциями, как следствие, повышается эффективность

использования ресурсов и выполнения задач.

В первую очередь ГЧП применяется в отраслях, в которых оказываются общественные услуги: образование, здравоохранение, коммунальная энергетика, переработка отходов, транспортная инфраструктура, социальное жилищное строительство. В отличие от стран Евросоюза в России и Беларуси ГЧП продвигается больше в сфере развития инженерной и транспортной инфраструктуры, а также в сфере туризма и гостеприимства.

Государству необходимы инвестиции в транспортно-логистическую и социальную инфраструктуру, так это влечет за собой развитие малого и среднего бизнеса, различных отраслей промышленности, помогает создавать новые рабочие места.

Таким образом, сегодня является актуальным усиление интереса к частным организациям со стороны государства, в частности с точки зрения использования их потенциала для финансирования, создания и реализации социально-значимых проектов, направленных на развитие транспортно-логистической инфраструктуры страны.

Государственно-частное партнерство (в переводе с английского "public-private partnership" (PPP)) - это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов предпринимательства в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля.

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в культуре, науке, политике.

По мнению политологов и юристов, ГЧП может выражаться в формах консультации представителей власти и бизнеса в рамках ассоциации предпринимателей; независимой

экспертизы проектов нормативно-правовых актов органов власти; подготовки и внесения предложений по реализации тех или иных направлений государственной политики.

С позиции права существует два типа организации ГЧП. Первый тип – эволюционное вращение ГЧП в действующую правовую систему непосредственно применяемого и косвенного законодательства (инвестиционного, гражданского и налогового кодексов, государственного права, имущественных, экологических норм и т.д.). Второй тип – разработка новых институциональных рамок (что характерно для стран с англосаксонской правовой системой, стран ЦВЕ, бывших республик СССР, развивающихся стран). В государствах данной группы партнерства, и в первую очередь концессии, формируются в рамках специальных законодательных актов и др.

Следует признать, что единого термина «государственно-частное партнерство» нет, формы и сферы сотрудничества власти и бизнеса зачастую принимаются по-разному, однако в большинстве случаев превалирует инвестиционная составляющая сотрудничества. Следует также отметить, что используется другой термин "частно-государственное партнерство". Делается это для того, чтобы подчеркнуть приоритетную роль частного сектора в совместных проектах, однако поскольку проекты ГЧП в основном инициируются государством в силу его доминирующей заинтересованности в развитии экономики страны, то термин следует трактовать «государственно-частное партнерство».

Различные авторы трактуют этот термин по-разному, причем эти определения могут значительно отличаться друг от друга. В табл.1 представлены позиции авторов по определению государственно-частного партнерства. Исходя из приведенных трактовок термина «государственно-частное партнерство», следует отметить, что при всем разнообразии определений под ГЧП чаще всего понимается партнерство между государственным и частным секторами по достижению общих целей в рамках отдельных

проектов и совместному распределению рисков при их реализации, но на практике многие считают ГЧП как частный случай проектного финансирования.

Таким образом, в результате проведенного анализа нами дополнены существующие дефиниции государственно-частного партнерства: ГЧП – это некий юридически закрепленный союз государства и частного бизнеса, с целью реализации (строительства, реконструкции) социально значимого проекта на взаимовыгодных условиях, которые позволяют разделить риски и ответственность при реализации самого проекта.

А.Н. Тур рассматривает экономическое содержание ГЧП со следующих позиций [8]: как часть системы мер государственного регулирования в целях реализации промышленной политики, стимулирования инновационной активности, привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры и социальную сферу; с точки зрения привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг (в таких областях, как ЖКХ, здравоохранение, образование, транспорт, городское хозяйство и др.); как более совершенная форма по отношению к традиционным методам бюджетного финансирования капитальных вложений и инвестиционному процессу в целом. Если в действующей схеме инвестиции в основном выделяются из бюджета, то в новой схеме предусматривается привлечение дополнительных частных инвестиций, разделение рисков между властью и частником, передача ответственности по вводу объекта частнику, перенос расходов бюджета в рассрочку после выкупа объекта.

Отсюда сделан вывод, что организационно-экономическая сущность государственно-частного партнерства заключается в том, что оно представляет собой некий инструмент решения задач социально-экономической политики, при котором:

- государство сохраняет контроль над объектом реализации и осуществляет его стратегическое управление;
- повышается эффективность реализации проектов (за счет совместного капитала);

Таблица 1

Позиции авторов по определению государственно-частного партнерства

Понятие государственно-частного партнерства	Источник
Взаимодействие секторов экономики	Н. Абдуллаев [1]
Юридически закреплённая форма взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности	Российские исследователи: В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев [2]
Совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государственного и частного секторов для решения общественно значимых задач и или достижения социально значимого эффекта на взаимовыгодных условиях	Филлипова Е.Л. [3]
Соглашение между двумя и более сторонами кооперировать усилия по достижению общих (или совместимых) целей, при этом общими становятся ответственность, власть, ресурсы, риски и, в идеале, выгоды от реализуемого проекта	Европейская комиссия [4]
Институциональный и организованный альянс между государством и частными компаниями в целях реализации общественно значимых проектов и программ.	Е. П. Борушко [5]
Сотрудничество государственных и частных партнеров в реализации социально значимых проектов на инфраструктурных объектах и объектах социальной сферы, которое направлено на достижение результата, непосредственно связанного с созданием (строительством, реконструкцией, эксплуатацией) имущества, выполнением работ и оказанием услуг на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, осуществляемое путем заключения соглашения либо договора и отвечает определенным признакам.	Проект закона Республики Беларусь «О государственно – частном партнерстве» [6]
Любые официальные отношения или договоренности на фиксированный / бесконечный период времени, между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций.	Емельянов Ю.С. [7]
Любые средне- или долгосрочные взаимоотношения между государственным и частным сектором, основанные на разделении рисков и доходов, объединении профессиональных знаний и совместном финансировании и служащие достижению определенных политических результатов.	Рейтинговое агентство Standard&Poor's [8]

Источник: собственная разработка на основе изученной научной литературы

-осуществляется разделение рисков и выгод между партнерами. состоит в том, что часть рисков реализации проекта от государства переходит к частному партнеру, в отличие от бюджетного

Основное преимущество проектов ГЧП

финансирования, когда все риски реализации несет государство.

В настоящее время на практике используется широкий спектр инструментов управления проектными рисками, среди которых можно выделить страхование, самострахование, получение финансовых гарантий, хеджирование и т.д. Однако методы снижения уровня рисков, оказывающих влияние на проекты по строительству логистических центров, реализуемые на принципах ГЧП, малоизучены.

Сбитнев А.Е. [9] придерживается точки зрения, согласно которой полное устранение влияния рисков факторов на результаты реализации проекта практически невозможно, однако частный инвестор может установить приемлемый (допустимый, предельный) уровень проектного риска. В развитие концепции приемлемого риска ученым разработан алгоритм выбора оптимальной стратегии управления рисками регионального дорожного проекта, реализуемого на основе ГЧП, позволяющий максимизировать его коммерческую эффективность. Автором установлены региональные риски, которые необходимо учитывать частным инвесторам при оценке целесообразности участия в реализации инвестиционного проекта на основе ГЧП, определены методы их снижения, что позволит нивелировать негативное влияние региональных рисков факторов на результаты осуществления проекта.

Опираясь на результаты исследований А. Е. Сбитнева, нами были установлены риски, которые следует учитывать инвесторам при оценке целесообразности участия в реализации проекта на условиях ГЧП (табл. 2).

Следует учесть, что для сторон ГЧП важны также риски спроса, увеличения затрат, сокращения доходов или задержки оплаты, в табл. 2 нами проанализированы характерные черты рисков, наиболее полно, на наш взгляд, раскрывающих их сущность, влияние на проект, методы воздействия на риск и распределение между партнерами при реализации проектов по строительству логистических центров на основе ГЧП.

Каждая из сторон партнерства преследует собственные цели, решает свои задачи, имеет

различные мотивации. Государственные органы власти хотят получить рост объема и улучшение качества предоставляемых услуг населению и другим экономическим субъектам, частный сектор стремится обеспечить и повысить прибыль. Вместе с тем обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом.

Каждый из партнеров вносит в ГЧП свой вклад. Со стороны бизнеса – это знания, опыт, эффективные методы управления, оперативность в принятии решений, способность к новаторству, финансовые ресурсы. Участие частного сектора в проектах сопровождается внедрением более эффективных методов работы, усовершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, созданием новых организаций, в том числе и с иностранным капиталом. На рынке труда появляется спрос на квалифицированные и высокооплачиваемые профессии.

В результате проведенных исследований, нами составлена схема (рисунок), в которой наглядно показана сфера интересов государства, частного бизнеса и общества.

Таким образом, ГЧП основывается с целью обеспечения финансирования, планирования, исполнения и эксплуатации объектов, предоставления услуг, но мотивы участников ГЧП отличаются. Если частный сектор преследует цель максимизировать прибыль, то государство ориентировано на решение социальнозначимых задач. Поэтому, чтобы уменьшить влияние противоречий между партнерами, необходимо соблюдать принципы ГЧП и использовать их при реализации проектов, а именно: равенство интересов сторон и свобода выбора действий; стабильность контракта ГЧП и одновременно возможности его изменения и адаптации; ответственность за исполнение условий контракта; конкурентность; прозрачность и обратная связь; невмешательство государства в сферу ответственности частного партнера; стимулирование и гарантии; возмездность; равноправное (недискриминационное) отношение к иностранным компаниям [11].

Таблица 2
Виды рисков, сопутствующих реализации проектов по строительству логистических центров на основе ГЧП

Наименование риска	Характеристика	Рископоддерживающие события	Влияние риска на результаты реализации проекта	Сторона партнера, несущая риск	Методы воздействия на риск
1	2	3	4	5	6
Политический риск и риск геополитической нестабильности	Включает изменения законов или иных нормативных правовых актов, в частности, риск дискриминационных изменений и изменения технических параметров, влекущих необходимость получения разрешений, согласований или импортных лицензий.	Пересмотр ранее достигнутых договоренностей в результате смены политического руководства региона; отмена принятых прежней администрацией решений по проекту; нарушение условий договора; повышение геополитической нестабильности	Ухудшение финансовых результатов проекта; временное приостановление реализации проекта или его закрытие	Государство	Страхование иностранных инвестиций от политических рисков государственным и полугосударственными агентствами стран – экспортер капитала, а также Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций (MIGA), входящим в Группу Всемирного банка
Правовой и регулятивный риски	Практический аспект политических рисков и решений, для внедрения механизма ГЧП, например, правила закупок, залоговые права на активы достаточные для защиты интересов кредиторов; рациональный механизм и существующая практика исполнения решений суда, принятых не в пользу государства.	Ухудшение региональных законодательных условий реализации проекта по строительству логистического центра на основе ГЧП	Сокращение доходов от эксплуатации логистического центра и оказания услуг транспортно-логистического сервиса; возникновение дополнительных затрат, связанных с осуществлением проекта по строительству и эксплуатации логистического центра	Государство	Предоставление частным партнерам государственных гарантий от неблагоприятного изменения регионального законодательства на период от начала реализации проекта до наступления момента окупаемости инвестиций
Риск невыполнения обязательств	Вероятность наступления события, при котором созданный объект оказывается неспособным предоставлять услуги оговоренного качества в рамках установленных сроков.	Ошибки в проектировании объекта; использование несоответствующей технологии; ненадлежащая эксплуатация объекта; ненадлежащий способ ПРР или других услуг использования проекта.	Несогласованность решений, принимаемых различными департаментами, принимающими участие в проекте	Частный партнер	Предоставление частным партнерам государственных гарантий

продолжение таблица 2

1	2	3	4	5	6
Социальный риск	Удовлетворение в высшей степени потребности населения и экономики региона в перевозках и сопутствующих транспортно-логистических услугах.	Негативная реакция общественности; противодействие населения строительству логистического центра	Увеличение сметной стоимости строительства логистического центра в результате пересмотра и корректировки проектной документации; сокращение ожидаемых доходов по проекту в результате установления размера платы за проезд ниже запланированного	Государство	Открытость и гласность при разработке проекта; проведение общественных слушаний с привлечением научных кругов и населения; проведение опросов и анкетирования населения с целью выявления общественных мнений
Экономический риск	По мнению Т.М. Матаева [12], экономические риски ГЧП можно разделить на четыре группы: производственные риски; коммерческие риски; финансовые риски; валютные риски.	Производственный риск выражается в вероятности возникновения неадекватности использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства, как следствия реализации производственной деятельности. Коммерческий риск - вероятность потерь, возникающей в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных субъектом ГЧП. Валютный риск – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют.	Падение спроса и потребности в реализуемом товаре (услуге) вследствие вытеснения его конкурирующими товарами; потеря качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), влечущим за собой снижение его цены; повышение издержек обращения в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений. А также риски снижения выручки; завышение стоимости строительства; завышение стоимости эксплуатации, сокращение доходов от эксплуатации логистического центра, а также доходов, от транспортно-логистических услуг.	Государство/ частный партнер	Юридические обязательства концедента по выплате компенсации концессионеру в случае недостижения установленных концессионным соглашением показателей. Страхование концессионером риска неполучения ожидаемых доходов

продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Финансовый риск	Включает источники финансирования, привлекаемых для реализации проекта, характер кредиторов и заемщиков и ограничения, накладываемые финансовыми рынками во время финансового закрытия сделки и на протяжении жизненного цикла проекта [11].	Кредитный риск — это вероятность невыполнения субъектом ГЧП своих финансовых обязательств перед инвестором, при использовании для финансирования своей деятельности внешнего займа. Инвестиционный риск предполагает вероятность возникновения дефицита вливания инвестиционных средств в проекты ГЧП	Сокращение поступлений в бюджет	Частный партнер	Создание концессионером резервных фондов (самострахование). Выпуск инфраструктурных облигаций. Основное препятствие ГЧП — отсутствие bankable проектов ГЧП, т.е. отсутствие проектов, и привлекающих требований банков
Квалификационный риск	Государственные партнеры нуждаются в специалистах, которые должны не только разбираться в формулировании, контроле и выполнении контрактов, но и владеть навыками ведения переговоров, управления контрактами и анализа рисков, процедурами принятия решений по административным проектам	Недостаточный уровень квалификации, практического опыта уполномоченных органов исполнительной власти в вопросах реализации инвестиционных проектов на основе ГЧП; непонимание механизма ГЧП	Повышение транзакционных издержек концессионера, обусловленное увеличением продолжительности согласования проекта с региональными органами власти	Государство	Система подготовки специалистов по управлению проектами ГЧП предусматривает создание учебных центров, разработку программ и курсов по подготовке государственных служащих с целью совершенствования их профессиональных знаний и навыков для целей ГЧП.

Источник: собственная разработка на основе изученной научной литературы



Мотивы участников государственно-частного партнерства
Источник: авторская разработка

Основные преимущества использования механизмов ГЧП для государственного партнера состоят в том, что он получает возможность [10]: привлекать частные инвестиции, распределяя риски и обязательства между партнерами; привлекать компетенции частного бизнеса для решения государственных задач, оказания государственных и муниципальных услуг; выбирать частного партнера, планировать и контролировать результаты его деятельности; передать права на оказание общественных услуг частному партнеру, при этом частный партнер создает и использует имущество, которое по окончании срока реализации проекта ГЧП перейдет государству; получить дополнительные налоговые поступления в бюджеты всех уровней государственной

власти; увеличить объем валового регионального продукта.

Преимущества использования механизмов ГЧП для частного партнера возможность: получения частным бизнесом долгосрочных проектов со стабильным рынком и гарантиями государства по обеспечению минимального уровня рентабельности; минимизации рисков давления государства на бизнес частного инвестора, так как правила игры между партнерами оговариваются до начала реализации проекта; увеличения рентабельности проектов за счет повышения производительности труда и внедрения инновационных решений во время срока действия соглашения о государственно-частном партнерстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев, Н. Государственная собственность и ее структура // Журнал для акционеров. 2001. № 6. С. 12-16.
2. Государственно-частное партнерство. Теория и практика: учебное пособие/ В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев. М.: Московский институт государственного и корпоративного управления, 2008. 120 с.
3. Филиппова Л.Е. Государственно-частное партнерство: факторы и тенденции развития в современной экономике //

REFERENCES

1. Abdullaev N. State property and its structure // Journal for shareholders. 2001. № 6. P. 12-16.
2. Public-private partnership. Theory and practice: Textbook / V.G. Varnavskiy, A.V. Klimenko, V.A. Korolev. M.: Moscow Institute of State and Corporate Governance, 2008. 120 p.
3. Filippova L.E. Public-private partnership: factors and trends in the development of the modern economy // Belarusian economic journal. 2011. №4. P. 32-42.

Белорусский экономический журнал. 2011. №4. С. 32-42.

4. Европейская экономическая комиссия: практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева. 2008. 114 с.

5. Борушко Е.П. Правовые и организационно-экономические механизмы реализации проектов государственно-частного партнерства // Белорусский экономический журнал. 2011. №2. С. 79-89.

6. Емельянов Ю.С. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере: Зарубежный и российский опыт. М.: Издательская группа URSS. 2012. 256 с.

7. Барьеры развития механизма ГЧП в России. М.: НПФ "Экспертный институт", 2010.

8. Тур А. Н. Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь // Проблемы управления. 2011. №2 (39).

9. Сбитнев А.Е. Учет рисков при моделировании эффективности реализации региональных дорожных проектов на основе государственно-частного партнерства. Электронный ресурс: режим доступа: <http://www.uecs.ru/teoriya-sistem/item/2086-2013-04-10-06-51-54>. Дата доступа 15.11. 2014.

10. Матаев Т.М. Экономические риски в проектах государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. 2013. № 10 (232). С. 41-50.

11. Баулин М.С. Реализация проектов с привлечением механизма государственно-частного партнерства. Теория и практика / Департамент стратегического и инвестиционного консультирования. ЗАО «МКД Партнер», СПб.

4. Economic Commission for Europe: A Practical Guide to Promoting Effective Governance in Public-Private Partnerships - the United Nations. New York and Geneva, 2008. 114 p.

5. Borushko E.P. Legal, organizational and economic mechanisms for the implementation of public-private partnership projects // Belarusian economic journal. 2011. №2. P. 79-89.

6. Emelyanov Yu.S. Development of public-private partnership in innovation area: Foreign and Russian experience. M.: Publishing Group URSS, 2012. - 256 p.

7. Barriers to the development of PPP mechanism in Russia. M.; NPF «Expert Institute», 2010.

8. Tour A.N. Features of formation of public-private partnership in the Republic Belarus // Management Issues. 2011. №2 (39).

9. Sbitnev A.E. Taking into account risks when modeling the effectiveness of implementation of the regional road projects through public-private partnerships. Electronic resources: Access Mode: <http://www.uecs.ru/teoriya-sistem/item/2086-2013-04-10-06-51-54>. Date of access 15.11. 2014.

10. Mataev T.M. Economic risks in the projects of public-private partnerships // Russian Entrepreneurship. 2013. № 10 (232). P. 41-50.

11. Baulin M.S. Implementation of the projects involving the mechanisms of public-private partnerships. Theory and practice. Department of strategic and investment consulting. JSC «MCD Partner», St. Petersburg.

Одинцова Татьяна Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент туристического бизнеса» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Odintsova Tatiana N. – Doctor of Science in Economics, Professor, Professor of Department «Management of tourist business» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Мещерякова Ольга Михайловна – аспирант кафедры «Менеджмент туристического бизнеса» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Meshcheryakova Olga M. – postgraduate student of Department «Management of tourist business» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 23.11.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 338.2; 658.14

Е.А. Пузанова, Н.В. Астафьева

E.A. Puzanova, N. V. Astafieva

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

LOGISTICS ANALYSIS OF THE FINISHED GOODS DISTRIBUTION SYSTEM

Рассматриваются основные положения проведения логистического анализа системы распределения готовой продукции, который позволяет определить достоинства и недостатки действующей политики распределения на предприятии и пути нейтрализации негативных сторон его деятельности.

The article examines the following main theses of logistics analysis of the finished goods distribution system that will help the enterprise determine advantages and disadvantages of the present distribution policy and the ways to correct the negative aspects of its activity.

Логистический анализ, система распределения, политика распределения

Logistics analysis, distribution system, distribution policy

Любое предприятие стремится осуществлять свою деятельность максимально эффективным способом для достижения поставленных перед ним целей. Существует множество различных методик оценки эффективности деятельности, но в большинстве случаев основным критерием эффективности является конкурентоспособность предприятия на рынке и его способность реализовывать производимую продукцию или оказываемые услуги потребителям. Для достижения необходимого уровня эффективности по данному критерию предприятие должно уделять особое внимание существующей на предприятии системе распределения готовой продукции, поскольку именно она связывает предприятие и рынок, а значит, любые проблемы в системе распределения способны свести на нет усилия всех других функциональных областей деятельности предприятия.

По нашему мнению, логистический анализ системы распределения готовой продукции

промышленного предприятия следует производить в порядке увеличения детальности рассматриваемых позиций по следующим направлениям:

- 1) анализ общего подхода к управлению деятельностью предприятия;
- 2) анализ системы управления материальными потоками;
- 3) анализ степени применения логистического аутсорсинга в системе распределения готовой продукции;
- 4) анализ используемого метода распределения.

Данные направления анализа системы распределения готовой продукции промышленного предприятия дадут возможность оценить степень развития существующей системы распределения и определить эффективность применения логистических принципов в организации сбытовой деятельности предприятия, а также выявить достоинства и недостатки действующей политики распределения и пути

нейтрализации негативных сторон деятельности предприятия.

Выбранные направления анализа ориентированы на начальный укрупненный анализ системы распределения готовой продукции, который, по нашему мнению, следует начать с анализа подхода к управлению деятельностью предприятия в целом, поскольку система распределения готовой продукции неразрывно связана со всеми другими системами предприятия и не может быть рассмотрена без четкого представления об общем подходе к управлению на конкретном предприятии.

В логистике принято выделять два основных подхода к управлению материальными потоками:

- традиционный (консервативный);
- логистический (прогрессивный).

Традиционный подход заключается в ориентации на производство, что в общем случае делает главной стратегией развития предприятия изготовление как можно большего количества готовой продукции с последующим поиском потенциальных и реальных потребителей, чему сопутствует создание обширных запасов материальных ценностей для обеспечения практически непрерывного производственного процесса и низкая реакция на изменение спроса, поскольку оно не может серьезно повлиять на изменение объемов продаж в силу достаточного числа потенциальных покупателей.

Логистический подход заключается в ориентации на потребителя, что определяет главную стратегию развития предприятия, заключающуюся в наиболее полном удовлетворении требований заказчика к качеству, своевременности поставок и ценам, отказ от избыточных запасов материальных ценностей и максимальную гибкость при изменении потребностей рынка, поскольку именно рынок обладает возможностью диктата условий.

Очевидно, что традиционный подход, характерный для плановой экономики, когда наличие постоянно неудовлетворенного спроса позволяло предприятиям взаимодействовать с потребителями с главенствующей позиции, перестал работать в

современных условиях – слишком велика конкуренция со стороны как отечественных, так и зарубежных производителей, из-за чего именно ориентация на потребителя является обязательным условием выживания предприятия на рынке. Разница подходов к аспектам организации деятельности предприятия представлена в таблице.

Таким образом, из таблицы видно, что логистический подход к управлению материальными потоками является более подходящим в современной неустойчивой экономической ситуации за счет гибкости, адаптивности и скорости реакции на изменение обстоятельств и условий деятельности.

Перечисленные качества могут не являться приоритетными только для предприятий, работающих в условиях стабильности, высокого спроса и незначительной конкуренции, что на современном рынке является чрезвычайно редкой ситуацией. Поэтому современным предприятиям, в том числе машиностроительным, для удержания позиций на рынке и обеспечения высокой конкурентоспособности продукции неизбежно приходится отказываться от традиционного подхода к управлению материальными потоками в пользу более современного и перспективного логистического подхода.

Сложностью внедрения такого подхода может стать невозможность предпринимателей абстрагироваться от уже сложившихся паттернов управления предприятием для независимого взгляда на деятельность предприятия в целом. Поэтому обычно в подобных ситуациях предприниматели обращают внимание на совершенствование узкой области деятельности, например, совершенствование только системы распределения, или системы снабжения, или транспортной системы и т.д., но такой подход намного менее продуктивен, чем комплексный подход, применяемый ко всем сферам деятельности предприятия.

После того, как был определен и проанализирован существующий на предприятии общий подход к управлению материальными потоками, следует оценить систему управления материальными потоками,

**Сравнительный анализ традиционного и логистического подходов
к управлению материальными потоками**

Традиционный подход	Логистический подход
Основная цель	
Стремление к максимальной производительности.	Стремление к максимальной гибкости и адаптации на рынке.
Направления оптимизации	
Оптимизация отдельных функций предприятия.	Оптимизация движения материального, информационного, финансового, сервисного потоков.
Залог устойчивой деятельности	
Наличие запасов готовой продукции для обслуживания потребителей.	Наличие соответствующих мощностей предприятия для достижения высокой гибкости и оптимизации технологических циклов.
Отношения с поставщиками	
Отношения с поставщиками основываются на взаимной подозрительности, поиске виноватых и непрерывных взаимных претензиях.	Поставщики рассматриваются как партнеры, объединенные общими интересами.
Уровень запасов	
Максимально возможный уровень запасов.	Уровень материальных и товарных запасов соответствует рассчитанной потребности в них, избыточность запасов не допускается.
Персонал	
Отдается предпочтение узким специалистам, квалификация повышается также в узких областях.	Отдается предпочтение универсальному персоналу, при повышении квалификации предполагается обеспечение универсальности знаний и умений, как основы гибкости и адаптации.
Время выполнения операций	
Допускается увеличение времени выполнения производственных операций для обеспечения согласованности их выполнения.	Не допускается завышенное время на выполнение производственных и логических операций.
Планирование внутрипроизводственных перемещений	
Не уделяется достаточного внимания.	Внутрипроизводственные перемещения подвергаются рационализации.
Оборудование	
Отдается предпочтение специализированному оборудованию.	Отдается предпочтение универсальному оборудованию.
Простои оборудования	
Предпринимаются действия для минимизации простоев оборудования. В идеале простои отсутствуют.	Простои оборудования допускаются для создания резервов мощностей.
Уровень брака	
Допускается технологически обоснованный уровень брака.	Стремление к полному отказу от брака на производстве, поскольку исправление брака является более затратным для предприятия, чем налаженный ритм работы.
Ассортиментный ряд	
Минимизация ассортимента изготавливаемой продукции.	Ширина ассортимента устанавливается в зависимости от спроса на рынке и возможностей предприятия.
Наличие модификаций	
Не приветствуется.	Предлагаются различные варианты модификаций и комплектаций для наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей.
Размер партий готовой продукции	
Ориентация на максимально возможный размер партий готовой продукции.	Рассчитывается оптимальный размер партии в зависимости от спроса и затрат на доставку и хранение товаров.

действующую на предприятии и во многом формирующую систему распределения готовой продукции.

Предприятию приходится организовывать свою деятельность в зависимости от выбора той или иной системы управления материальными потоками: тянущей или толкающей.

В толкающих системах движение материального потока (сырья и материалов, полуфабрикатов, готовой продукции) организовано таким образом, чтобы с каждого предыдущего этапа производства он переходил на следующий этап в соответствии с имеющимся графиком, игнорируя действительные потребности этих подразделений в материальном потоке. Нужды системы распределения принимаются во внимание опосредовано и не являются приоритетными.

В тянущих системах движение материального потока организовано таким образом, что система распределения в зависимости от спроса формирует заказ производству на изготовление определенного количества готовой продукции, и точно таким же образом поступают производственные участки, заказывая у предыдущих участков материальный поток нужного объема в соответствии с собственными потребностями. Нужды системы распределения предопределяют весь производственный процесс и являются приоритетными.

Деление на толкающие и тянущие системы управления материальными потоками является принципиальным, а значит, именно от него будет зависеть в дальнейшем выбор конкретной логистической концепции. И хотя толкающая система управления во многом кажется схожей с традиционным подходом к управлению, она тем не менее отличается от него наличием ориентации на рынок и необходимостью внедрения сложных систем информационной поддержки для математически точных расчетов уровня запасов материальных ценностей и регулирования всей деятельности предприятия.

Если предприятие выпускает продукцию, рассчитанную на массового потребителя, с определенным числом модификаций, которые могут удовлетворить потребности различных

сегментов рынка, и если спрос на продукцию остается устойчиво высоким в силу неких причин (грамотная маркетинговая политика, успешная рекламная кампания, известность бренда, положительная репутация предприятия и т.д.), то выбор толкающей системы будет вполне оправдан, так как в этом случае за счет больших объемов производства, ограниченных производственными мощностями и количеством ресурсов, предприятие сможет получить высокий доход. В иной ситуации толкающая система может себя не оправдать.

Тянущие системы предпочтительны, если товар является специфичным, предназначенным для конкретных потребителей, либо спрос является неустойчивым, либо действуют обе эти причины. В этом случае тянущая система станет более подходящим вариантом за счет того, что в ней объемы производства изменяются вместе с объемом спроса, и наблюдается экономия средств, иммобилизованных в материальные и товарные запасы.

Следующим этапом логистического анализа системы распределения на предприятии является оценка степени применения логистического аутсорсинга в системе распределения готовой продукции.

Предприятие может выполнять весь комплекс логистических операций самостоятельно, не доверяя сторонним организациям никакие логистические операции, что при обладании полного контроля за деятельностью и отсутствии зависимости от других, требует весьма серьезного финансового, кадрового и организационного обеспечения. Другим подходом может быть передача сторонним организациям той или иной части логистических операций или управление целой функциональной системой предприятия, но при такой степени использования логистического аутсорсинга риски предприятия, связанные с выбранным PL-оператором, его надежностью, возможностями и репутацией, существенно возрастают. Тем не менее для многих предприятий преимущества использования логистического аутсорсинга затмевают возможные риски.

Успешный переход на логистический

аутсорсинг – это процесс, зависящий от множества факторов, различных для разных сфер бизнеса. Решение перейти на аутсорсинг зависит от целей компании, ассортимента товаров, стратегических и оперативных планов. До принятия этого решения необходимо провести всестороннее исследование и определить преимущества, проблемы и экономический эффект от использования аутсорсинга.

Заключительным этапом логистического анализа системы распределения предприятия является, на наш взгляд, оценка выбранного метода распределения готовой продукции.

Выбор метода распределения готовой продукции является результатом всех трех предшествующих пунктов анализа распределительной деятельности предприятия. Его важность заключается, прежде всего, в том, что именно от метода распределения и выбора канала распределения нужной длины и ширины зависит успех или неудача в доведении готовой продукции до конечного потребителя. Неверная политика распределения сведет на нет всю предшествующую деятельность предприятия.

Длина канала распределения определяется числом звеньев канала распределения, ширина канала обуславливается числом участников в каждом звене. При этом производитель товара является начальным, а потребители – конечными звеньями канала. Задача товаропроизводителя заключается в том, чтобы определить необходимость отсутствия или наличия промежуточных звеньев – посредников, а в случае принятия решения об использовании посредников определить их нужное количество.

Привлечение посредников позволяет в большей степени охватить рынок, адаптироваться на нем и определить конъюнктурное изменение запросов и требований потребителей за счет

использования сложившейся системы получения информации и значительного коммерческого опыта посредника, а также увеличить скорость оборота, сосредоточить все усилия на производстве и, в конечном итоге, сэкономить на отсутствии потребности в дополнительном вложении финансов в систему распределения. Но в то же время товаропроизводитель отдаляется от конечного потребителя и становится во всем зависимым от посредников, в том числе из-за отсутствия оперативной информации об изменении потребностей потребителя, репутации товара на рынке, снижения контроля за каналом распределения, в т.ч. за ценами и условиями продаж, а, кроме того, с возрастанием количества посредников увеличивается цена товара.

По нашему мнению, рассмотренные четыре этапа последовательного проведения логистического анализа системы распределения готовой продукции на предприятии являются достаточными для выявления существующих недостатков организации деятельности предприятия, в общем, и его системы распределения, в частности. Нельзя сказать, что проведение данного вида анализа позволит окончательно решить все возникающие вопросы относительно всей системы распределения, поскольку данный анализ является довольно общим и не может учитывать все особенности, влияющие на успешность системы распределения на конкретном предприятии. Но, несомненно, практическим применением предлагаемого процесса проведения анализа может стать определение путей нейтрализации негативных аспектов функционирования существующей системы распределения на промышленном предприятии, что позволит сделать возможным проведение дальнейших улучшений в рассматриваемой сфере деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин Б.А. *Логистика*. М.: Инфра-М, 2012. 368 с.
2. Астафьева Н.В., Пузанова Е.А. *Выбор канала распределения готовой продукции как*

REFERENCES

1. Anikin B.A. *Logistics*. Moscow: Infra-M, 2012. 368 p.
2. Astafieva N.V., Puzanova E.A. *The determination of distribution channels of finished*

важнейший аспект распределительной логистики // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: сб. науч. трудов. Саратов: СГТУ, 2010. С. 6-10.

3. Ворушили Л.В., Курбанов А.Х. Может ли компания заниматься логистикой самостоятельно // Логистика. 2013. № 12. С. 57-59.

4. Лукинский В.В. Шульженко Т.Г. Оценка эффективности логической деятельности компании на основе ключевых показателей // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 4. С. 160-167.

5. Пузанова Е.А. Подходы к построению логистических систем распределения предприятий // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: сб. науч. трудов. Саратов: КУБиК, 2012. С. 198-201.

6. Пузанова Е.А. Проблемы логистизации предприятий машиностроения на современном этапе развития // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: сб. науч. трудов. Саратов: СГТУ, 2011. С. 201-204.

7. Санков В.Г. Парадигмы логистики: инновационная парадигма в развитии современной экономики // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: сб. науч. трудов. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2010. С. 147-149.

Астафьева Наталия Валерьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Пузанова Елена Александровна – ассистент кафедры «Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

goods as the vital aspect of distribution logistics // Logistics, innovation, management in today's business environment: Coll. scientific works. Saratov: Saratov State Technical University, 2010. P. 6-10.

3. Vorushilin L.V., Kurbanov A.H. Can a company perform logistics on its own // Logistics. 2013. № 12. P. 57-59.

4. Lukinsky V.V., Shulzhenko T.G. Efficiency assessment of enterprise's logistics activity on the basis of the key parameters // Audit and Financial Analysis. 2011. № 4. P. 160-167.

5. Puzanova E.A. The approaches to the construction of enterprises' logistics distribution systems // Logistics, innovation, management in today's business environment: Coll. scientific works. Saratov: KUBiK, 2012. P. 198-201.

6. Puzanova E.A. The problems of logistisation of machine-building enterprises at the current stage of development // Logistics, innovation, management in today's business environment: Coll. scientific works. Saratov: Saratov State Technical University, 2011. P. 201-204.

7. Sankov V.G. Logistics paradigms: an innovative paradigm in modern economic development // Logistics, innovation, management in today's business environment: Coll. scientific works. Saratov: Saratov State Technical University, 2010. P. 147-149.

Astafieva Natalia V. – Doctor of Sciences in Economics, Professor of the Department of «Economy of the Enterprise, Engineering Economy and Logistics» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Puzanova Elena A. – Assistant of the Department of «Economy of the Enterprise, Engineering Economy and Logistics» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 04.11.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 339.138

И.В. Токарева, Е.Г. Попкова

I.V. Tokareva, E.G. Popkova

ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕФЕРАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

INTERNET PLATFORM AS AN INNOVATIVE TOOL OF REFERRAL MARKETING

Представлено исследование российских платформ для реферального маркетинга, а также определены конкурентные преимущества каждого из исследуемых сервисов. Данные сервисы исследованы в качестве инновационного маркетингового инструмента в России, среди которых выделен лидирующий сервис.

The article describes the research in referral marketing platforms in Russia and identifies competitive advantages of each of the test services. These services are investigated as an innovative marketing tool in Russia, their leading service is identified.

Маркетинговый инструмент, реферальный маркетинг, инновационный маркетинговый инструмент, платформа для реферального маркетинга, конкурентное преимущество, сравнительный анализ конкурентов, маркетинг в социальной сети.

Marketing tool, referral marketing, innovative marketing tool, platform for referral marketing, competitive advantage, comparative analysis of competitors, marketing in the social network.

Данная статья посвящена исследованию инновационного инструмента реферального маркетинга – интернет-платформы. Целью данного исследования является изучение принципа работы интернет-платформы, а также исследование существующих в России на сегодняшний день интернет-платформ, их анализ и определение лидера среди конкурирующих платформ. Объектом исследования выступает непосредственно интернет-платформа как маркетинговый инструмент. Предметом исследования является структура терминала с набором модулей и сервисов, уникальная для каждой интернет-платформы.

Зародившийся более 10 лет назад реферальный маркетинг сегодня развивается с большой скоростью и в России. Его цель – привлечь новых клиентов, удержать имеющихся, увеличить лояльность, а соответственно и максимизировать прибыль. Его суть – «переложить» расходы по привлечению и удерживанию клиентов на партнеров, так называемых рефералов, которые получают определенное вознаграждение в случае успешного выполнения привлеченными

клиентами необходимого действия (например, покупка товара или услуги, оформление кредитной интернет-заявки и т.п.) [1]

Таким образом, реферальный маркетинг практически создает на законных условиях виртуальный отдел сбыта без дополнительных на то расходов, состоящий из сколько угодно большого количества рефералов, которые изначально мотивированы на эффективную работу, каждый из которых стремится стать ключевым партнером, который обеспечивает экономический рост и максимизацию прибыли. [5].

Согласно исследованию Nielsen, 84% потребителей доверяют так называемому сарафанному радио (автоматически увеличивает лояльность к рекомендованному бренду, поскольку люди склонны полагаться в большей степени на советы близких), что и обуславливает столь высокую эффективность, а значит и привлекательность реферального маркетинга.

Сегодня появился и активно развивается инновационный маркетинговый инструмент – маркетинговая интернет-платформа. Данный инновационный инструмент призван

выделить группу влиятельных покупателей и вести с ними направленную работу, таргетировать реферальные кампании по множеству параметров, включая такие, как средний чек и частота покупок. На сегодняшний день в России разработан ряд интернет-платформ реферального маркетинга, составляющих конкуренцию зарубежным аналогам, одна из которых создана компанией-участником Фонда "Сколково" - "ФрииЭтЛаст". Данный инновационный продукт первым представляет исследование ряда отечественных маркетинговых интернет-платформ.

Инновационная платформа для реферального маркетинга Flocktory представляет собой уникальный терминал с набором сервисов, который дает возможность организациям взаимодействовать со своими клиентами через социальные сети, интерфейс для мотивации клиентов компании на повторную покупку и вовлечение своих друзей.

Данная платформа включает целостный комплекс модулей:

- post-checkout,
- pre-checkout,
- exchange,
- лояльность,
- feedback,

аналитическая поддержка экспертов и полное сопровождение реферальных кампаний.

Цель, достигаемая с помощью модуля pre-checkout – «превращение» посетителей в лиды, таким образом, данный модуль способен обеспечить до 16 % большую конверсию, до 10,5% увеличение транзакций и до 6 раз больше лидов. Данный модуль предлагает мониторинг на каждом этапе: A/B тестирование, мощную встроенную систему аналитики и эффективные таргетинг.

Post-Checkout проводит новых клиентов через лояльных покупателей. Обеспечивает до 24 % новых продаж, до 4 раз больше лидов и увеличение конверсии до 8 раз.

В свою очередь, модуль exchange обеспечивает поток новых клиентов от партнеров, обещая 27 % новых продаж и до 34% повторных покупок. Так же Flocktory официально публикует максимальные показатели, которых добились при работе непосредственно с платформой:

клиенты, поделившиеся со своими друзьями 62%,

конверсия трафика Flocktory в заказы 16%,
конверсия из предложений в покупки 28%,
конверсия из предложений в новый трафик 141% [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что платформа Flocktory является более целостной и представляет собой единый комплекс сервисов в отличие от своего отечественного конкурента SarafanPro, где сервисы выбираются непосредственно клиентом. Являясь платформами для реферального маркетинга эти интернет-сервисы заявляют идентичный спектр компаний в качестве своих потенциальных клиентов, однако после проведенного анализа предложения можно утверждать, что целевые сегменты компаний-клиентов отнюдь не совпадают. SarafanPro ориентирует свое предложение на более осведомленные о реферальном маркетинге компании, самостоятельно комплектующие набор необходимых сервисов, в то время как Flocktory предлагает уже разработанные до мелочей крупные модули, где нет необходимости и соответственно возможности вносить важные изменения, формируя таким образом предложение для более крупного целевого сегмента. Также нельзя не отметить более мощные возможности аналитических ресурсов Flocktory по сравнению с аналогичным предложением SarafanPro.

SarafanPro представляет собой интернет-сервис, целью которого является увеличение продаж через социальные сети для своих клиентов: интернет-магазинов и торговых площадок. Данная программа включает следующие сервисы: SMS/Email, аналитику, сервис лиды и специальные акции, что представлено в табл. 1.

SarafanPro предлагает своим клиентам:

- повышение узнаваемости бренда,
- увеличение конверсии на сайте,
- повышение лояльности покупателей,
- сокращение расходов на рекламу,
- увеличение продаж [4].

Таким образом, данный интернет – сервис предлагает систему инструментов, набор которой фактически (за исключением трех постоянных элементов) определяется

Таблица 1

Акции, входящие в состав сервиса SarafanPro

Акция «sale»	Благодаря этой акции люди, сделавшие покупку, будут приглашать своих друзей. Продавец может давать покупателям бонусы и акцию «скидки в подарок» за каждую покупку друга.
Акция «sale-2»	Эта акция предназначена для OFFLINE продаж. Главное отличие от стандартной SALE - это появление третьего участника - администратора промокодов.
Акция «virus»	С помощью этой акции любой посетитель интернет-магазина может получить скидку, если разместит ссылку на данный магазин. Друзья пользователя, перешедшие на сайт по размещенной ссылке, также получают скидку в обмен на размещение новых ссылок.
Акция «оставь email»	Обратная связь с покупателем. Необходимо включать покупателей в свой круг, информировать их о новых событиях.
Акция «опрос»	Опрос посетителей. Данный сервис предоставляет возможность провести опрос посетителей - выявить пожелания, ликвидировать недостатки.
Акция «группы в соцсетях»	Подписка на новости группы. Благодаря этой акции, покупатели будут подписываться на новости необходимых групп в социальных сетях. Есть возможность предоставлять покупателям бонусы и скидки в подарок за подписку.
Баннер «горячие ссылки»	Быстрые переходы. Создание дополнительного меню для быстрого перехода покупателей на горячие страницы (новинки, распродажи).

необходимостью и финансовыми возможностями клиента. То есть потенциальный клиент самостоятельно должен определить набор так называемых акций, что существенно сужает круг потенциальных пользователей Sarafanpro до тех организаций, которые самостоятельно могут провести исследование и определить необходимый набор сервисов. Данный интернет-сервис не является комплексным предложением и является гибким для каждого пользователя лишь за счет выбора группы сервиса самим клиентом. Таким образом, данная программа ориентирована на сегмент организаций, уже имеющих опыт в реферальном маркетинге и способных самостоятельно оценить свои потребности в сервисах и внедрить их в уже готовую собственную маркетинговую

программу в качестве инструментов.

Еще одна инновационная российская разработка для реферального маркетинга – Magictab – это сервис с набором эффективных маркетинговых инструментов, позволяющий бизнесу взаимодействовать со своими клиентами, повышая лояльность клиентов и свои продажи посредством использования современных технологий коммуникации и распространения информации.

Данный сервис отличается от двух предыдущих особым подходом в реферальном маркетинге: он построен на геймификации – превращении процесса покупок в игру для покупателей.

По заявлению создателей Magictab, обладает тремя существенными преимуществами:

минимальные вложения (есть абсолютно

бесплатные сервисы),
 игра сильнее мотивирует покупателей,
 улучшение поведенческих факторов сайта.
 Magistab предлагает для использования
 следующие сервисы:
 бонусная система,
 сарафанное радио,
 проникновение в социальные сети,
 аналитика [2].

Из исследуемых сервисов реферального маркетинга сравнительными преимуществами данной программы фактически являются минимальные финансовые затраты, максимальная простота использования и минимальные временные затраты на установку и использование сервиса. Однако существует и ряд недостатков сервиса по сравнению с предыдущими конкурентами: отсутствие комплекса сервисов: все они используются самостоятельно, что лишает разработку синергетического эффекта, а также отмечаются слабые аналитические возможности. Таким образом, можно определить целевой сегмент и для этого сервиса – небольшие компании с невысокими финансовыми возможностями; компании только что вышедшие на рынок, стремящиеся минимизировать издержки; компании с широким ассортиментом предложений в рамках одной группы товаров или услуг.

Еще одна платформа, завершающая исследование российских разработок для реферального маркетинга, SailPlay. Данная платформа ставит своей основной задачей предоставить простой и функциональный инструмент, который можно однократно интегрировать для покрытия большинства стандартных типичных потребностей отдела маркетинга, избегая участия IT-специалистов. SailPlay предлагает для клиентов 4 продукта: SailPlay Loyalty, SailPlay Sender, SailPlay Gamification, SailPlay 1C.

SailPlay Loyalty – платформа для запуска программы лояльности, включающая инструменты для запуска собственной программы лояльности и аналитические инструменты для анализа продаж и работы программы лояльности. SailPlay Sender – платформа для профессионального email-маркетинга, мощный инструмент email/sms-

маркетинга, составляющими которого являются цепочки, рассылки, sms-опросы. SailPlay Gamification – платформа для геймификации. Возможностями данного продукта являются: награждение бейджами клиентов, квесты (последовательность действий, выполняемых клиентами), email-уведомления, подсказки для сайта и лидерборд. И на сегодняшний день уникальный продукт – SailPlay 1C – разработанная программа лояльности для 1С, включающая механизм начисления бонусных баллов, встроенная CRM-система, поощрения за полезные действия, инструменты для превращения процесса покупки в игру, инструмент для сегментации клиентов.

Таким образом, SailPlay предлагает 4 готовых продукта на выбор, первые 3 из которых фактически не отличаются от исследованных сервисов, и уникальную платформу, разработанную для совместного использования с программой 1С, что, несомненно, является конкурентным преимуществом SailPlay. Целевой сегмент клиентов SailPlay состоит из двух частей, первая из которых аналогична сегменту Flocktory, вторая же представляет собой группу компаний, работающих с программой 1С. Для данного целевого сегмента выбор SailPlay 1С оптимален, поскольку конкурентов ему нет. Платформа специально разработана для совместного использования с программой 1С с учетом всех возможных особенностей, а так же предлагает встроенную CRM-систему, что так же является уникальным предложением на сегодняшний день.

Далее представлена табл. 2, содержащая сравнительные характеристики исследуемых платформ для реферального маркетинга.

Сегодня в России уже существует ряд платформ для реферального маркетинга, которые удовлетворяют запросы многих компаний с учетом их особенностей. Исследованные четыре платформы покрывают потребности практически всего сегмента компаний, работающих в сфере реферального маркетинга, и каждая компания, в свою очередь, может получить качественную услугу, сделав свой выбор.

Таким образом, результатом проведенного исследования интернет-платформ для реферального маркетинга на российском рынке является выделение лидирующих моделей. Лидером среди конкурентов по общим модулям

Таблица 2

**Сравнительные характеристики исследуемых платформ
для реферального маркетинга**

Платформа/ сравнительная характеристика модули	Flocktory	SarafanPro	Magictab	SailPlay
	post-checkout, pre-checkout, exchange, лояльность, feedback	SMS/Email, аналитика, сервис лиды и специальные акции	PRE-Checkout, POST-Checkout, Exchange, персонализиро- ванный e-mail модуль, инструменты аналитики и сопровождения	SailPlay Loyalty, SailPlay Sender, SailPlay Gamification, SailPlay 1C
целевой сегмент	онлайн-бизнес, работающий в сфере продажи товаров и услуг	онлайн-бизнес – компания способные самостоятельно определить набор необходимых сервисов	онлайн-бизнес, желающий увеличить видимость в социальных сетях	любой онлайн- бизнес, а также компания, работающих с программой 1C
финансовые затраты на приобретение и использование	выше, чем у конкурентов	широкий диапазон тарифов, зависящий от количества посетителей	ниже, чем у конкурентов	средние, гибкое ценообразование
конкурентное преимущество	мощный аналитический ресурс, комплексное предложение для клиентов	гибкое ценообразование. возможность выбрать необходимый сервис или акцию отдельно	минимальные вложения, подключение элементов игры	уникальный продукт SailPlay 1C

можно назвать платформу Flocktory – каждый из модулей данной платформы представляет собой профессионально разработанное, комплексное предложение, готовое к использованию клиентом. Любой модуль может быть использован как в отдельности, так и в совокупности с другими модулями или отдельными сервисами, что позволяет подобрать уникальный набор готовых сервисов для

достижения поставленных пользователем целей.

Лидер, выделенный в результате исследования, обладающий уникальным конкурентным преимуществом, – платформа SailPlay, предлагающая клиентам единственный на российском рынке модуль, подготовленный к интеграции с программой 1C, что обеспечивает максимальную эффективность от их совместного использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Marketing / Referral marketing / Published November 6, 2013 by desmond chua + in infographics [Электронный ресурс]. URL: <http://referralcandy.com/2013/11/06/referral-marketing-awesome-infographic/> Why Referral Marketing is Awesome [Infographic] (дата обращения 10.08.2014).
2. Magictab.ru – драйвер социальной лояльности [Электронный ресурс]. URL: <http://magictab.ru> (дата обращения 12.07.2014 г.)
3. Flocktory – платформа для реферального маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <https://flocktory.com> (дата обращения 15.07.2014 г.)
4. SarafanPro – сарафанные продажи вашего бизнеса, [Электронный ресурс]. URL: <https://http://www.sarafanpro.ru> (дата обращения 15.09.2014 г.)
5. Левинсон Дж.К. Партизанский маркетинг: простые способы получения больших прибылей при малых затратах. М.: ЭКСМО, 2009. 400 с.
6. Попов А. Маркетинговые игры. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 320 с.

REFERENCES

1. Marketing / Referral marketing / Published November 6, 2013 by desmond chua + in infographics [electronic resource]. URL: <http://referralcandy.com/2013/11/06/referral-marketing-awesome-infographic/> Why Referral Marketing is Awesome [Infographic] (date of access 10.08.2014).
2. Magictab.ru – driver of social loyalty [electronic resource]. URL: <http://magictab.ru> (date of access 12.07.2014)
3. Flocktory – referral marketing platform [electronic resource]. URL: <https://flocktory.com> (date of access 15.07.2014)
4. SarafanPro – sarafan sales of your business [electronic resource]. URL: <https://http://www.sarafanpro.ru> (date of access 15.09.2014)
5. Levinson J.K. Guerrilla Marketing: simple ways to obtain large profits at a low cost. M.: EKSMO, 2009. 400 p.
6. Popov A. Marketing games. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2006. 320 p.

Попкова Елена Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета

Токарева Ирина Владимировна – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета

Popkova Elena G. – Doctor of Science in Economics, Professor of Department of «World Economy and Economic Theory» of Volgograd State Technical University

Tokareva Irina V. – postgraduate student of Department of «World Economy and Economic Theory» of Volgograd State Technical University

Статья поступила в редакцию 08.11.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 656.025

В.Н. Трезубов
V.N. Tregubov

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ АВТОНОМНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГЕНТОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА

INNOVATIVE APPROACH TO THE STUDY OF AUTONOMOUS INTERACTION OF AGENTS IN THE LOGISTICS SYSTEM OF PUBLIC TRANSPORT

Рассматривается инновационный подход к изучению особенностей функционирования автономных систем общественного

The peculiarities of innovation approach to functioning of autonomous systems of public passenger transport are considered. The features

пассажирского транспорта. Определены свойства самоорганизующихся систем применительно к системам общественного пассажирского транспорта. Рассмотрена задача оптимизации взаимодействия дублирующих маршрутов, обслуживающих одно направление перевозки, и приведено ее численное решение с использованием методов системной динамики.

Автономные системы, общественный пассажирский транспорт, логистика, самоорганизация

Инновационная транспортная политика должна быть направлена на обеспечение рыночных отношений, на рост управляемости, устойчивости и на достижение эффективности транспортной системы. В настоящее время существуют противоречия во взаимодействии автономных субъектов рыночных отношений – компаний перевозчиков, составляющих основу транспортной системы муниципалитета. Эти проблемы могут эффективно решаться только путем формирования системы логистического управления и построением соответствующей специфике конкретного муниципалитета системы регулирования рынка транспорта. Стандартные методы не позволяют найти выход из существующих противоречий, что определяет необходимость использования инновационных подходов в исследованиях и ориентирует на использование логистики для решения ключевых задач регулирования транспортного рынка.

Развитая рыночная экономика предполагает наличие эффективной и квалифицированной государственной системы регулирования общественного пассажирского транспорта. Создание логистической системы регулирования муниципального транспортного комплекса возможно, например, на основе методологии синхронизации [7,8], но такой подход сложен в реализации, так как необходимо добиваться оптимального баланса интересов участников транспортной системы, что на практике может оказаться невозможным.

Одним из решений может оказаться проведение инновационных исследований в области принципов, моделей и механизмов

of self-organizing system for public passenger transport systems are defined. The problem of optimization of interaction of overlapping routes serving one transportation direction and its numerical solution using the system dynamics methods are considered.

Autonomous systems, public passenger transport, logistics, self-organization

самоорганизации, а также разработка программных инструментов для моделирования самоорганизующихся систем. Понятие самоорганизующейся системы было введено В.Р. Эшби [9], который определяет ее как систему, которая сама изменяет свою организацию. Несколько позже понятие самоорганизации как взаимодействия элементов системы через внешнюю среду было введено П.П. Грассе, который изучал общественное поведение в колониях насекомых. В частности, он исследовал механизмы координации поведения термитов при строительстве гнезда. Для такого вида самоорганизации им был введен термин стигмерджи (stigmergy). В настоящее время указанный подход активно используется для описания механизмов самоорганизации, в которых отсутствует прямое взаимодействие автономных сущностей, составляющих систему [4].

С позиций самоорганизации задача управления в системе общественного транспорта формально может быть описана как задача формирования механизмов эффективной обратной связи между субъектом и объектом управления (рис. 1).

Эффекты самоорганизации в системе муниципального пассажирского транспорта (МПТ) могут проявляться в следующем [2]:

- наличие в системе МПТ внутренних закономерностей и особенностей существования и развития, а также проявление спонтанности функционирования;
- достаточная самостоятельность поведения и принятия решений элементов внутри транспортной системы, что обусловлено

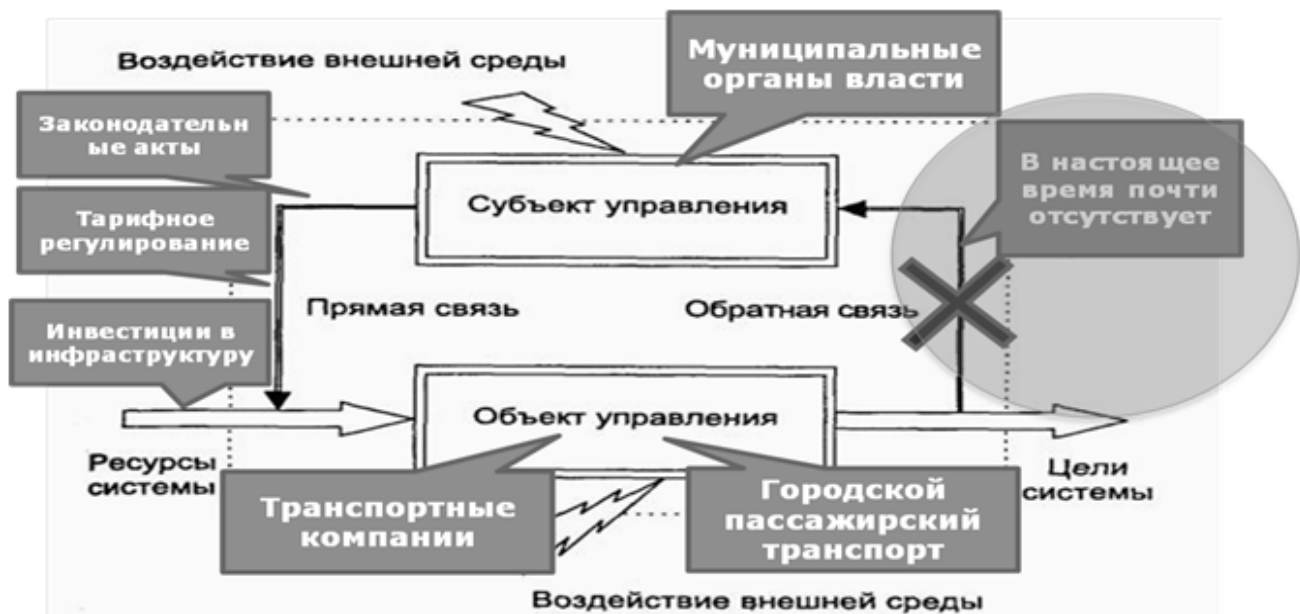


Рис.1. Представление системы общественного транспорта как самоорганизующейся системы

наличием автономности у них.

Таким образом, МПТ может рассматриваться как сложная самоорганизующаяся система, состоящая из автономных элементов, которые взаимосвязаны между собой, но связи являются нелинейными, так что любое воздействие ведет к ряду возможных исходов. Так как в системе присутствует явное внутреннее (централизованное) управление, такие системы могут быть отнесены к слабым самоорганизующимся системам [1].

Рассматривая данный подход более развернуто, укажем, что самоорганизующиеся системы определяются следующим набором свойств [4]:

- автономность, т.е. отсутствие какого-либо управления со стороны внешней среды;
- глобальный порядок (организация, структура), который возникает в системе за счет внутренних локальных взаимодействий ее компонент;
- эмерджентные свойства, т.е. свойства, которые наблюдаются только на метауровне и не выводятся из наблюдения индивидуального поведения компонент;
- диссипация, т.е. рассеяние энергии в неустойчивых состояниях системы при отсутствии внешних возмущений, что приводит к переходам системы в некоторые стабильные состояния, в которых и могут наблюдаться ее эмерджентные свойства;

- нелинейная динамика, неустойчивость и чувствительность к начальным состояниям и к малым изменениям параметров, когда при их малых флуктуациях в некоторых критических точках пространства состояний поведение системы может меняться значительно, причем это свойство не может быть выведено путем изучения свойств отдельных компонент и их взаимодействий;

- множественность устойчивых состояний (они называются аттракторами, точками притяжения);

- избыточность компонент и их взаимодействий, что ведет к нечувствительности системы к локальным повреждениям ее компонент (отказоустойчивости);

- адаптивность, т.е. способность изменять свое поведение и переходить в новое устойчивое состояние при изменении организации системы и внешней среды; при этом поведение системы зачастую изменяется скачкообразно;

- сложность, обусловленная тем, что самоорганизующиеся системы обычно состоят из большого числа автономных компонент, а ее глобальные свойства и поведение не сводятся к комбинации индивидуальных свойств компонент;

- простота правил взаимодействия компонент системы, которые ведут к сложному

ее поведению в целом; при этом такое поведение системы не следует из описания правил взаимодействия;

- наличие иерархии; самоорганизующаяся система описывается, по крайней мере, на двух уровнях, а именно на уровне локальных взаимодействий компонент и на метауровне, на котором описываются ее эмерджентные свойства.

Особенности указанных свойств применительно к транспортно-логистической системе муниципального пассажирского транспорта (ТЛС МПТ) состоят в следующем.

ТЛС МПТ состоит из большого числа автономных элементов, которые являются неоднородными. К основным элементам относятся:

- транспортные компании различных форм собственности и размеров, обладающие различным подвижным составом;
- маршруты движения транспортных средств, связывающие различные районы города или агломерации воедино;
- органы управления и координации отраслевого, регионального уровней, межотраслевого, муниципального и др.

ТЛС МПТ имеет несколько уровней иерархии: от отдельной подвижной единицы, бригады, маршрута до объединений отдельных видов транспорта и городской или региональной транспортной системы. При этом возможны конфликты интересов, как между элементами одного уровня, так и между уровнями иерархии, то есть внутри уровней и между уровнями системы.

Многофункциональность ТЛС МПТ обусловлена наличием большой дифференциации услуг, предоставляемых транспортными компаниями населению.

Устойчивость и безопасность системы ТЛС МПТ обеспечивается выработкой и контролем исполнения определенных норм и правил функционирования. Эта деятельность осуществляется органами отраслевого и государственного управления. По нашему мнению, в современных условиях устойчивость системы МПТ является приемлемой. Даже в условиях резких колебаний внешних факторов (политических, природно-климатических) система продолжает

функционировать.

Таким образом, можно заключить, что ТЛС МПТ является сложной саморазвивающейся и самоорганизующейся системой, которая обладает внутренними закономерностями возникновения, функционирования и развития.

Одной из актуальных проблем управления ТЛС МПТ является оптимизация взаимодействия дублирующих маршрутов, обслуживающих одно направление перевозки. Так, например, в г. Саратове периодически проводится оптимизация маршрутной сети и закрываются наименее эффективные маршруты. Среди них часто оказываются маршруты, дублирующие друг друга, но обслуживаемые транспортными средствами различного вида.

По мнению руководителей муниципальных предприятий транспортного комплекса, автобусы особо малой вместимости снижают пропускную способность улиц города, что приводит к снижению рентабельности магистрального транспорта – автобусов, троллейбусов и трамваев, перевозящих основную массу населения.

Существует другая точка зрения на указанную проблему. Некоторые специалисты в теории транспортных процессов [1] считают, что на маршрутной сети должны использоваться транспортные средства различной вместимости и эти виды транспорта взаимно дополняют друг друга. Это дает пассажирам возможность осуществить поездку на различные расстояния с учетом его потребности по скорости и сложности перемещения, а также максимально оптимизируют их материальные издержки.

Например, в исследованиях [6] автор показывает, что осуществление поездки на автобусе малой вместимости представляет собой принципиально иной подход к транспортному перемещению. Магистральный общественный транспорт позволяет обеспечить поездки на большие расстояния в часы максимального пассажиропотока, в то же время использование автобусов малой вместимости может рассматриваться как поездка на маршрутных такси, так как именно такси обеспечивают подвоз пассажиров точно к пункту назначения.

Решение данной проблемы с научной точки зрения возможно различными способами. Так, в [5] авторы рассматривают ситуацию выбора вида транспорта для совершения поездки как задачу оптимизации, при решении которой пассажир должен принять решение о выполнении поездки на таком транспортном средстве, которое должно довезти до места назначения. В зависимости от стоимости личного времени пассажиры могут принимать различные решения и могут делать дифференцированный выбор. По результатам исследования авторами была разработана математическая модель поведения пассажиров на остановочном пункте. В этой модели учитывается неоднородность пассажиропотока и возможно точно определить оптимальное число пассажиров, которые выбирают маршрутные такси и используют муниципальный транспорт. Автор определяет целевую функцию пассажиропотока как сумму затрат времени пассажиров и транспортных расходов, что дает ему возможность описывать целеполагание всех участников рынка пассажирских перевозок общественным транспортом.

В отличие от указанного подхода нами предлагается собственный способ разрешения выявленного противоречия во взаимодействии транспортных компаний. Мы считаем, что необходимо учитывать особенности самоорганизационного взаимодействия автономных транспортных маршрутов. Для этого используем экономико-математическую модель, связывающую параметры автономных маршрутов, а также количество автономных единиц подвижного состава функционирующих на маршруте [5].

Для осуществления численного моделирования на основе этой зависимости нами разработана имитационная модель, построенная с использованием методов системной динамики. Модель позволяет получать оптимальные соотношения параметров автономных взаимодействующих маршрутов, максимизируя общую прибыль системы.

Использование методологии системной динамики для описания модели обусловлено характером процессов взаимодействия

автономных объектов и определяется их информационно-логической структурой. Эта структура отражает не только физические и технологические аспекты логистических процессов ТЛС МПТ, но также описывает внутреннюю транспортную политику, а также существующие уклады [8]. Разработанная структурная схема нашей модели, на которой представлены источники формирования временных задержек и информационных обратных связей приведена на рис. 2. Расчет потребного количества автобусов на основе пассажиропотока и интервалов движения направлен на удовлетворение потребности пассажира в транспортных перемещениях с фиксированным уровнем качества. Под качеством понимается соблюдение заданного интервала движения и обеспечение заданного уровня наполняемости салона автобуса.

В простейшей интерпретации модели доходы и прибыль растут пропорционально количеству автобусов на маршруте. Получается, что перевозчику выгодно выпускать на маршрут как можно больше автобусов. При этом прибыль отдельного автобуса остается постоянной при любом количестве автобусов на маршруте [6].

Однако такая ситуация возможна только если считать, что пассажиропоток для маршрута является бесконечным. В реальности величина пассажиропотока любого маршрута является конечной. Увеличение числа автобусов на маршруте приведет к перераспределению пассажиров между автобусами и уменьшению объема перевозок на один автобус. Учесть указанный эффект можно построением зависимости между числом автобусов на маршруте и коэффициентом использования вместимости автобуса.

Реализация описанного подхода в виде модели функционирования ТЛС МПТ была произведена на основе пакета структурного моделирования iThink Analyst v4.0.2 фирмы High Performance Systems, Inc [3]. Данный программный продукт ориентирован на моделирование динамических процессов и потому подходит для описания систем ТЛС ОПТ. Алгоритм моделирования представлен на рис. 3.

С использованием технологий имитационного моделирования на основе

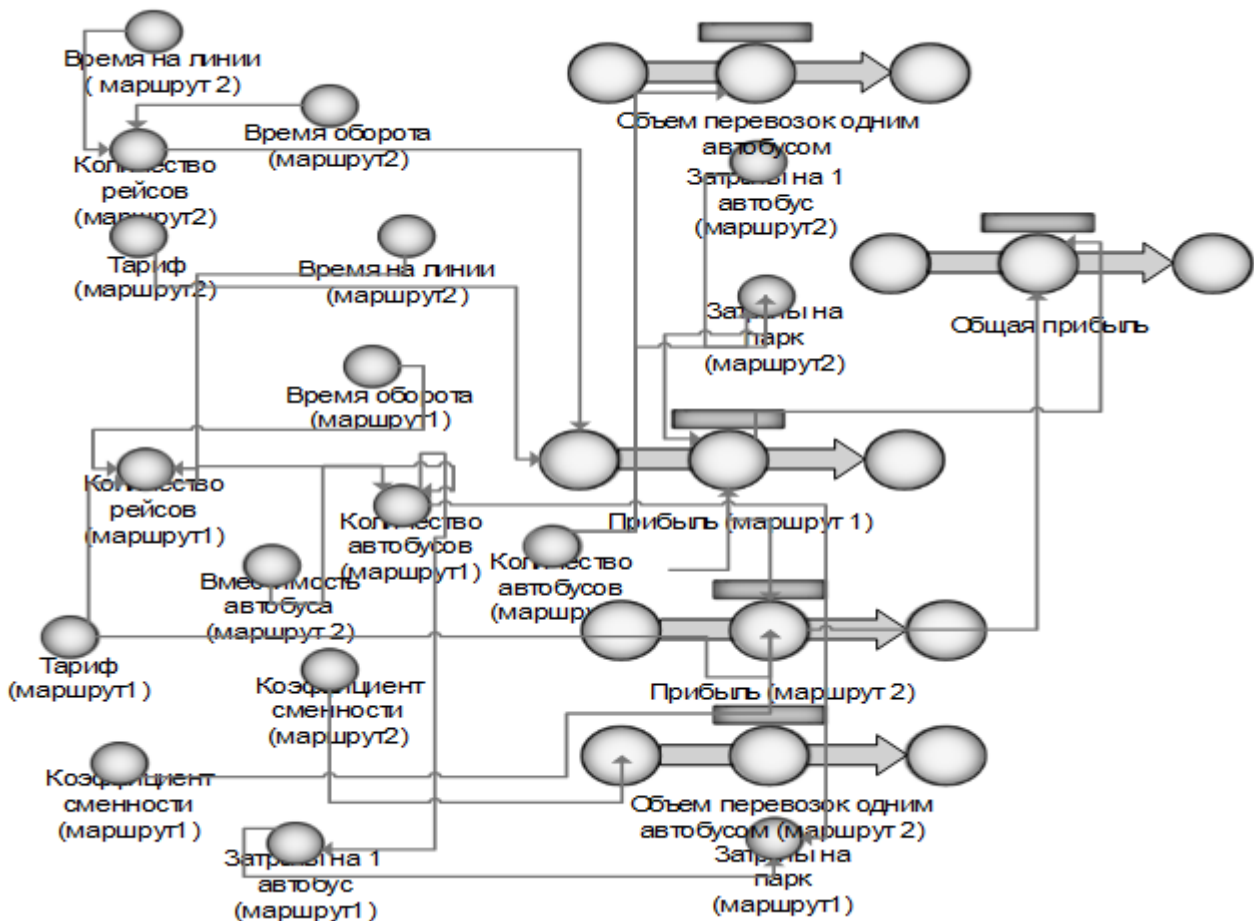


Рис.2. Системно-динамическая модель взаимодействия двух автономных маршрутов

вышеозначенного пакета прикладных программ имитационного моделирования, ориентированного на моделирование динамических процессов и идеально подходящего для решения поставленной задачи, создана многоуровневая модель функционирования системы.

Рассмотрим содержательное наполнение блоков алгоритма:

1. Настройка параметров модели выполняется с использованием специального диалогового окна ModelPreferences, оно позволяет выбрать размер диаграммы модели (DiagramSizes), последовательность перехода страниц модели (PageSequences), размер ячеек таблицы диаграммы, тип используемых конвертеров и способ анимации.

2. Настройка единиц измерения и чувствительности. С использованием специального диалогового окна также указываются основные единицы измерения модели.

3. Разработка модели. В построении блоков

сети используются структурные типовые элементы пакета: «конверторы», «потоки», «накопители», «распределители», «конвейеры», «печи».

4. Анализ уравнений модели. Созданная с использованием графического редактора модель может быть проанализирована на уровне математических моделей в ней. Ключевые уравнения модели представлены в таблице.

5. Настройка параметров выполнения модели. В специальном диалоговом окне задаются основные параметры запуска модели. Задается продолжительность симуляций (Lengthofsimulation), используемые единицы времени (часы, дни, недели, месяцы, кварталы, года). Также указывается способ интерактивного взаимодействия с моделью (InteractionMode), для математической модели указывается способ интегрирования (метод Эйлера, метод Рунге-Кутты). В заключение указывается скорость выполнения моделей (SimSpeed), она задается как соотношение между

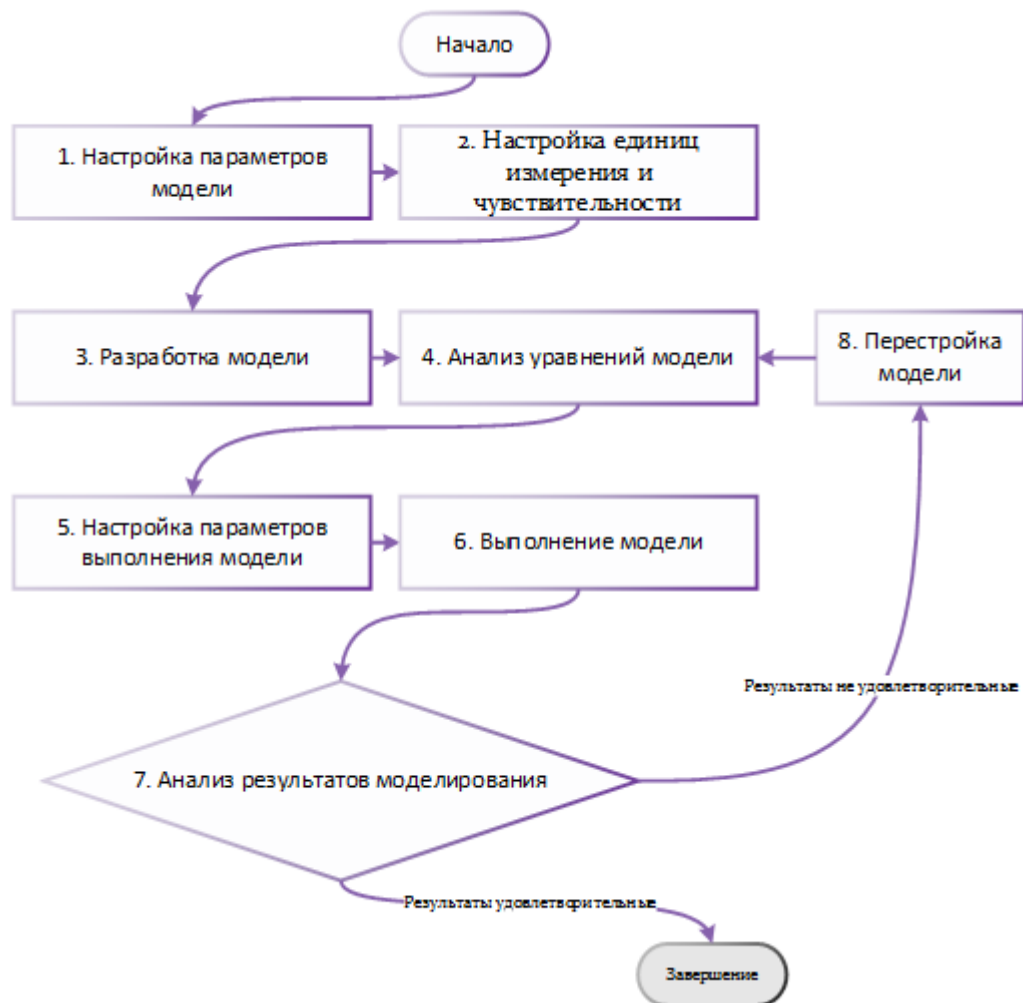


Рис. 3. Последовательность разработки модели системной динамики

реальным временем и временем модели, чем больше секунд реального времени закладывается в модельное время, тем быстрее выполняется модель. После настройки модель должна быть запущена на выполнение и в реальном режиме времени будут отображаться заданные системно-динамические соотношения.

6. Анализ результатов моделирования. После того, как все такты модели будут выполнены, необходимо содержательно исследовать полученные результаты.

Обобщая проведенное исследование и предложенную модель, следует отметить, что в настоящее время существует проблема обеспечения эффективного логистического взаимодействия автономных агентов

(транспортных средств), обслуживающих общее направление перевозок, несогласованность их работы снижает эффективность всей системы. Предлагаемый подход на основе синхронизации автономных взаимодействующих маршрутов позволяет получить оптимальные параметры ТЛС МПТ, при этом критерием оптимизации является максимизация прибыли транспортных компаний. Описанная модель позволяет также получить оптимальное разделение пассажиропотоков между взаимодействующими автономными маршрутами и за счет ограничений учитывать как интересы муниципальных органов власти и транспортных компаний, так и интересы пассажиров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Markus B. *Self-Organisation in Multi-Agent System* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irit.fr/TFGSO/DOCS/TFG2/>

REFERENCES

1. Markus B. *Self-Organisation in Multi-Agent System* [electronic resource]. URL: <http://www.irit.fr/TFGSO/DOCS/TFG2/>

Основные дифференциальные уравнения модели

Название	Вид уравнения
Дифференциальное уравнение расчета доходов на маршруте	$Dohod_na_marshrute(t) = Dohod_na_marshrute(t - dt) + (Dohod) * dt$ INIT $Dohod_na_marshrute = 0$ $Dohod = tarif * Perevozki$
Дифференциальное уравнение расчета объема перевозок	$Obem_perevozok(t) = Obem_perevozok(t - dt) + (Perevozki) * dt$ INIT $Obem_perevozok = 0$
Уравнение расчета числа оборотов на маршруте	$Perevozki = Oborot * Passagiri_za_oborot$ $Oboroti_na_marshrute(t) = Oboroti_na_marshrute(t - dt) + (Oborot) * dt$; INIT $Oboroti_na_marshrute = 0$
Генерация отдельных оборотов	$Oborot = PULSE(Avtobusi/Vrema_oborota * 0.01, 0, 0.01)$ $Pribil_na_marshrute(t) = Pribil_na_marshrute(t - dt) + (Pribil) * dt$ INIT $Pribil_na_marshrute = 0$
Расчет затрат и прибыли	$Pribil = Dohod - Zatrati$ $Zatrati_na_marshrute(t) = Zatrati_na_marshrute(t - dt) + (Zatrati) * dt$; INIT $Zatrati_na_marshrute = 0$
Расчет общих затрат и других показателей маршрута	$Zatrati = Oborot * Zatrati_na_oborot$ $Avtobusi = 10$ $Dlina_marshruta = 12, Koeff_ispolzovnia = 0.8,$ $Koeff_smennosti = 2.1, Passagiri_za_oborot = 2 * Koeff_ispolzovnia$ $* Koeff_smennosti * Vmestimost_avtobusa$ $Skorost_soobshenia = 24, tarif = 8$ $Vmestimost_avtobusa = 80$ $Vrema_oborota = 2 * Dlina_marshruta / Skorost_soobshenia$ $Zatrati_na_oborot = 400$

TFGIISO_LongReport.pdf (accessed: 06.11.2014).

2. Парахина В.Н. Управление развитием пассажирского транспорта как социально-экономических подсистем города / В. Н. Парахина. СПб.: Изд-во СПбГИЭА, 1999.

3. Richmond B. An Introduction to Systems Thinking with iThink / B. Richmond. 2004.

4. Городецкий В.И. Самоорганизация и многоагентные системы. 1. модели многоагентной самоорганизации / В. И. Городецкий // ИЗВЕСТИЯ РАН: теория и системы управления. 2012. Т. 2. 92-120 с.

5. Кирясов А.С. Инновационный подход к синхронизации взаимодействия маршрутов городского транспорта, обслуживающих одно направление перевозок // Инновационная деятельность. 2012. Т. 3. С. 66-62.

6. Трегубов В.Н. Модели синхронизации интересов сторон при выборе тарифа и обосновании необходимого количества

TFGIISO_LongReport.pdf (accessed: 06.11.2014).

2. Parakhina V.N. Management of development of public transport as a socio-economic subsystems of the city / V.N. Parakhina - SPb.: SPbGIEU, 1999.

3. Richmond B. An Introduction to Systems Thinking with iThink / B. Richmond, 2004.

4. Gorodetsky V.I. Self-organization and multi-agent systems. 1. Models of multi-agent self-organization / V.I. Gorodetsky // Izvestiya RAS: Theory and Systems of Management. 2012. Vol. 2. 92-120 p.

5. Kiryasov A.S. An innovative approach to synchronizing the interaction of public transport routes serving the same traffic direction // Innovation Activity. 2012. Volume 3. P. 66-62.

6. Tregubov V.N. Models of synchronization of interests of the parties in the tariff choice and justification for the buses' quantity of the city routes // Bulletin of Saratov State Technical University. 2009. V. 4 (42). № 1. P. 247-253.

автобусов на городском маршруте // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. Т. 4 (42). № 1. С. 247-253с.

7. Трегубов В.Н., Кирясов А.С. Теоретические аспекты логистической синхронизации на пассажирском транспорте // Логистика: современные тенденции развития. С.211-219 с.

8. Трегубов В.Н., Щербakov В.В. Методология синхронизации в управлении логистикой общественного пассажирского транспорта // Логистика современные тенденции развития: IX-я Международная научно-практическая конференция / под ред. В.С. Лукинскогo. С. 401-405.

9. Эшби У.Р., Колмогоров А. Введение в кибернетику. М.: Иностранная литература, 1959.

7. Tregubov V.N., Kiryasov A.S. Theoretical aspects of logistics synchronization in public transport // Logistics: modern trends of development. P. 211-219.

8. Tregubov V.N., Shcherbakov V.V. Methodology of synchronization in management of public transport logistics // Logistics: modern development trends: IX-th International Scientific and Practical Conference / ed. by V.S. Lukinskij. P. 401-405.

9. Ashby W.R., Kolmogorov A. Introduction to cybernetics. M.: Foreign Literature, 1959.

Трегубов Владимир Николаевич – доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики и менеджмента Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Tregubov Vladimir N. – Doctor of Sciences in Economics, Professor, the Dean of the Faculty of Economics and Management of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 08.08.14, принята к опубликованию 25. 10. 14

УДК 33.338.36

М.Б. Тулепов, Г.И. Яковлев

M.B. Tulepov, G.I. Yakovlev

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

INNOVATIVE FORMS OF ORGANIZING INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Рассматриваются вопросы инновационного обновления экономического потенциала российских предприятий промышленности, которые можно решить путем сбалансированного сочетания стратегий импортозамещения и масштабной международной производственной кооперации. Раскрыты возможности обеспечения международной конкурентоспособности предприятий за счет использования преимуществ организации индустриальных парков.

The paper discusses the problems of innovation update of economic potential of the Russian industrial enterprises which can be solved through a balanced combination of strategies of import substitution and large-scale international industrial cooperation. The article reveals the possibility of ensuring the international competitiveness of enterprises through the use of benefits to organization of industrial parks.

Технологический суверенитет, ограничения трансферта технологий, инновационный

Technological sovereignty, restrictions of technology transfer, innovation and economic growth, import

экономический рост, импортозамещение, международная кооперация, экономическая безопасность, технические уклады, индустриальные парки, промышленная политика и инфраструктура

substitution, international cooperation, economic security, technical structures, industrial parks, industrial policy and infrastructure

Приоритетной задачей российского общества сегодня является выход на устойчивый тренд экономического роста и обеспечение безопасности государства, наращивание и поддержка политической и научно-технологической независимости России. Наши западные страны-партнеры с целью нанесения ущерба уже определили наиболее уязвимые от внешних поставок («ноу-хау» и высокотехнологичной продукции, комплектующих) отрасли отечественной экономики – в первую очередь для ВПК, нефтяной промышленности, авиации и космонавтики. Даже некогда «братская» Украина под давлением экспансионистской политики Запада себе в ущерб запретила поставки в Россию оборудования и технологий оборонного и двойного назначения [10], тем самым чрезвычайно болезненно разрывая кооперационные связи между предприятиями прежде единого хозяйственного комплекса и сквозные технологические циклы создания добавленной стоимости.

В сложных современных геоэкономических условиях крайне негативно проявилась ущербность прежней экономической парадигмы – всемерно наращивать производство и экспорт углеводородов и сырья первичной обработки, а все оборудование и технологии приобретать за рубежом. К тому же научно-технический задел промышленности позднесоветского времени сегодня естественным образом исчерпал себя, ведь, по образному выражению Президента РФ В.В.Путина, за последние 30 лет российские предприятия пропустили несколько циклов модернизации [6]. Несомненно, потребуется резкое увеличение расходов не только на проведение НИОКР, но и в сферу образования, повышения квалификации и подготовки российских инженерных кадров для работы на современном наукоемком оборудовании [14, с. 83].

Однако в среде специалистов проявилась некоторая эйфория по поводу уникальности

неожиданного «шанса» на новую индустриализацию вследствие введения западных ограничений, чтобы не только подтолкнуть российские предприятия извлекать ресурсы, но и начать производить готовую продукцию. Проблема в том, что за годы либерализации экономики произошла серьезнейшая примитивизация структуры экономики, раскрутился маховик деиндустриализационных процессов. Академик Р. Гринберг совершенно прав в том, что философия свободного рынка, взятая за основу постперестроечных российских реформ, привела к тому, что вместе с промышленными предприятиями, отраслевыми НИИ и КБ практически закрылась сфера прикладной науки и профессионального технического образования [2]. Ничего удивительного в этом нет: с самого начала наших реформ приоритетная задача заключалась в удовлетворении потребительского спроса, наращивания импорта готовой продукции за счет фактического закрытия проектов промышленного развития. Реализация псевдорыночной парадигмы привела к гипертрофированному развитию импорта продукции иностранных фирм-конкурентов в ущерб собственному производству и обеспечению экономической безопасности на основе инновационного развития отечественной промышленности.

В условиях наложения жестких мер технологического эмбарго наукоемкой продукции западного производства на полное восстановление прерванных международных кооперационных связей по ключевым направлениям организации производства высокотехнологичной продукции может потребоваться несколько лет и десятки миллиардов долларов государственных и частных инвестиций, точная величина которых сегодня с трудом поддается подсчету. Относительно положения в нефтедобыче, по оценкам различных специалистов, возможность перехода на полностью отечественные

технологии при извлечении нефти (на шельфе морей с использованием технологий глубоководного бурения, или пород с низкой проницаемостью, в трудных геолого-физических условиях) появятся не ранее чем через три-четыре года [9].

К негативным последствиям масштабного импортозамещения, кроме ухудшения качества продукции, можно отнести рост производственных затрат, закупочных и отпускных цен в промышленности и, как следствие, определенное падение конкурентоспособности продукции отечественных предприятий без импортных технологий и комплектующих, тем более что производственные издержки российских предприятий уже вполне сравнялись с американскими, западных стран в части роста заработной платы, высокой ресурсоемкости и малой энергоэффективности. Увеличение цены предложения приведет к установлению рыночного равновесия с объемом платежеспособного спроса на меньшем, чем изначально, объеме производства и потребления продукции, т.е. окажет влияние на степень удовлетворенности целевого рынка [15]. Вполне возможно возникновение дефицита по некоторым видам ресурсов производственного потребления.

Однако не следует рассчитывать на долгосрочный эффект в экономике от вынужденного импортозамещения, к тому же в итоге макроэкономический результат вполне может оказаться отрицательным. Следует учесть, что ограничение поставок высокотехнологичной продукции, комплектующих, технологий развитых стран, несомненно, приведет к снижению показателей качества промышленной продукции, производимой отечественными предприятиями, и утрате рыночных позиций как следствие падения их конкурентоспособности. Требуется срочное принятие мер эффективной промышленной политики, чтобы, как прогнозируют специалисты «Российской газеты», обеспечить в стране целевой экономический рост на 3-5% [4, с.5].

Надо учесть, что современная добыча нефти по своей сложности не уступает организации космических полетов, так как требует проведения огромных наукоемких сервисных работ на всех

стадиях извлечения нефти – от геологоразведки, разбуривания скважин, доходящих до 10000 метров глубины и больше, заканчивая рекультивацией исчерпавшихся сырьем месторождений при необходимом наличии самого сложного и разнообразного технологического оборудования. При этом отечественным компаниям принадлежит только 35% внутреннего нефтесервисного рынка в отличие от многих развитых стран, где данная отрасль справедливо отнесена к национальным приоритетам по обеспечению инновационного развития и защищается от международной конкуренции [7].

Уход с отечественного рынка ведущих мировых держателей технологий – ведущих нефтесервисных компаний, поддержавших санкции ЕС и США, при неизбежном падении объемов нефтедобычи создаст определенный вакуум, который российские компании самостоятельно и квалифицированно смогут заполнить только по прошествии 5-7 лет. Только времени на подготовку ныне отсутствующих специалистов потребуется 5 лет, так же как и на новое проектирование и изготовление оборудования при условии больших капиталовложений на исследования и разработки. В экстренном варианте и только как временная альтернатива может рассматриваться китайский импорт в качестве поставщика нефтесервисного оборудования, при том что качество этой техники зачастую существенно ниже американских и даже российских аналогов при дефиците специалистов для полного цикла нефтесервисных работ. Ускоренное масштабное импортозамещение является совершенно оправданным и необходимым, ведь доходы от газонефтедобычи продолжают оставаться для нашей страны наиболее весомыми в отношении наполнения доходной части госбюджета.

Не случайно председатель Правительства РФ Д.А.Медведев призвал обеспечить технологический суверенитет РФ [3, с. 2], так как возможности трансфера зарубежных технологий в условиях наложения взаимных санкций будут постепенно сужаться при нарастании угроз внешнеполитической напряженности. Высокая доля инвестиционного оборудования в структуре импорта страны сохраняется и в условиях наложения международных санкций (табл.1).

Таблица 1

Удельный вес потребительских, промежуточных и инвестиционных товаров в общем объеме импорта Российской Федерации¹⁾ за 2013-2014 гг., % [16]

Период	Товары		
	потребительские	инвестиционные	промежуточные
2013 г.			
I квартал	38,3	23,5	38,2
II квартал	35,4	25,1	39,5
III квартал	37,6	23,6	38,7
IV квартал	39,2	24,9	35,9
Год	37,6	24,3	38,0
2014 г.			
I квартал	37,9	23,0	39,1
II квартал	35,1	25,9	39,0
1) Оценка, на основе данных Банка России, сформированных по методологии платежного баланса			

К сожалению, сама российская промышленность, предприятия пока еще не предъявляют большого спроса на отечественные технологии и промышленное оборудование, в первую очередь из-за традиционно субъективного почитания всего импортного, особенно современных образцов техники и технологий. К тому же импортная техника, оборудование продаются зарубежными производителями с несомненно более мощной кредитной поддержкой: дешевыми и длинными товарными кредитами, в лизинг, чего нет у наших предприятий из-за отсутствия «длинных и дешевых» денег. По данным табл. 1 видно, что во 2 квартале 2014 года, когда ограничения на экспорт техники и капиталов западных стран и их сателлитов в полной мере вступили в силу, доля импорта инвестиционного оборудования в РФ даже выросла относительно аналогичного периода прошлого года на 1,6%. Доля промежуточных товаров (комплектующих, запасных частей,

расходных материалов и т.д.) также выросла на 1%. Примечательно, что за анализируемый период объем импорта по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 95,2% (в абсолютном выражении - 80402 тыс. долл.), что свидетельствует о сохранении тенденции доминирования закупок импортного оборудования при расстановке приоритетов технического развития российских промышленных предприятий.

Надо учесть, что теория поступательного мирового технического развития предполагает период от сорока до ста лет времени на переход от одной системы технологий к другой. Однако до сих пор в мировой энергетике уже на протяжении ста лет не находится адекватной замены углеводородам. Для инновационного промышленного развития требуется сформировать новую модель разработки и внедрения перспективных производственных технологий, в том числе путем создания под государственным контролем консорциума

организаций из разных отраслей под реализацию конкретного промышленного проекта, ни в коем случае не отказываясь от всех преимуществ использования возможностей привлечения инвестиций и технологий от тех стран, которые готовы их предоставить [13, с.87].

В настоящее время в России накопилось много проблем с развитием отраслей не то что пятого-шестого технических укладов (ТУ), а еще более с поддержкой в работоспособном состоянии производств, основанных на принципах более старых технологических укладов. Их модернизация способна диффузно распространиться на многие смежные отрасли, чтобы общий технологический уровень отечественной экономики повысился. При отсутствии развернутых новейших укладов не стоит брезговать "старыми" отраслями экономики, ведь они способны финансово обеспечить становление новых технологий и способов организации производства.

Хотя Россия по объему ВВП в 2013 году вышла на шестое место в мире, однако по объему промышленного производства на душу населения она отстает от мирового лидера – Японии – в 16 раз [2]. В промышленности РФ в 2014 году наблюдается рост выпуска в обрабатывающих отраслях, оборонной промышленности, рассматриваемый как краткосрочный результат импортозамещения и девальвации рубля. По итогам года рост объемов выпуска в промышленности может составить 2% [12, с.1], в основном благодаря увеличению внутреннего спроса на отечественные товары как результат замещения импорта продукции машиностроения и металлургии, потребительских товаров, продовольствия.

Ключевые вопросы текущей промышленной повестки дня сводятся к следующим: как начать производить в стране технологическую сложную продукцию, внедрять на предприятиях передовые методы организации производства, повысить производительность труда до уровня мировых стандартов? При этом следует учесть, что в стране существуют три качественно различных производства по отношению к научно-техническому прогрессу: отрасли текущего технологического уклада

(преимущественно инфокоммуникационные технологии – ИКТ); отрасли будущей технологической волны (био-, нано-, гелио-«зеленые», аддитивные технологии), а также отрасли прежних технологических укладов (от бытовых услуг до сельского хозяйства с применением ручного труда и различных средств механизации), что видно по табл. 2.

Чтобы выиграть гонку в геоэкономическом противостоянии, надо ориентироваться на отрасли, определяющие новую длинную волну экономического роста, которые опосредованно развивают все смежные сферы хозяйственной деятельности в режиме диффузии. Структура экономики развитой страны предполагает ее многоукладный характер, поэтому одновременно надо пользоваться преимуществами сразу трех указанных в табл.2 возможностей ТУ, и промышленность должна научиться уметь производить широкую номенклатуру продукции, хотя и с разными целями, с различным ожидаемым влиянием на занятость и доходы. Сегодня ИКТ обеспечивают базовую инфраструктуру и техническую поддержку всей экономики. Отрасли наступающей волны гарантируют нашу независимость, причастность к прогрессивному будущему. «Старые» отрасли представляют собой основной источник занятости, исходную базу для внедрения новых технологий. К тому же у нас огромный внутренний рынок, квалифицированный и требовательный потребитель, предъявляющий спрос самой высокотехнологичной продукции.

Определенно, что страна, претендующая на лидерство, не может узко специализироваться только на двух или трех продвинутых отраслях или технологиях. Она должна занимать достойные позиции по широкому кругу отраслей на внутреннем рынке, обеспечивать устойчивую экономическую базу для динамичного развития. Понятно, что экономики неразвитых стран основаны преимущественно на использовании энергии и материальных ресурсов; напротив, экономика развитой страны строится на использовании информации, новых идей и технологий. Современные развитые страны, за исключением России, в основном используют информацию как средство прогресса. Россия же

Таблица 2

Стратегия развития при различных технических укладах

Отрасли	Технологии при традиционных, с 1 по 3 технических укладах	Текущий технологический уклад (4-5 уклады)	Отрасли будущей технологической волны (6-й уклад)
Признаки	Промышленная революция. Эпоха пара, стали, мануфактур, поточного производства. Продукция первичных переделов, производство и распределение ресурсов	Эпоха нефти. Конвейер. Инфокоммуникационные технологии, мобильная связь, станки с числовым программным управлением, электронная промышленность, ЭВМ, оптоволокно, роботостроение	Био-, нано-, гелио-, «зеленые», аддитивные технологии. Когнитивные науки, социогуманитарные технологии. Их конвергенция (т.н. НБИКС конвергенция (NBIC))
Ключевое преимущество	Использование экстенсивных факторов производства. Низкие издержки фабричного производства, обеспечение «нормального» качества продукции	Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим, в индивидуализации производства и потребления, в повышении гибкости и адаптивности производства.	Преимущество над предыдущими ТУ в резком снижении энергоёмкости и материалоемкости производства, в конструировании материалов и организмов с заранее заданными свойствами
Значимость для экономики	«Старые» отрасли представляют собой основной источник занятости, финансовых ресурсов, квалифицированных кадров для «новых» отраслей	ИКТ обеспечивают базовую инфраструктуру и техническую поддержку всей экономики, в том числе по инфраструктуре отраслей «будущего»	Отрасли будущей волны гарантируют фирме/стране независимость, перспективную самодостаточность, лидерство
Стратегия национального экономического развития	Модернизировать производства, имеющие жизненно важное для экономики значение, приближаясь к мировым стандартам производительности, остальные утилизировать	Добиться диффузии во внедрении в смежные отрасли по вертикали и горизонтали, обеспечить повсеместное овладение населения данным уровнем технологий, чтобы заложить основы для восприятия и внедрения новейших ТУ	Выйти в лидеры по нескольким ключевым направлениям, по остальным придерживаться средне нормального мирового уровня конкурентоспособности и за счет международной производственной кооперации

– единственная развитая страна, которая использует в основном энергию, сырье как основной способ экономического роста. Поэтому затруднения с извлечением энергоносителей, в частности исчерпание углеводородных богатств (нефти и газа), могут оказаться критичным для России и способны отразиться в глобальном масштабе.

В настоящее время во всем мире формируется ядро нового, шестого технического уклада – нано- и биотехнологии, гелио- и ядерная энергетика. В развитых странах объемы производства, причастного к шестому укладу, в последние десять лет растут средним темпом 35% в год, приближаясь к критической массе нового уклада – 10% ВВП отдельной страны. Понятно, что цена входа в новые отрасли по мере их развития будет расти с течением времени – на зрелых стадиях это обойдется уже на несколько порядков дороже, чем на ранних фазах развития.

Поэтому нужно форсировать развитие национальной инновационной системы, концентрацию финансовых и организационных ресурсов бизнеса и государства в единстве усилий науки, государства и бизнеса. Требуется также обеспечить промышленность квалифицированными кадрами, включая перманентное освоение учащейся молодежью основ новых производственных технологий в образовательных программах, развитие системы сквозного обучения в области ИКТ, компьютерного моделирования, робототехники и аддитивных технологий.

В российской экономике есть возможность прорыва на основе уже достигнутого значительного преимущества в таких видах деятельности, как программное обеспечение, особенно в сфере медицинского обслуживания; ядерные технологии; авиационная и космическая отрасли. Революционное значение в мировом масштабе имеют достижения в области разработки новых материалов, полиэтилена под высоким давлением, композиционных материалов, металлокерамики. На базе проектов промышленной сборки благодаря технологиям развитых стран восстановлена автомобилестроительная промышленность.

Однако готовность реализовать сценарий развития нашей экономики собственными силами почти нулевая. При этом надежды на модернизацию индустриального ландшафта по всему фронту кажутся иллюзорными, ведь пока ни одна страна не продемонстрировала лидерство по всем направлениям пятидесяти ключевых мировых макротехнологий. К тому же реально финансирование индустриальных проектов возможно только из внутренних источников, которые весьма ограничены. Поэтому нет альтернативы отбору национальных приоритетов в индустриальной политике и их систематическому финансированию под жестким контролем [8] российского общества.

Проблема не в отсутствии перспективных проектов, а в недостатке амбиций, здоровой научной дерзости, чтобы реализовывать великие проекты. Например, большой толчок могут дать даже высокоскоростные железнодорожные магистрали, интересные не просто тем, что это огромный технологический рывок, а по сути – это другой образ жизни, потому что в огромной стране, когда время поездки из Москвы в Самару, Воронеж или другой промышленный центр сокращается до двух-трех часов, издержки для бизнеса и исследований в глубинке радикально снижаются. Не случайно лидеры мирового рынка из ведущих транснациональных компаний оправданно ожидают качественный креатив от «русских старой закалки», которые способны на фундаментальный и интегральный креатив, качественно отличный от американских или японских специалистов, не тем, что лучше или хуже, а совершенно другое. Ведь ни у одной страны нет монополии на научные открытия, любой может приоткрыть тайны природы и сделать вклад в общечеловеческую интеллектуальную копилку. Так, очень перспективным является современный российский проект строительства экранопланов, которые могут поднимать в воздух от 600 до 3 тысяч тонн грузов – создается совершенно новая транспортная система в глобальном масштабе [1].

К факторам роста, ожидаемо наступающего через полтора-два года, следует отнести отмену

или заморозку санкций, стимулирование внутреннего спроса, переориентацию на новые рынки Азии, Латинской Америки и Африки, постепенное ослабление рубля к евро и доллару и повышение ценовой конкурентоспособности отечественных товаров. Должно вырасти квалифицированное импортозамещение, приводящее к росту внутреннего спроса. Для этого требуется раскрепощение предпринимательской активности, снижение налоговой нагрузки с предприятий малого и среднего бизнеса, создание благоприятного климата для ведения бизнеса.

Уже начиная с середины первого десятилетия нового века российская инновационная система несколько выдохлась – наблюдаются нехватка проектов, малый внутренний рынок, консервативное отношение к творческому труду, низкий авторитет инженеров и ученых. Не случайно в последние годы сформировалась госполитика "принуждения к инновациям", означающая смену инновационного предложения на создание инновационного спроса. В этом заключается лейтмотив современных подходов развития промышленности. Плохо, что утрачена важная для стабильной работы предприятий, с точки зрения производительного использования накопленных знаний и опыта, преемственность отечественных поколений инженеров и технических специалистов, что затрудняет самостоятельную разработку и реализацию технологически сложных проектов в промышленности.

Реалии сегодня таковы, что рынок интеллектуальной продукции в мире захвачен развитыми странами во главе с США. Россия же располагает лишь тремя десятками процента этого рынка. Если не принимать мер по ликвидации отставания, то у отечественной промышленности и реального сектора экономики не будет перспективы на мировом рынке. Передовые страны в двадцать первом веке строят свою экономику на внедрении в производство новейших технологических разработок шестого технического уклада в режиме международной гиперконкуренции. При этом неизменно появляются новые лидеры индустриального развития взамен прежних. Так, еще десять лет назад явно проявилась

озабоченность Германии в поиске и обеспечении достойного места в новой системе международного разделения труда. Профессор Б.Фархольц с тревогой отмечал признаки утраты международной конкурентоспособности этой страны [11, с.8] – несмотря на то, что расходы на НИОКР в Германии неуклонно растут, другие страны – США и Япония в первую очередь – наращивают их в еще большей степени.

К сожалению, до сих пор российские предприятия тратят на НИОКР в 10 раз меньше, чем фирмы Германии, и еще меньше фирм США и Японии. К тому же у фирм этих стран чрезвычайно развиты специализация и кооперация, высокая ответственность поставщиков за качество комплектующих в готовой продукции. Поэтому закономерно, что наряду с оснащенностью информационными и коммуникационными технологиями важнейшее значение для формирования конкурентной позиции фирм страны сегодня имеет ее технологическая эффективность, во многом основанная на международной кооперации труда и капитала.

Например, средняя немецкая фирма-производитель конечной продукции (интегратор) станков отвечает за 30% работы данного изделия, и соответственно, столько же инвестиций по общему объему должна вкладывать в ее разработку и изготовление. Остальные компоненты она закупает у партнеров, которым выставляются высокие технические и эксплуатационные требования. Исследовательские работы по усовершенствованию станка как единой технической системы осуществляет фирма-изготовитель конечной продукции. При финансировании производства станкостроителям важны инвестиции только в ту часть, которую они производят сами, а все другие составные элементы, как гидравлическое оборудование или системы управления – зона ответственности других фирм, и они сами должны добиваться превосходства в своих изделиях, чтобы пройти качественный отбор на окончательную сборку.

Чтобы в России реализовать этот принцип, нужно затратить много времени, так как с советских времен принято, что даже по мелочи

промышленные предприятия предпочитают все делать сами – от метизов до станков. Примечательно, что в среде профессионалов появляется понимание необходимости такой перестройки, и современные предприниматели начинают осознавать, что невозможно быть в лидерах по всем направлениям научно-технических разработок, что и показывают современные российские проекты по промышленной сборке в автомобилестроении по импортным технологиям и комплектующим. При самостоятельном производстве всего и вся одна фирма должна оплачивать и исследовательские работы, и инвестировать в оборудование, подготовку кадров, производственную и социальную инфраструктуру самых разных проектов, что крайне неэффективно. Сегодня оправданно, чтобы большие предприятия передавали функции поставки комплектующих и оборудования малым предприятиям, которые отличаются большей инновационностью и гибкостью.

Эффективная организационная форма такой горизонтальной кооперации – индустриальные парки, которые в России пока находятся только в начале долгого пути к успеху, а в других странах они уже давно и продуктивно работают, как в Европе, которая считается колыбелью индустриальных парков, история их развития насчитывает уже более ста лет. Индустриальный парк – это промышленная площадка, на которой размещены несколько независимых предприятий из одной или разных отраслей. Эти предприятия-резиденты вовлечены в общий процесс производства и делят совместную инфраструктуру парка и услуги, предоставляемые государственной или частной управляющей компанией.

У такой коллективной формы предпринимательства есть свои плюсы и минусы. С одной стороны, нахождение независимых структур под одной крышей способствует развитию производства за счет того, что индустриальный парк, помимо квалифицированной рабочей силы располагает всеми необходимыми инженерными коммуникациями и расположен обычно вблизи рынков сырья и сбыта. Резиденту остается только приобрести участок или взять в аренду основные

фонды, а затем в рекордно короткие сроки разместить здесь свой бизнес. Кроме готовой инфраструктуры, индустриальные парки могут предлагать резидентам налоговые льготы по тем их видам, которые идут в местный и региональный бюджеты (например, часть налога на прибыль, налог на имущество, транспортный налог, налог на землю). В итоге каждая компания снижает порог расходов вхождения в бизнес, и это позволяет больше усилий сосредотачивать на операционной деятельности, направлять все средства на производство продукции, услуг. Более того, индустриальный парк отличается от обычной промплощадки концептуальной направленностью и наличием специализированного сервиса по обслуживанию своих резидентов.

К недостаткам индустриальных парков относят возможную недостаточность энергетических мощностей, коммунальной инфраструктуры, конкуренцию за рабочую силу между резидентами технопарка, а также возможные ограничения на размещение специфических производств из-за соседей по технопарку и сложности при взаимодействии с управляющей компанией. Эти недостатки могут проявиться не на этапе строительства или проектирования, а значительно позже.

Подпрограмма «Индустриальные парки» предусмотрена Министерством промышленности и торговли России в новой редакции государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» на период до конца 2020 года, с финансированием до 1,06 трлн. рублей [5]. Поэтому к 2020 году произойдет колоссальный сдвиг в сфере создания и развития индустриальных парков, прогнозируется их увеличение в шесть раз: вместо ныне существующих 50 парков в России к 2020 году их станет 250-300 единиц.

Тем не менее быстро, как по волшебству, вернуть России былое индустриальное величие не получится. Предстоит долгая, тяжелая, кропотливая работа по реконструкции и модернизации целых отраслей глубоко разрушенной непродуманными реформами промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивантер А., Обухова Е. Чем пахнут ремесла // Эксперт. 2012. №48 (830). 3 дек.
2. Кленницкая А., Мордорян Т. На нет и роста нет / Отсутствие в России промышленной политики убивает потенциальный драйвер роста // Электрон. издание «Газета.ру», www.gazeta.ru/ Дата обращения 16.07.2014, 13:08.
3. Кузьмин В. Не просто догонять // Рос. газ. №211 (6483) от 17 сент. 2014. С. 2.
4. Николаев Я. Кризис побоку (Через два года экономика России пойдет в рост и удивит всех темпами) // Рос. газ. 19 сент. 2014. №214 (6486), С.5.
5. Об утверждении новой редакции государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности»//<http://government.ru/docs/11912/> - Документы. Дата обращения: 24 апреля 2014.
6. Путин В.В. Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России // Российская газета, 20.02.2012, <http://www.rg.ru/2012/02/20/putin-armiya.html>
7. Ранкс К. Может ли Запад наказать Россию снижением цен на нефть//<http://slon.ru/authors/5005/>Дата обращения: 25.03.2014, 10:39.
8. Рудаков В. Российская экономика сейчас перед выбором между плохим и очень плохим сценарием // Профиль, 23.09.2014 <http://www.profile.ru/rossiya/itemlist/authors/vladimir-rudakov>
9. Трегулова Е. Импортозамещения три года ждать (Откажется ли Россия от импортного оборудования?) // Аргументы и факты, 24.09.2014.
10. Украина прекращает экспорт в Россию товаров военного и двойного назначения//<http://itar-tass.com/ekonomika/1404866> Инф. Агентство ИТАР-ТАСС -Экономика и бизнес, 28 августа. Дата обновления: 28 августа, 12:07
11. Фархольц Берндт. «Экономика будущего» изменяет мир (позиции Германии в международной конкуренции)//*internationale politik*. 2001. № 7 (июль). С.8.
12. Шаповалов А., Бутрин Д. Лучшее за счет хорошего // Коммерсант №156 (5429).

REFERENCES

1. Ivanter A., Obukhov E. How do the crafts smell? // *Expert*, 2012, №48 (830), on December 3. 2012.
2. Klennitskaya A., Mordoryan T. If there is no growth / Lack of industrial policy in Russia kills a potential growth driver // *Electr. edition «The Washington Post»*, www.gazeta.ru/ Access Date 07.16.2014, 13:08.
3. Kuzmin V. Not just to catch // *Ros. Gas*. №211 (6483) of 17 September. 2014, P. 2.
4. Nikolaev Ya. Crisis is not a problem (Two years later, the Russian economy will increase and surprise everyone by its pace) // *Ros. gas*. Sep 19. 2014, №214 (6486.) P.5.
5. Approval of the new edition of the state program «The development of industry and increase of its competitiveness» // <http://government.ru/docs/11912/> - Documents. Date of access: April 24, 2014.
6. Putin V.V. To be strong: National security guarantees for Russia // the Russian newspaper, 20.02.2012, <http://www.rg.ru/2012/02/20/putin-armiya.html>
7. Ranks K. Can the West punish Russia decreasing oil prices // <http://slon.ru/authors/5005/> Data treatment: 25.03.2014, 10:39.
8. Rudakov V. The Russian economy is facing the choice between bad and worse scenarios now // *Profile*, 23.09.2014 <http://www.profile.ru/rossiya/itemlist/authors/vladimir-rudakov>
9. Tregubova E. Waiting for import substitution for three years (Will Russia withdraws from imported equipment?) // *Arguments and Facts*, 24.09.2014.
10. Ukraine stops export of military and dual-use products to Russia // <http://itar-tass.com/ekonomika/1404866> -Inf. ITAR-TASS -Economy and business. August 28. Date: August 28, 12:07
11. Farholts Berndt. «The economy of the future» is changing the world (Germany's position in international competition) // *Internationale Politik*, 2001. №7 (July). P.8.
12. Shapovalov D. Butrin D. The better thing at the expense of a good one // *Kommersant* №156 (5429). 09.02.2014. P.1.
13. Yakovlev G.I., Kosyakova I.V. Realization features of the modern industrial agenda in the Russian context // *Bulletin of Samara State*

02.09.2014. С.1.

13. Яковлев Г.И., Косякова И.В. Особенности реализации современной индустриальной повестки в российских условиях// Вестник Самарского государственного экономического университета, 2014. №6 (116). С.84-88

14. Яковлев Г.И., Косякова И.В. Инкрементальное развитие промышленности на основе технологических инноваций// Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление», № 6 (117) 2014 г. С.80-87.

15. Tyikavkin N.M., Kosjakova I.V., Yakovlev G.I. Keynesian Theory - the Evolutionary Basis to Change the Paradigm of Economic Development // Life Sci J 2014; 11(12s): 399-402] (ISSN:1097-8135)//<http://www.lifesciencesite.com>. 86

16. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/Дама_обращения:23.09.2014

University of Economics, 2014 №6 (116). P.84-88.

14. Yakovlev G.I., Kosyakova I.V. Incremental development of the industry based on technological innovation // Bulletin of Samara State University. A series of «Economics and Management», 2014. № 6 (117). P.80-87.

15. Tyikavkin N.M., Kosjakova I.V., Yakovlev G.I. Keynesian Theory - the Evolutionary Basis to Change the Paradigm of Economic Development // Life Sci J 2014; 11 (12s): 399-402] (ISSN: 1097-8135) // <http://www.lifesciencesite.com>. 86

16. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/Дама_обращения:09/23/2014

Туплепов Мукамт Бибитович – соискатель Самарского государственного экономического университета

Яковлев Геннадий Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировая экономика» Самарского государственного экономического университета

Tulepov Mukat B. – Applicant of Samara State Economic University

Yakovlev Gennady I. – Doctor of Science in Economics, Professor of Department of «World Economy» of Samara State Economic University

Статья поступила в редакцию 28.11.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

УДК 338

В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова

V. Yu. Turina, A.A. Ippolitova

ОТ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК ДО СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

FROM COMMERCIALIZATION OF RESEARCH AND DEVELOPMENT TO CREATION OF INNOVATIVE PRODUCT

Несмотря на реформы в области охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности, существенных изменений в экономической жизни нашей страны не произошло. Актуальной остается проблема трансформации полученных наукой результатов в готовый конкурентоспособный продукт. Авторами рассматриваются основные причины сложившейся ситуации, анализируются возможности их преодоления.

The reforms in the area of protection and commercialization of intellectual property have not led to significant changes in the economic life of Russia. The problem of the transformation of the obtained results in science into finished competitive product remains relevant. The authors consider the main causes of the situation, analyzes the possibilities of overcoming them.

Коммерциализация, инновационный продукт, интеллектуальная собственность, технопарки, специалисты

Commercialization, innovative product, intellectual property, industrial parks, specialists

На сегодняшний день становится ясно, что трансформация результатов интеллектуальной деятельности в готовый инновационный продукт, который заинтересует участников рыночных отношений, пожалуй, является самым трудным этапом в цепочке между наукой и потребителем. Развитие технологической продукции без учета рыночного спроса конечных потребителей является дорогостоящим для государства и неэффективным, поэтому в развитых странах основой политикой в области коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является стратегия, ориентированная, прежде всего, на спрос. Об этом уже в 90-е годы говорил основатель компании Apple, известный американский предприниматель Стив Джобс. По его мнению, необходимо начинать с запросов потребителей и только после этого переходить к технологии, а не наоборот [1].

Одной из причин возникающих трудностей реализуемых инновационных проектов сегодня является слабое понимание команды проектов нужд рынка и потребителя. У них отсутствуют соответствующие знания и опыт технологического предпринимательства. В настоящее время каждый университет, научный институт столкнулся с тем, что вынужден в той или иной степени развивать новое для себя направление – коммерциализацию полученной интеллектуальной собственности, то есть введение объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот для получения максимальной прибыли. Для достижения такой цели необходимо не забывать о важнейшем элементе – охране и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Дело в том, что созданная технология (при условии ее технической исключительности и востребованности рынком) приобретает коммерческую ценность только в двух случаях: если подтверждены исключительные (монопольные) права на ее использование (патент на изобретение, свидетельство на ПЭВМ и др.) или если

технология содержит ноу-хау, что также является предметом правовой охраны. В настоящее время стратегии и механизмы охраны интеллектуальной собственности при продвижении нового продукта разрабатываются с учетом целого комплекса факторов. Однако основные принципы остаются для всех одинаковыми: защита своих продуктов патентами всегда стоит на первом месте.

Для успешной коммерциализации необходимо умение не только оценить потенциал предложенной идеи, но и увидеть перспективу создаваемого бизнеса, прежде всего ориентированного на спрос, в том числе и глобальный. Поэтому уже на первых этапах создания производства необходимо понимать, кто будет вашим потенциальным клиентом и как донести до него информацию о созданном продукте. Только основываясь на таком подходе, можно говорить о гарантированных результатах и созданных конкурентоспособных инновациях в системе коммерциализации. Без перспективы конкурентоспособности создаваемого инновационного продукта вложение финансов в его создание нецелесообразно.

Поэтому на сегодняшний день коммерциализация является возможностью для авторов интеллектуальной собственности построить бизнес, в первую очередь основанный на результатах своих научных исследований.

Как правило, ученый не является специалистом во всех областях, и не владеет необходимыми компетенциями предпринимателя, плохо ориентируется в процессе создания нового продукта под запрашиваемые потребности рынка. Поэтому ключевой фигурой в основе процесса коммерциализации является не изобретатель, а предприниматель, вернее команда, управляющая процессом коммерциализации.

Известным фактом является то, что только 2-3% от портфеля инновационных проектов приносят своим руководителям больше средств,

чем было затрачено на процесс создания и патентования всех объектов. Это объясняется тем, что процесс передачи результатов интеллектуальной деятельности в сферу производства является длительным и трудоемким, требуя специальных навыков и знаний. Также важна совместная работа изобретателей с командой высококачественных специалистов, которая заключается в привлечении потенциальных покупателей к инновационной продукции, обосновывая ее рыночную стоимость и прибыльность вложений для потенциального инвестора.

В результате оценки коммерческого потенциала изобретения или научной разработки необходимо проведение следующих видов работ:

- определение основных параметров и характеристик новой продукции;
- осуществление необходимых работ по доработке ОИС до уровня коммерческого продукта и требований потенциальных лицензиатов и/или промышленности;
- определение групп возможных потребителей;
- исследование внешней конкурентной среды, изучение фирм-конкурентов и выпускаемой ими продукции, в т. ч. определение научно-технического уровня выпускаемой продукции.
- анализ конкурентных преимуществ выпуска новой продукции;
- технологический аудит – оценка возможностей по запуску новой продукции в производство;
- исследование емкости рынка и его потребности в новой продукции (потенциальный объем продаж в количественном и денежном выражении); формирование рыночной стратегии;
- определение контрагентов, потенциальных потребителей и проведение предварительных переговоров с ними;
- бизнес-планирование и привлечение потенциальных инвесторов для финансирования;
- составление планов рекламных кампаний.

Следующим этапом может быть передача в полном объеме исключительного права на объекты интеллектуальной собственности, перечень которых представлен в нормативных

документах, через договор об отчуждении исключительного права. Законодательно также закреплена процедура передачи интеллектуальной собственности в право пользования через лицензионный договор. В рамках такого договора лицензиату передается лицензиаром право использования объекта интеллектуальной собственности в установленных договором пределах. Во всем мире высоко оценивается и является предметом прибыльного инвестирования интеллектуальная собственность, защищенная охраняемыми документами и не только, например, объекты патентного права защищены патентами; торговые марки защищены свидетельствами, а «ноу-хау» режимом коммерческой тайны.

Важным моментом в развитии инновационного предпринимательства в нашей стране является подготовка кадров, т.е. подготовка будущих специалистов, которые способны эффективно реализовать все этапы коммерциализации научно-технических разработок, находить контакты с партнерами, выводить на рынок наукоёмкую продукцию.

Процесс коммерциализации включает участие двух партнёров: продавца и покупателя. Если рассмотреть науку в роли продавца, то можно говорить, что она созрела до коммерциализации своих интеллектуальных результатов. Идея коммерциализации овладевает умами руководителей вузов, университетов, институтов, которые понимают, что государство сегодня не в состоянии тратить деньги на эти цели, но государство теперь – не единственный партнер для участников процесса преобразования результатов исследований и разработок в товар, хотя ни в одной стране без его поддержки коммерциализация не может широко развиваться. Основными покупателями инновационных идей должны явиться промышленные предприятия, которые еще не рассматривают наукоёмкую технологию как источник «мгновенного обогащения предприятия». Для них интересны реструктуризация и рачительное распоряжение имеющимися фондами, хотя уже первые шаги по поиску и внедрению новых технологий постепенно входят в сферу интересов предприятий. Поэтому передача

технологий из исследовательской среды в промышленность в новых рыночных условиях – одна из основных существующих сегодня проблем.

В научном сообществе бытует мнение о том, что для доведения разработки до массового производства и реализации ее конечным потребителям недостаточно средств [2]. На самом деле авторы считают, что эта не является основной проблемой, все зависит от руководителей проекта, их квалификации и опыта. Основываясь на рыночных отношениях сегодня, если инновационный проект коммерчески привлекателен, то источники получения денежных ресурсов разнообразны. Однако помимо интересного предложения, важна организация процесса, то есть способность конкретных людей это предложение реализовать. Поэтому можно говорить о размере инвестиций в проект, которые включают не только средства на реализацию идеи, но также стоит учитывать затраты на менеджмент для ее реализации.

Основываясь на многолетней практике создания инновационных наукоемких предприятий, можно говорить о временных характеристиках такого производства. Около трех - четырех лет необходимо затратить в реальных условиях, для того чтобы пройти все этапы от стадии создания нового продукта до его продажи на рынке потребителям и поступления первых доходов от коммерциализации.

Коммерциализация технологий представляет собой процесс, который начинается уже с момента создания объекта интеллектуальной собственности. Поэтому стоит рассматривать коммерциализацию в качестве процесса, так как это помогает отслеживать его механизмы, использование которых сделает его более рациональным.

Для того чтобы оценить вклад, который внес каждый участник в создание новой продукции, необходимо учитывать, что инновационный проект проходит четыре основных этапа [3]:

- концептуальная стадия, которая характеризуется анализом концепции создаваемого продукта;
- лабораторная стадия, в рамках которой проводятся лабораторные проверки

осуществимости предлагаемой идеи;

- технологическая стадия, включающая создание опытного образца инновационного продукта;

- производственная стадия, подразумевающая подготовку и организацию производства мелкосерийной партии нового продукта и её последующую реализацию.

Всё это требует дополнительных инвестиционных вложений, которые с каждым этапом возрастают на порядок. Причем с каждым финансовым вливанием инвестиционных средств в проект каждый инвестор начинает претендовать на полученные результаты интеллектуальной собственности.

Как показывает сложившая практика, первые две стадии – концептуальную и лабораторную может провести коллектив ученых с привлечением только собственных ресурсов. Однако технологические и лабораторные базы, которыми они располагают на первых этапах, не настолько совершенны, чтобы организовывать производство законченного инновационного продукта (технологическую и производственную стадии). Все промышленные производства различных отраслевых сегментов, за исключением информационно-компьютерных технологий, требуют отработки опытной партии продукции на производственных мощностях, но для этого нужны существенные инвестиции, которыми инициаторы проектов (ученые) не располагают. Поэтому, усилий продавца и покупателя здесь недостаточно, необходима соответствующая инфраструктура, которая возьмёт на себя технологическое производство, элементом которой являются технопарки, которые до сих пор играют важную роль в осуществлении инновационных процессов и инновационной деятельности на завершающих стадиях создания инновационного продукта, не без участия малого инновационного предприятия, которое специально создаётся для этих целей.

На данный момент развитие технопарков прошло три стадии [4]. Первая стадия характеризуется предоставлением малым инновационным организациям льготных помещений, вторая стадия развития технопарков отличается предоставлением

инфраструктурного обеспечения – консалтинговые и информационные услуги для своих резидентов. Третье поколение технопарков рассчитывает на часть будущей прибыли от продажи наукоёмкой продукции. Если малые предприятия смогут воспользоваться мощным информационным и финансовым каналом технопарков, то у них могут открыться перспективные возможности для выхода даже на мировой рынок. Безусловно, авторитет и кадровый состав технопарков должны соответствовать требованиям малых инновационных предприятий, для того чтобы они могли доверять им свои технологии.

Технопарк по праву можно отнести к наиболее распространённому элементу национальной инновационной системы в связи с тем, что технопарковые структуры присутствуют во всех странах с развитой национальной инновационной системой, которые ставятся в пример государствам, где национальная инновационная система находится в начальной стадии. По мнению учёных, данное явление объясняется концентрацией всех элементов национальной инновационной системы, всех элементов тройной спирали. В настоящее время в России деятельность технопарков не отличается высокой эффективностью, поэтому они не оказывают значительного влияния на экономическое и инновационное развитие страны и отдельных регионов. Полноценным технопарк бывает, когда начинают работать все элементы тройной спирали: наука и образование, государство, малый и крупный бизнес [5]. Большинство технопарков страны не соответствует этому критерию, так как наиболее проблемными моментами в

Российской Федерации является участие представителей крупного бизнеса в деятельности технопарков, а также незначительный уровень поддержки инновационных процессов государством. Преодоление недостаточной эффективности отечественных технопарков должно обеспечить достижение российской экономикой глобальной конкурентоспособности.

В инновационной инфраструктуре РФ по мере формирования национальной инновационной системы, наглядно отразились многие изменения в экономической жизни нашей страны, которые принесли с собой реформы, это: распределение прав на результаты исследований и разработок, защищённые объектами интеллектуальной собственности, между авторами и организациями, в которых они работают; организационно-правовые формы коммерциализации полученных результатов; особенности финансирования рискованных инновационных проектов; поиск и взаимодействие со стратегическим партнером; стратегическое бизнес-планирование; управление интеллектуальной собственностью; трансфер технологий из исследовательской среды в промышленность – эти и иные аспекты процесса преобразования научно-технической наукоёмкой продукции в товар – совершенно новые для российских ученых и производителей, в этой связи первостепенными являются гарантии прав авторов на вознаграждение, ведь их участие во всех стадиях создания инновационного продукта – залог достижения поставленной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Назарбаев Н. Развитие эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане [Электронный ресурс]. URL: <http://www.slideshare.net/DiazBai/presentation-for-baigarin-cer-2-cls-experience>
2. Линдхольм П. Коммерциализация науки в инновационной системе: взгляд специалистов Всемирного банка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sbras.ru/HBC/hbc.phtml?19+693+1>
3. Зинов В.Г. Проблемы коммерциализации результатов исследований и разработок

REFERENCES

1. Nazarbayev N. Development of an effective system of technology commercialization in Kazakhstan [electronic resource]. URL: <http://www.slideshare.net/DiazBai/presentation-for-baigarin-cer-2-cls-experience>
2. Lindholm P. Commercialization of science in the innovation system: a view of the World Bank specialists [electronic resource]. URL: <http://www.sbras.ru/HBC/hbc.phtml?19+693+1>
3. Zinov V.G. Commercialization issues of research and development [electronic resource].

[Электронный ресурс]. URL: <http://www.chem.msu.su/rus/journals/xr/manage.html>

4. Молчанов Н.Н., Молчанов А.Н. Технопарки – концепции четвертой спирали // Инновации. 2014. № 7 (189). С. 39-46.

5. Тюрина В.Ю., Ипполитова А.А. К вопросу регионального трансфера технологий ОИС технических университетов // Инновационная деятельность. 2013. № 1 (24). С. 24-29.

URL: <http://www.chem.msu.su/rus/journals/xr/manage.html>

4. Molchanov N.N., Molchanov A.N. Technoparks are the concept of the fourth helix // Innovations. 2014. № 7 (189). P. 39-46.

5. Tyurina V.Yu., Ippolitova A.A. On the question of the regional technology transfer of OIC of technical universities // Innovation Activity. 2013. № 1 (24). P. 24-29.

Тюрина Вера Юрьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Ипполитова Анна Александровна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Tyurina Vera Yu. – Doctor of Sciences in Economics, Professor of Department of «Applied Economics and Management of Innovation» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Ippolitova Anna A. – Candidate of Economic Sciences, Assistant of Department of «Applied Economics and Management of Innovation» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 06.11.14, принята к опубликованию 15.12.14

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК: 316.75

Н. И. Ловцова, М. А. Жучкова

N.I. Lovtsova, M.A. Zhuchkova

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ БАНКА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД**THE ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN A BANK:
A SOCIOLOGICAL APPROACH**

Проанализировано понятие «организационная культура» применительно к банковской сфере. Представлены различные элементы корпоративной культуры. При помощи социологического подхода были интерпретированы проблемы формирования данного явления в организации, а также пути решения подобных трудностей. Также были рассмотрены различные способы мотивации сотрудников как факторы внедрения инноваций в организационную культуру банка.

Concept «organizational culture» was analyzed relating to banking sphere. Different elements of a corporate culture were represented. The problems of the formation of this phenomenon in an organization, and also the ways of solution of these difficulties were analyzed with the use of a sociological approach. Also different methods of the motivation of the personnel were considered as factors of the innovations in organizational culture of bank.

Организационная культура, инновационный подход, банковское учреждение, персонал, мотивация

Organizational culture, innovative approach, banking institution, personnel, motivation

Социальным группам различного рода присуще формирование собственной культуры, особенных традиций, норм поведения, ритуалов, символов. Не являются исключением и профессиональные объединения людей, организации, в которых индивиды выполняют определенные трудовые функции. Рассмотрим организационную культуру банка через призму инновационных процессов, которые позволяют представить ее как особую совокупность правил, ценностей, принятых в рамках профессиональной среды финансовых учреждений.

Актуальность исследования на данную тему обосновывается различными причинами. Организационная культура является важным инструментом оптимизации трудового процесса; от нее, в том числе, зависит, насколько успешно профессионалы выполняют свои рабочие обязанности. Переход к постиндустриальному этапу развития общества влечет за собой изменения в экономических

отношениях между людьми, что приводит к соответствующим преобразованиям корпоративной культуры, обосновывает важность ее готовности к принятию новых норм поведения и взаимодействия работников между собой и с начальством. Трансформации в облике общества также сказываются и на появлении новых трудовых ценностей у персонала [1, с. 222-223]. Стремительно развивающиеся городская инфраструктура и рыночные отношения требуют незамедлительных преобразований в сфере банковских услуг в последние несколько десятилетий. С одной стороны, внешние требования к рынку банковских услуг, в частности расширенное предложение спектра услуг, изменение в продуктовой линейке, вызвали внутренние трансформации, что породило открытие контактных центров (call-centers) для дистанционного обслуживания клиентов. Следствием развития банковского сектора стал рост численности

задействованного персонала, расширение практик взаимодействия внутри коллектива, а также обогащение организационной культуры в данной сфере обслуживания. Прочность позиций рынка банковских услуг привела к формированию престижа профессии в этой области, изменению образа банковского служащего.

Обращаясь к исследованию данной темы, нужно в первую очередь определиться с понятием организационной культуры. Итак, она представляет собой «социальное явление, которое возникает на любом предприятии и является системой ценностей, убеждений, а также норм, ролей, правил, которые направляют деятельность организации (предприятия)» [9, с. 10]. Важными свойствами данного феномена выступают такие характеристики, как коллективность (важность взаимодействия членов профессиональной группы между собой), эмоциональность (чувственная окраска отдельных компонентов-традиций, ритуалов и др.), историчность (формирование в течение длительного периода), динамичность (появление изменений в ценностях, предписаниях) [9, с. 11]. Банк – это институт, в работе которого задействовано большое число участников (акторов), придерживающихся установленных ценностей и традиций. Нормы поведения персонала и их профессиональные обязанности складываются в течение исторического периода. Однако они претерпевают изменения в зависимости от динамики общества.

Становление банковской системы в России имеет большую историю. Банковские операции появились в момент существования товарно-денежных отношений. Несмотря на это, первые кредитные организации в современном представлении создаются в России в XVIII веке. Вплоть до XIX века, предоставляющая кредит под залог имений, российская банковская система была представлена дворянскими банками. Только в 1917 году государство монополизировало банковский сектор благодаря национализации системы, что спровоцировало переход от частных (коммерческих) к государственному банку. В последующем принятые законы «О банках и банковской деятельности», регулирующие деятельность

коммерческих банков, регламентируют отказ от монополизации банковского сектора услуг и устанавливают зависимое положение в отношении Центрального банка в 1990-х годах.

Как и любая сфера деятельности, банковский сектор имеет ряд особенностей, который определяют его статус на рынке услуг. Выделяются характеристики «идеального типа» профессии, куда входят такие составляющие, как «профессиональные специальные знания и опыт, профессиональная этика, профессиональная автономия» [6, с.39]. Деятельность банковского служащего базируется на теоретическом основании и экономических терминах, которые зачастую непонятны в полной мере их клиентам. Знания банковского дела являются сакральными для простых обывателей или представителей других профессиональных групп. Они постоянно обновляются в результате внедрения инновационных предложений по продуктам банка. Профессиональная компетентность банковского работника отражается в Кодексе профессиональной этики, в котором четко регламентируются основные положения данной профессии, отмечаются отношения специалиста и потребителя, фиксируются взаимоотношения с коллегами и другим персоналом, а также рассматриваются положения в сфере нарушения или пренебрежения своими полномочиями. Профессиональная этика способствует расположению доверия со стороны клиентов.

Организационная культура не является обособленной от трудового процесса, так как любое изменение, происходящее в ней, ведет к трансформациям внутри стратегического планирования компании. Согласно Г. Хофстеде, культура – это «коллективное программирование разума, которое отличает одну категорию людей от другой» [13, с.138]. Фундаментом профессиональной культуры банковского служащего становятся каждодневные традиции, которые закрепляются в данном профессиональном сообществе, что и определяет его идентичность. Усвоение культуры происходит посредством включения в трудовую группу, приобретения опыта работы, взаимодействия с членами ин- и аут-групп. Аутсайдеры

(индивиды, не принадлежащие профессиональному сообществу банковских служащих) распознают принадлежность специалиста к той или иной профессиональной деятельности. Они описывают культурную повседневность профессионалов посредством уяснения контекста феноменов. Для понимания профессиональной рутины, как отмечал Э. Гуссерль, необходимо «очищать психологические феномены от того, что придает им реальность» [4, с.4], что требует включенности в изучаемый мир повседневности. Э. Гуссерль вкладывает в категорию «жизненный мир» ежедневные практики индивидов. Однако данные знания группой не рефлексированы, а принимаются за необъяснимую данность. «Интенциональность», понимаемая как целенаправленность сознания на постижение определенного объекта, способствует конструированию социальной реальности профессионалов и наделяет его сущностными характеристиками, отличными от других субкультур [4, с.241]. Индивид сам создает конструкт своей окружающей действительности посредством индивидуального опыта, накопленного знания о реальности, восприятия, общепринятых микрогруппой ценностей.

Ритуалы, повседневные практики, приметы, ценности, мифы способствуют конструированию профессиональной реальности. Она достигается благодаря наличию знаков и знакомых систем в процессе трудовой деятельности. Теория социального конструирования, предложенная П. Бергером и Т. Лукманом, демонстрирует, что реальность формируется самими членами общества, повседневная реальность становится «конституированной порядком объектов» [2, с.41]. Знание повседневной жизни включается в рамки релевантностей, одни из которых создаются под влиянием непосредственных практических интересов индивида, другие – под воздействием полной картины его жизненной ситуации в обществе. Банковские служащие в процессе своей профессиональной деятельности проходят тренинги и деловые игры, оперируют особым понятийным аппаратом, что становится следствием формирования их идентичности. Один из

примеров знаковой системы – язык, позволяющий объективировать жизненный опыт и разделить свою повседневную жизнь от жизни аутсайдеров.

Исследование профессиональных аспектов деятельности банковского служащего основано на стратегии case-study. В качестве случая/кейса выбран функционирующий call-center, центр дистанционного банковского обслуживания клиентов. Изучение профессиональной идентичности банковских работников и интерпретация смыслов рутинных практик взаимодействия персонала, формирующиеся в контексте сообщества, стали возможными благодаря глубинным интервью с персоналом контактного центра, а также этнографического наблюдения. Данная эмпирическая база дает возможность проиллюстрировать единичный социальный феномен с различных точек зрения, тем самым позволяя его проанализировать всесторонне.

Пространство профессии является сценой для деятельности специалистов. Оно вбирает в себя «средоточие символов профессии» [11, с.105], ритуалов, примет, предписаний. Культура профессионала формируется на основе определенных стандартов поведения и норм, отраженных в различных официальных документах, и закрепляется в повседневной практической деятельности в форме неформальных традиций, ритуалов и практик взаимодействия с коллегами. К числу формальных контролирующих сил, кроме руководства учреждения, можно отнести кодексы этики, профессиональные ассоциации, собрания, комитеты. Кодексы этики различных типов занятий образуют систему ценностей профессии, а также регламентируют принципы и правила поведения специалистов. Анализируя роль профессий на современном рынке, Е. Р. Ярская-Смирнова и П. В. Романов пишут, что значит быть профессионалом – «быть под контролем, исполнять предписанные задачи в соответствии с критериями качества и эффективности» [12, с.12]. Несмотря на регламентируемые формы контроля, профессия сама способна создавать рычаги управления. Повседневная коммуникация между членами группы, состоящая из шуток, примет, слагает профессиональный язык и сакральное знание;

визуализация предписаний и распоряжений, преобладающая в интерьере кабинетов и рабочих зон, служит дополнительным источником контроля, который регламентирует трудовые будни сотрудников, ритуал посвящения в профессию банковского служащего несет в себе функцию контроля входа в сообщество и др.

Рутинизация повседневности банковского сообщества формирует их профессиональную культуру, состоящую из латентных смыслов тех или иных ритуалов. Ритуалы являются символическим мероприятием, которое повторяется изо дня в день. Выделим несколько ритуалов одной из банковской «горячей линии». Одним из таких ритуалов является ритуал перехода (инициации), облегчающий привыкание работника к новой социальной роли. Он сопровождается карьерными ожиданиями персонала фирмы, их позитивным изменением в профессиональном статусе (повышение, получение новых должностных обязанностей, присвоение высшей квалификационной категории и др.). Повышение расценивается как ключевое событие в успешной карьере. Каждая социальная мобильность в банке сопровождается серией церемоний, включая особый способ объявления служащему о его повышении, ритуальное представление нового сослуживца его коллегам и традиционное застолье, где назначенный сотрудник, как отмечает инф. 1, «проставляется для новых коллег». Другой часто встречающийся ритуал в данном учреждении – ритуал обновления. Он отображается в сфере обучения и развития профессиональных навыков, доказывающий, что знания изменяются в связи с трансформациями в экономической сфере. По мнению инф.4, «обучающие тренинги помогают в обогащении уже имеющегося знания и их демонстрации в процессе труда», следовательно, ритуал обновления провоцирует за собой следование ритуала инициации с целью карьерного роста сотрудника. Ритуал интеграции наблюдается в проводимых организацией «тимбилдингов» (инф. 2) – мероприятий по сплочению коллектива, что способствует развитию и усилению организационной культуры. За время

проведения включенного наблюдения была отмечена практика благодарности со стороны клиентов в форме письменного обращения за оказанную им компетентную помощь. Классификация профессиональных ритуалов демонстрирует разнообразие уровней организационной культуры, которые отличаются друг от друга набором структурных элементов.

Условно в организационной культуре можно выделить такие уровни, как непосредственно соблюдаемые правила поведения и чтимые ценности, а с другой стороны – ожидания от работников в отношении их оценки подобных элементов [5, с. 47]. При этом явная культура, представляющая собой открыто декларируемые нормы, видна невооруженным глазом, в то время как существует еще и слой, лежащий под поверхностью, доступный только самим работникам, в котором отображается реальное признание/непризнание ими значимости данных стандартов. Такой уровень можно назвать безусловной культурой.

Другим вариантом разделения корпоративной культуры на различные уровни может послужить рассмотрение таких категорий, как нормативная и символическая культура. Такую версию анализа предлагает В. Гумула. В этом случае к нормативной культуре относятся процедуры, организационные функции и институциональные сегменты. Процедуры – это ценности и предписания, регламентирующие организационные процессы. Нормативные организационные функции представляют собой разного рода нормы, очерчивающие границы дозволенного поведения, например, на месте работы. Институциональными сегментами являются «нормы и ценности, которые относятся к определенным функциям или направлениям деятельности» [3, с. 57]. Нормативная культура определяется различными правовыми документами, с одной стороны, а с другой – неформальными правилами поведения работников, в результате соблюдения которых в структуру трудового процесса вплетаются новые практики, традиции, ритуалы.

Символическая культура организации представляет собой совокупность разных знаков, относящихся к предприятию. В данном

случае к ним можно причислить логотип компании, внешнее оформление документов, принятые на месте работы поведение, стиль одежды, устоявшиеся ценности и модели отношений. Содержание культуры организации – это полезный идеальный инструмент для проведения связей с политическим, символическим и структурным аспектами жизни компании, и он может стать основанием для разработки стратегии поведения членов той или иной профессиональной группы. В качестве главных компонентов организационной культуры банка можно выделить следующие составляющие:

- 1) цель и стратегия ее достижения, определенная банком;
- 2) ценности банка;
- 3) отношения с клиентами;
- 4) отношения с персоналом;
- 5) деятельность, направленная на внедрение инноваций;
- 6) обучение новых сотрудников;
- 7) работа с молодежью [7, с. 19].

В процессе своего формирования корпоративная культура банка сталкивается с рядом трудностей, о которых пишет, например, Н.А. Постоловская. Одной из них является неравномерность структуры персонала с точки зрения демографических, квалификационных и образовательных характеристик сотрудников. Люди, обладающие различным опытом и по-своему его переживающим в силу данных различий, имеют, соответственно, и неодинаковые ценности. Такая проблема решается за счет процесса социальной адаптации [8, с. 11], в ходе которого работникам при знакомстве с корпоративной культурой, стилем руководства и иных знаний о конкретной организации также прививаются определенные ценности, разделение которых поможет новоявленному сотруднику быстрее влиться в культурную среду на новом рабочем месте. Со стороны предприятия в данном случае важно поддерживать определенные отношения в коллективе, проводить мероприятия, сплачивающие коллег, превращающие их из отдельных личностей в команду, объединенную едиными целями.

Проблему в формировании организационной культуры может составить и разница между

фактическим и требуемым количеством сотрудников. Решением в данном случае могут послужить такие действия, как выстраивание специфического плана нормирования труда, при котором нагрузка на работников будет равномерной, а также вовлечение в трудовой процесс специалистов, полученных с помощью взаимодействия с другими организациями: биржами труда, кадровыми агентствами. Трудностью может стать несоответствие взглядов руководства, желающего повышения уровня образования и квалификации у работников, и стремлений самого персонала [8, с. 11-12]. В таком случае помочь может воздействие на сознание сотрудника в данном коллективе, например, путем отбора специалистов в компанию, при котором особое внимание будет акцентировано на разного рода образовательных характеристиках (наличие определенной специализации, ученой степени, владение иностранными языками и т.д.). Наконец, проблемы может вызвать недостаточно высокая оценка значимости интеллектуальной деятельности со стороны работников – это может быть решено путем материального, а также морального стимулирования тех, кто вовлечен в такой труд.

Важнейшей составляющей корпоративной культуры является система мотивации сотрудников. Благодаря правильному стимулированию работников руководство может добиться лучшей производительности, повышения качества осуществляемой работы. При этом важно понимать, какие именно черты и способности специалистов достойны поощрения со стороны руководства. Согласно одной из классификаций критериев оценки работников [7, с. 20], исходящей из различных элементов организационной культуры, наиболее важными являются следующие характеристики:

- 1) бизнес-мышление (данная черта подразумевает осведомленность о бизнес-рисках, о манере вести дела как самого банка, где работает этот сотрудник, так и его клиентов);
- 2) стратегическое мышление (этот пункт подразумевает возможность системного осмысления ситуации, адекватного восприятия опасностей и возможностей, связанных с тем или иным выбором, а также вариативность

предлагаемых решений);

3) ориентация на финальный результат (настойчивость в стремлении к цели, способность взять на себя ответственность за итог трудового процесса);

4) построение отношений (способность найти компромисс с собеседником, принимать в расчет его точку зрения таким образом, чтобы наладить конструктивное взаимодействие);

5) командное лидерство (эта характеристика предполагает ясное обозначение собственной позиции по определенному вопросу, при котором учитываются интересы собеседников, а также умение руководить работой группы, стимулировать сотрудников на претворение в жизнь поставленных задач;

6) управление изменениями (имеется в виду возможность адекватного восприятия текущей ситуации, при котором выявляются модели поведения, ценности, нормы, более не являющиеся значимыми) и последующий гибкий переход к новым методам мышления или действия, которые будут соответствовать объективной реальности.

Перечисленные характеристики встречаются в организации трудового процесса банковских специалистов контактных центров. Построение деловых взаимоотношений как с коллегами, так и с клиентами – повседневность профессионалов данной сферы деятельности. Они ориентированы на обслуживание не только имеющейся клиентской базы, но и на привлечение потенциальных клиентов в рамках предлагаемых услуг. Профессиональная культура специалистов сформирована в ответ на стратегическое управление персоналом, к которой относятся повседневные практики работы, язык и стиль общения, традиции и ритуалы.

Рассматривая непосредственно возможности стимулирования сотрудников, можно выделить такие популярные в банковской сфере способы, как поощрение в финансовом эквиваленте, перспектива продвижения по карьерной лестнице, а также психологический климат в коллективе, при котором работников вдохновляют на достижение поставленных перед ним целей [10, с. 622]. Денежное стимулирование может представлять собой как прямое финансовое вознаграждение, так и

косвенное – при котором предоставляются разного рода социальные льготы. К ним относятся оплачиваемые отпуска, материальная компенсация временной нетрудоспособности, обязательное медицинское страхование, а также – специфический вид льготы для банка – возможность предоставления банковским служащим кредита по наиболее выгодным для них условиям.

Не менее важным, чем материальное, может оказываться и моральное стимулирование сотрудников, которое может воплотиться в виде объявления благодарности, вручения грамоты, присвоения регалий отличившимся специалистам. Предоставление возможности карьерного роста также может служить достаточно эффективным инструментом повышения мотивации у работников, поскольку предоставляет им возможность занять новый, более престижный и хорошо оплачиваемый по сравнению с предыдущим, трудовой статус. Заняв более высокую должность, сотрудник почувствует собственную значимость в качестве специалиста, сможет приучиться к большей ответственности за результат собственного труда [10, с. 622].

Таким образом, на основе рассмотренной информации можно сделать следующие выводы. Корпоративная культура, состоящая из различных традиций, ценностей, норм поведения, принятых в определенной организации, оказывает довольно важное влияние на производительность труда и качество выполняемой работы. В процессе внедрения тех или иных элементов организационной культуры в коллектив могут возникать различные проблемы, которые могут решаться такими мерами, как проведение корпоративных мероприятий, материальное и моральное стимулирование сотрудников, а также иные способы воздействия на их сознание.

Вопрос мотивации сотрудников является достаточно значимым в вопросах построения корпоративной культуры, поскольку определенные принципы стимулирования работников влияют на формирование у них соответствующих ценностей, норм поведения на рабочем месте. Стимулирование специалистов может осуществляться с

помощью прямого и косвенного финансового вознаграждения (причем в банке не прямое стимулирование может предстать в виде кредита по выгодным условиям), создания психологического климата в коллективе, вдохновляющего на решение трудовых целей, и предоставления возможности продвижения по карьерной лестнице. В целом, осведомленность сотрудников о сложившейся организационной культуре в собственной организации дает им возможность верной

интерпретации обстановки на своей работе и наиболее оптимального выстраивания своего поведения, что дополнительно обуславливает значимость исследования данной темы.

Пилотное исследование позволило наметить и проверить предположение о ключевых моментах, значимых как для формирования идентичности, так и для трансформации профессии в условиях активного развития услуг банковского сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранова А.А. Социальная адаптация персонала банковской сферы: теоретико-методологические основы исследования // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2012. № 28. С. 222-226.
2. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум. 1995.
3. Гумула В. Корпоративная культура в Национальном банке Польши // Банкаўскі веснік: інфармацыйна-аналітычны і навучна-практычны журнал Нацыянальнага банка Рэспублікі Беларусь. 2012. № 31. С. 57-60.
4. Гуссерль Э. Идеи чистой феноменологии и феноменологической философии. Т. 1 [пер. с нем. А.В. Михайлова]. М.: ДИК, 1999.
5. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях [пер. с англ. Н.Г. Владимировой]. М.: Вершина, 2004.
6. Мансуров В.А., Юрченко О.В. Социология профессий. История, методология и практика исследований // Социологические исследования. 2009. № 8. С. 36-46.
7. Михальченко Е.В. Совершенствование корпоративной культуры коммерческого банка посредством мотивации сотрудников // Известия Томского политехнического университета. 2012. Т.320. № 6: Экономика: Философия, социология и культурология. История. С. 18-22.
8. Постоловская Н.А. Социальные резервы формирования организационной культуры управления персоналом банка: автореф. дис. ... канд. социол. наук. СПб: СПбГУЭФ, 2002.
9. Стеклова О.Е. Организационная культура: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2007.

REFERENCES

1. Baranova A.A. Social adaptation of the personnel of the banking sector: the theoretical and methodological foundations of the study // News PGPU. 2012. № 28. P. 222-226.
2. Berger P., Lukman T. The Social Construction of Reality. A treatise of knowledge of the sociology. M: Medium, 1995.
3. Humula B. Corporate Culture at the National Bank of Poland // Bankayski Vesnik: information-analytical and scientific journal of the National Bank of the Republic of Belarus. 2012. № 31. P. 57-60.
4. Husserl Ideas pure phenomenology and phenomenological philosophy. V.1. [trans. Mikhailov A.V.]. M: DIC, 1999.
5. Cole J., Human resource management in modern organizations [trans. From English Vladimirov N.G.]. M.: Vertex, 2004.
6. Mansurov V.A., Yurchenko O.V. Sociology of professions. History, methodology and practice of research // Sociological studies. 2009. №8. P.36-46.
7. Mihalchenko E.V. Improvement of corporate culture through a commercial bank employee motivation // Bulletin of the Tomsk Polytechnic University. 2012. T.320. № 6: Economy: philosophy, sociology, and cultural studies. History. P. 18-22.
8. Postolovskaya N.A. Social reserves formation of organizational culture of personnel management of the bank: author. dis. ... cand. sociologist. Sciences. St. Petersburg: SPSUEF, 2002.
9. Steklova O.E. Organizational culture. Ulyanovsk: UlSTU, 2007.
10. Shabanov Y.M. Analysis of the status of organizational culture in the corporate social environment financial institutions // News PGPU.

10. Шабанов Ю.М. Анализ состояния организационной культуры в корпоративной социосреде финансовых учреждений // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2012. № 28. С. 619-624.

11. Щепанская Т.Б. Сравнительная этнография профессий: повседневные практики и культурные коды (Россия, конец XX - начало XXI в.). СПб.: Наука, 2010.

12. Ярская-Смирнова Е.Р., Романов П.В. Те самые профессии: шкалы престижа и рамки публичности // Антропология профессий: границы занятости в эпоху нестабильности / под ред. П.В.Романова, Е.Р.Ярской-Смирновой. М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ, 2012. С.7-29.

13. Sun S. Organizational Culture and Its Themes // International Journal of Business and Management. Vol. 3, №. 12, 2008. P.137-141.

2012. № 28. P. 619-624.

11. Shchepanskaya T. B. Comparative Ethnography professions: everyday practices and cultural codes (Russia, the end of XX - beginning of XXI century). SPb.: Science, 2010.

12. Yarskaia-Smirnova E. R., Romanov P.V. That same profession: the scale of prestige and publicity frame // Anthropology professions: border employment in an era of instability / Ed. P. V. Romanov, E. R. Yarskaia-Smirnova. M.: Option, TSSPGI, 2012. P.7-29.

13. Sun S. Organizational Culture and Its Themes // International Journal of Business and Management. Vol. 3, №. 12, 2008. P.137-141.

Ловцова Наталия Игоревна – доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой «Социология, социальная антропология и социальная работа» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Жучкова Марина Александровна – аспирант кафедры «Социология, социальная антропология и социальная работа» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.

Lovtsova Natalia I. – Doctor of Sociology, Professor, the head of the Department of «Sociology, Social Anthropology and Social Work» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Zhuchkova Marina A. – postgraduate student of the Department of «Sociology, Social Anthropology and Social Work» of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Статья поступила в редакцию 12.11.14, принята к опубликованию 15. 12. 14

Порядок представления статей для публикации в научном рецензируемом журнале «Инновационная деятельность»

Общие требования к рукописям статей и порядок их представления:

1. К публикации в журнале принимаются научные статьи, содержащие новые результаты научных и практических исследований, соответствующие профилю журнала, не опубликованные ранее и не переданные в редакции других журналов, а также информационные материалы об университете.

2. К публикации в журнале принимаются материалы на русском или английском языках.

3. Объем статьи не должен превышать 10 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

4. Авторы статей должны представить в редакционно-издательский отдел:

- статью, оформленную в соответствии с правилами оформления статей, представляемых для публикации в журнале;

- одну заверенную внешнюю рецензию, подготовленную специалистом, имеющим ученую степень не ниже доктора наук;

- сведения об авторах (фамилия, имя отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, телефон, e-mail);

- электронный вариант статьи.

5. Каждый автор может опубликовать в одном номере журнала не более одной статьи в моноавторстве.

6. В течение пяти рабочих дней со дня представления автором материалов редакция по электронной почте уведомляет автора о том, что рукопись принята (или не принята) к рассмотрению.

7. Все представленные рукописи статей проходят рецензирование.

8. В случае непринятия к публикации статьи по содержательному аспекту уведомляет об этом автора.

9. Рукописи статей, оформленные без соблюдения указанных требований, редколлегией не рассматриваются.

10. Материалы, поступившие для публикации, авторам не возвращаются.

11. В опубликованной статье указывается дата поступления рукописи статьи в редколлегию. В случае существенной переработки рукописи статьи указывается дата получения редколлегией окончательного текста статьи.

13. Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей с сохранением авторского варианта научного содержания.

14. Плата за статьи аспирантов, выполненные в моноавторстве, не взимается.

Все материалы направлять на адрес редакции.

The procedure of submitting articles for publication in scientific journal «Innovation activity»

General requirements for the manuscripts of the articles and the order of their submission

1. Those scientific articles are accepted for publication in the journal which contain new results of scientific and practical research corresponding to the profile of the journal, not published previously and not submitted to the editors of other journals, as well as informational materials about the university.

2. Materials in Russian or in English are accepted for publication in the journal.

3. The paper should not exceed 10 printed pages including illustrations and tables.

4. The authors should submit to publishing department:

- an article formatted in accordance with the requirements of registration of the articles submitted for publication in the journal;

- a certified external review prepared by a specialist with the degree of Doctor of Science at least;

- information about the authors (surname, name and patronymic, place of affiliation, position, academic degree, title, postal address, telephone, e-mail);

- an electronic version of the article.

5. Each author can publish only one article in monoauthorship in one issue of the journal.

6. Within five working days since the submission of materials by the author publishing department notifies the author by e-mail that the manuscript is accepted (or rejected) for consideration.

7. All submitted manuscripts of the articles are reviewed.

8. In case of rejecting an article on the content aspect the publishing department notifies the author.

9. Manuscripts of the articles which don't meet the indicated requirements are not considered by the Editorial Board.

10. The submitted materials are not returned to the authors.

11. In the published article the date of receipt of the manuscript by the editorial board is noted. In case of essential modification of the manuscript the date of submitting the final text of the article to the Editorial Board is indicated.

13. The Editorial Board reserves the right to edit articles with preservation of the author's version of the scientific content.

14. Fee for articles of the postgraduates in monoauthorship is not charged.

All the materials are to be sent to the editorial office.

1. Основной текст рукописи статьи (кроме аннотации и ключевых слов) набирают в текстовом редакторе MS WORD шрифтом Times New Roman размером 14 пт с одинарным интервалом, выравнивание по ширине. Поля с левой стороны листа, сверху и снизу – 2,5 см, с правой стороны – 2 см. Абзацный отступ – 1,5 см.

2. Схема построения публикации: УДК (индекс по универсальной десятичной классификации), фамилия и инициалы автора(ов) с указанием ученой степени, звания, места работы (полностью), электронного адреса (телефона), название (полуужирный, прописные), аннотация и ключевые слова, текст с рисунками и таблицами, литература. Авторы, название, аннотация, ключевые слова, литература приводятся на русском и английском языках.

3. При формировании текста не допускается применение стилей, а также внесение изменения в шаблон или создание собственного шаблона. Слова внутри абзаца следует разделять одним пробелом; набирать текст без принудительных переносов; не допускаются разрядки слов.

4. Для набора формул и переменных следует использовать редактор формул MathType версии 5.2 и выше с размерами: обычный – 12 пт; крупный индекс – 7 пт, мелкий индекс – 5 пт; крупный символ – 18 пт; мелкий символ – 12 пт.

Необходимо учитывать, что полоса набора – 75 мм. Если формула имеет большой размер, ее необходимо упростить или разбить на несколько строк. Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!

Все русские и греческие буквы в формулах должны быть набраны прямым шрифтом. Обозначения тригонометрических функций (sin, cos, tg и т.д.) – прямым шрифтом. Латинские буквы – курсивом. Химические формулы набираются прямым шрифтом.

Статья должна содержать лишь самые необходимые формулы, от промежуточных выкладок желательно отказаться.

5. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

6. Рисунки и таблицы располагаются по тексту. Таблицы должны иметь тематические заголовки. Иллюстрации, встраиваемые в текст, должны быть выполнены в одном из стандартных форматов (TIFF, JPEG, PNG) с разрешением не ниже 300 dpi и публикуются в черно-белом (градации серого) варианте. Качество рисунков должно обеспечивать возможность их полиграфического воспроизведения без дополнительной обработки. Рисунки, выполненные в MSWord, недопустимы.

Рисунки встраиваются в текст через опцию «Вставка-Рисунок-Из файла» с обтеканием «В тексте» с выравниванием по центру страницы без абзацного отступа. Иные технологии вставки и обтекания не допускаются.

7. Список литературы к статье обязателен и должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. Пристатейные библиографические списки оформляются в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008. «Библиографическая

1. The main text of the manuscript (except for abstracts and keywords) is typed in the text editor MS WORD, type TimesNewRoman 14 pt with single spacing, width alignment. The margins on the left side of the sheet, above and below are 2,5 cm, on the right side 2 cm. Indentation is 1.5 cm.

2. The scheme of publication: UDC (index in the Universal Decimal Classification), surname and initials of the author(s) indicating the degree, rank, place of work (in full), email address (phone number), name (bold, italic), abstract and keywords, text with figures and tables, references. The authors, the title, the abstract, keywords, references are given in Russian and English languages.

3. In the text it is not allowed to use styles, as well as modify the template or create your own template. The words within a paragraph should be separated by a single space; typing is without forced hyphenation; discharge of words is not allowed.

4. For typing formulas and variables use MathType Equation Editor version 5.2 at least with the sizes: normal – 12 pt; major index – 7 pt, small index – 5 pt; major symbol – 18 pt; small symbol – 12 pt.

Please be aware that the band typing is 75 mm. If the formula is larger, it is necessary to simplify or split it into multiple lines. Formulas inserted as a picture are not allowed!

All Russian and Greek letters in the formulas should be typed font. Designations trigonometric functions (sin, cos, tg, etc.) are in font, letters in italics. Chemical formulas are typed font.

The article should contain only the most essential formulas, it is desirable to give up intermediate calculations.

5. The size of all the values adopted in the paper must fit into format of the International System of Units (SI).

6. Figures and tables are placed in the text. Tables should have the theme headings. Illustration in the text must fit into one of the standard formats (TIFF, JPEG, PNG) with dimension at least 300 dpi and published in black and white (gray scale) version. The quality of the pictures should enable to print them without further processing. Pictures in MSWord are not acceptable.

Pictures are to be inserted in the text through the option «Insert-Picture-From File» wrapped «In the text», centered in the page, without indentation. Other technologies of insertion are not allowed.

7. References to the article are required, and must include all cited and referred to works in the text of the paper. Bibliographic list is to be drawn up in accordance with GOST R 7.0.5-2008. «Bibliographic references. General requirements and rules». Links to works that have not been published yet are not allowed. When referring to literature in the text a serial number of the work is to be given in square brackets.

8. In the material for publication only standard abbreviations should be used.

9. The publication is submitted to the journal personally or sent by e-mail.

ссылка. Общие требования и правила составления». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются. При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках.

8. В материале для публикации следует использовать только общепринятые сокращения.

9. Публикация предоставляется в редакцию журнала лично либо отправляется на электронную почту.

Журнал посвящен вопросам развития инновационной деятельности, внедрения научных и технических достижений в хозяйственную практику, особенностям развития научно-технической деятельности в новых условиях, развитию процессов передачи технологий.

Приглашаем к сотрудничеству ученых, экономистов, преподавателей, научные коллективы кафедр и лабораторий вузов, научно-исследовательских институтов, аспирантов, руководителей промышленных предприятий, разработчиков новой продукции, инвесторов, представителей органов власти и организаторов инновационной деятельности, зарубежных партнеров.

Приглашаем также предприятия к сотрудничеству в качестве спонсоров журнала.

По вопросам опубликования статей обращаться по телефону: (8452) 998548, 89603400227 Горячева Татьяна Владимировна, 89675003590 Славнецкова Людмила Владимировна. Публикации просьба направлять по адресу: Россия, 410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77, кафедра экономики инновационной деятельности, корпус № 5, ауд. 5/406, либо по E-mail: innovation@sstu.ru, продублировав на tvsgstu@rambler.ru

Инновационная деятельность.

2014. № 4 (31).

Учредитель и издатель: Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Главный редактор: Борщов Александр Сергеевич

Адрес редакции и издателя:

410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77.

Телефон: (845-2) 99-85-48

E-mail: innovation@sstu.ru

Редактор: Скворцова Л.А.

Компьютерная верстка Балабановой Т.А.

Перевод на английский язык Шеляхиной Н.В.

Формат 60x84 1/8. Усл. печ. л. 13,5. Уч.-изд. л. 7,5

Тираж 500 экз. Заказ 216. ISSN 2071-5226

Подписано в печать 16. 12. 14. Цена договорная.

Отпечатано в Издательстве СГТУ: 410054, г. Саратов, Политехническая ул., 77.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-37236 от 18 августа 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Подписной индекс 65037 (каталог «Газеты, Журналы» на 2-е полугодие 2014 г.)

Innovation Activity

2014. № 4 (31).

The founder and publisher: Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Editor-in-chief: Borshchov Aleksandr Sergeevich

Editorial and publisher office:

410054, Saratov, Politechnicheskaya Street, 77.

Telephone: (845-2) 99-85-48

E-mail: innovation@sstu.ru

Editor: Skvortsova L.A.

Computer-based page-proof: Balabanova T.A.

Rendering: Shelyahina N. V.

Format 60x84 1/8. Apr. tp.l 13,5. Acc.-pbl. 7,5

Edition 500 psc. Order 216. ISSN 2071-5226

Sighned for publishing 16.12. 14. Contract price.

Printed in Publishing house of SSTU: 77, Politechnicheskaya St., Saratov, 410054, Russia

The certificate of registration of mass media ПИ №ФС77 - 372336 of 18th of August, 2009 given out by the Management of Federal Service on Supervision of Legislation Observance in the Sphere of Communication, Information Technologies, of Mass Communications.

Subscription index 65037 (the Catalogue «Newspapers. Magazines» for the 2-nd half year 2014)