

УДК 338.46

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ФОРМ БИЗНЕСА

Ю.В. ГЛАДКОВА, М.Г. МАГОМЕДОВ

(Донской государственный технический университет)

Рассмотрена возможность внедрения инноваций на предприятиях сферы услуг с использованием интеграционных форм организации бизнеса. Осуществлен анализ особенностей применения таких интеграционных форм, как консалтинг, лизинг, технопарки, франчайзинг и совместное предпринимательство.

Ключевые слова: сфера услуг, интеграционные формы, инновации, консалтинг, технопарк, франчайзинг, совместное предпринимательство.

Введение. Сфере услуг принадлежит важная роль в формировании новой инновационной национальной экономики. Однако реализация инноваций требует больших человеческих, материальных и финансовых ресурсов. Их привлечение может быть обеспечено на основе интеграции, как с крупным бизнесом, так и со средним или даже малым бизнесом. Интеграционные формы бизнеса способствуют началу выпуска новой продукции, оказанию новых услуг, смене технологии производства, применению передовых методов и технологий производства, смене направленности бизнеса в зависимости от мировых и внутрироссийских тенденций экономического развития и т.д.

Целью статьи является анализ использования интеграционных форм организации бизнеса, обеспечивающих инновационное развитие сферы услуг в России. Для этого осуществлен анализ особенностей их применения, выявлены достоинства и недостатки, указаны перспективы развития.

Анализ интеграционных форм организации бизнеса. Существует ряд интеграционных форм, позволяющих эффективно развиваться их участникам [1–3]. Наиболее эффективными являются: консалтинг, лизинг, технопарки, франчайзинг, совместное предпринимательство (рис. 1).

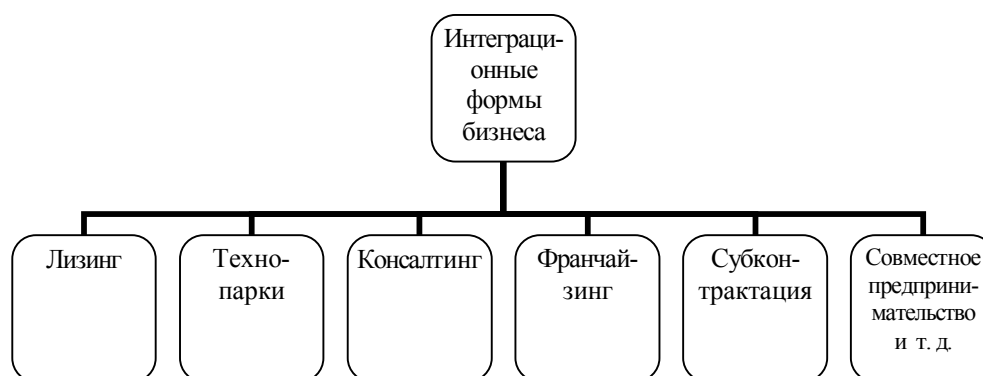


Рис. 1. Интеграционные формы организации бизнеса

Консалтинг в России в настоящее время развивается очень быстрыми темпами. Особенно это заметно в сфере консалтинговых услуг: маркетинг, отношения с общественностью, управление персоналом и производство товаров и услуг. Прирост выручки консультантов, специализирующихся в этих направлениях, за период 2005-2009 гг., по данным Росстата, составил десятки процентов.

Основными направлениями деятельности консалтинговых фирм стали: информационные технологии (47%), налоговый и юридический консалтинг (15%), оценочная деятельность, финансовый консалтинг, стратегическое планирование, управление персоналом и его подбор, производство товаров и услуг, маркетинг и отношения с общественностью и пр. Появляются и развиваются новые консалтинговые направления: аутсорсинговые услуги, лизинг персонала и т.д. При этом консультационные услуги направлены на оптимизацию развития предприятия, достижения

развития с наименьшими издержками. Дальнейшее развитие консалтинга способно привести к значительным положительным инновационным сдвигам на отечественных предприятиях сферы услуг.

Лизинг играет важную роль в развитии инноваций на предприятии. Данная форма партнерского сотрудничества решает две основные задачи: во-первых, при отсутствии достаточных средств у малого предприятия для покупки современного оборудования лизинг является достаточно удобной формой финансового обеспечения инновационной деятельности, во-вторых, через лизинг фирма способна заменить старое оборудование на современное, способное значительно повысить эффективность деятельности предприятия, привести к выпуску новой продукции, оказанию новых услуг.

Применение новых технологий и новейшего оборудования влечет за собой множество позитивных моментов. Помимо улучшения качества и увеличения объемов выпускаемой продукции, сокращения расходов на производство продукции и обслуживание производства, происходит рост профессионализма и образованности работников, что влечет за собой более бережное отношение к технике, более качественный подход к выполняемым обязанностям. Улучшается психологическая обстановка в коллективе. В конечном итоге происходит формирование приемлемой для всех системы мотивации труда, что тоже влечет за собой улучшение конечного результата. Лизинг имеет и ряд недостатков: при финансовом лизинге арендные платежи не прекращаются до конца проекта, даже если научно-технический прогресс делает лизинговое имущество устаревшим; предприятие не выигрывает от повышения остаточной стоимости оборудования и др.; от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников и т. д. Однако достоинства лизинга более существенны.

К преимуществам лизинга можно отнести следующее: стопроцентное финансирование; не требуется быстрый возврат всей суммы долга; аренда обеспечивает финансирование арендатора в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах; лизинг способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании; при лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно; ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, предприятие имеет больше возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции; в случае своей низкой доходности предприятие может воспользоваться возвратным лизингом, дающим возможность получения льготного налогообложения прибыли; лизинг позволяет фирме, не имеющей значительных финансовых ресурсов, начать достаточно крупный проект. Все это указывает на существенное влияние лизинга на инновационные процессы, проходящие на предприятии.

Технопарки. Данная форма поддержки развития инновационных проектов имеет колоссальное значение для развития инноваций на предприятиях, когда последние существуют в условиях нехватки финансовых, трудовых и технологических ресурсов, а также в условиях серьезной нестабильности внутренней и внешней среды. Данная система осуществляет не только финансовую, организационную, управленческую и техническую помощь, но и содействие в формировании специалистов, вкладывая средства в человеческий капитал, создавая новый тип современного предпринимателя.

Технопарк может создаваться на базе одного крупного или нескольких университетов и других организаций и иметь несколько более мелких первичных элементов [4]. Основное направление – проведение исследований и получение на их основе разработок, которые могут быть внедрены в производственные системы.

Можно выделить следующие функции технопарков: проведение научно-исследовательских работ; преобразование научных знаний в инновационную продукцию; «выращивание» малых инновационных фирм; создание новых рабочих мест для высококвалифицированных специалистов; формирование взаимоотношений между высшими учебными заведениями, научно-исследовательскими центрами и промышленностью; предоставление новых источников доходов для вуза или НИИ; образование и развитие современной инфраструктуры фирм-субподрядчиков, действующих в интересах технопарков; эффективное использование и развитие научно-технического потенциала. Возможны два варианта развития технопарка.

Первый вариант ориентирован исключительно на создание благоприятных условий для развития инновационно активного бизнеса в регионе. Основная деятельность при первом варианте – сдача помещений в аренду, смежные и специальные услуги (образовательные программы, маркетинговые исследования, выставки). Второй вариант ориентирован на развитие инновационной инфраструктуры рынка. Основная деятельность при втором варианте – комплекс услуг, включающий сложные услуги (испытательные полигоны, лаборатории), сдача помещений в аренду, смежные и специальные услуги (образовательные программы, маркетинговые исследования, выставки).

Франчайзинг. В интерпретации Международной франчайзинговой ассоциации (JFA) данный вид кооперации определяется следующим образом: «Франшиза, которая представляет собой непрерывное взаимоотношение между франшизером и франчайзи, при этом все знания, производственные и маркетинговые методы представляются франчайзи (малой фирме) за встречное удовлетворение интересов». Следовательно, франшизодатель представляет оператору (франчайзи) право пользоваться своей торговой маркой, финансовую помощь, помощь в управлении предприятием, подготовке кадров, предлагает оптовые цены при закупках товаров.

Оператор от работы в системе франчайзинг получает следующие преимущества. Прежде всего, он получает возможность начать свое дело, используя хорошо известную и престижную торговую марку, не тратя время и деньги на продвижение товара на рынок, рекламу, маркетинговые изделия, получая все это в готовом виде от головной компании. Другими словами, он получает готовую нишу, и ему предстоит в короткие сроки развернуть свое дело. Во-вторых, если он не имеет соответствующей квалификации, то головная фирма берет на себя обучение его самого и его персонала. В-третьих, считается, что оператору нужно меньше капитала для начала дела, чем независимому предпринимателю, и легче его достать, поскольку головная фирма предоставляет ему финансовую помощь, к тому же оборудование, сырье и материалы для производства конечного продукта продаются ему дешевле, чем на открытом рынке. В-четвертых, оператор имеет возможность воспользоваться прогрессивной технологией, что само по себе составляет большую ценность. В-пятых, оператор экономит на организационных расходах, поскольку часто головная компания берет на себя ведение бухгалтерского учета, управленческого учета и коммерческих расходов. Наконец, работа по системе франчайзинг значительно уменьшает риск, о чем свидетельствуют данные о количестве банкротств особенно в первые годы существования независимых предприятий и фирм операторов. Согласно статистике, риск операторов составляет 10–12% от уровня банкротства самостоятельных предприятий.

Отметим и определенные неудобства, связанные с системой франчайзинг. Во-первых, это неустанный контроль со стороны головной фирмы, который сковывает инициативу предпринимателя, оставляет ему слишком мало возможностей для «самовыражения». Более того, стандартизация продукта и обслуживания доходит до такой степени, что не дает возможности для совершенствования продукта и улучшения его качества, сковывает любую инициативу и вызывает сомнения в независимости своей фирмы. Во-вторых, франчайзинговый контракт может не оправдать первоначальных надежд и стремлений предпринимателя, но существуют определенные трудности для его расторжения.

Однако франчайзинг является хорошей стартовой площадкой для развития малого и среднего бизнеса. Фирма-оператор получает новую прогрессивную технологию изготовления продукта, оказания услуги или вообще способность изготавливать совершенно новый продукт, или оказывать совершенно новую услугу. Данный фактор имеет двойную ценность, так как франчайзинг способствует развитию не только предпринимательства, но и может оказаться существенным фактором в развитии целой отрасли на основе передовых технологий, создает предпосылки инновационных прорывов.

Совместные предприятия (СП). При организации СП открываются большие возможности для применения инноваций. Причем при данной форме организации и развития бизнеса появляется возможность осуществлять инновационную деятельность практически по всем направлениям. Во-первых, иностранные партнеры приносят с собой капиталы, которые реально способствуют разработке новых видов продукции, услуг и т.д., в том числе осуществлению венчурных (рисковых) проектов. Поэтому организация СП способствует решению данной проблемы с приходом иностранного капитала. Во-вторых, иностранные партнеры зачастую приходят со своими техноло-

гиями, продуктами, которые они стремятся опробовать для выхода на новые рынки. Современные мировые технологии способны в дальнейшем дать мощный толчок для развития отдельных направлений экономики. В-третьих, иностранные партнеры привносят современные методы организации деятельности и управления организацией, повышения профессионального роста сотрудников и мотивации. Это способствует появлению обширного поля деятельности для управленческих и организационных новаций, которые в последнее время занимают ведущее место в инновационной деятельности в целом. В-четвертых, отечественные специалисты перенимают у иностранных партнеров бесценный опыт ведения бизнеса, проведения переговоров, приобретают контакты и связи в мировой бизнес-среде и т.д.

Проблемы СП заключаются в сложности поиска баланса экономических и организационных интересов сторон. В рамках одного предприятия приходится интегрировать разные правовые и управленческие системы.

Используя метод контент-анализа, а также результаты научных исследований [5–8], нами дана экспертная оценка влияния субъектов (интеграционных форм), благодаря которым нововведения попадают на малые и средние предприятия (см. таблицу).

Экспертная оценка влияния субъектов*, через которые инновации (нововведения) попадают на малые и средние предприятия

Но- мер п/п	Наименование	Администра- ция предпри- ятий		Работники НИР и вузов		Работники неком- мерческих органи- заций (ассоциации, союзы и др.)		Общее количе- ство ответов	Про- цент к итогу	Ранг
		кол-во отв.	в % к итогу	кол-во отв.	в % к итогу	кол-во отв.	в % к итогу			
1	Малые предприятия по науке и научному обслуживанию	25	13,5	16	12,3	12	7,7	53	11,3	II
2	Научные учреждения и организации	14	7,6	12	9,2	10	6,5	36	7,7	VI
3	Консалтинговые внедренческие фирмы	9	4,9	8	6,2	7	4,5	24	5,1	X
4	Высшие учебные заведения (НИР)	19	10,3	10	7,7	21	13,5	50	10,6	IV
5	Венчурные предприятия	5	2,7	4	3,1	5	3,2	14	3,0	XII
6	Государственные фонды по поддержке малого бизнеса	12	6,5	7	5,4	12	7,7	31	6,6	VII
7	Общественные, некоммерческие организа- ции (ТПП, фонды, ассоциации, союзы и др.)	14	7,6	11	8,5	26	16,8	51	10,9	III
8	Зарубежные фонды	8	4,3	3	2,3	8	5,2	19	4,0	XI
9	Лизинговые структуры (отечественные и зарубежные)	37	20,0	24	18,5	27	17,4	88	18,7	I
10	Совместные предприятия с участием ино- стрannого капитала	12	6,5	8	6,2	9	5,8	29	6,2	VIII
11	Льготное франчайзинговое предпринима- тельство	11	5,9	9	6,9	7	4,5	27	5,7	IX
12	Технопарки, инкубаторы бизнеса	16	8,6	13	10,0	11	7,1	40	8,5	V
13	Другие	3	1,6	5	3,8		0,0	8	1,7	XIII
	Итого	185	100	130	100	155	100	470	100	

* Каждый эксперт отмечает пять важнейших субъектов

Заключение. Аналитические данные свидетельствуют, что на современном этапе малый и средний бизнес более 50% нововведений получает через интеграционные виды предпринимательской деятельности: лизинг, франчайзинг, совместное предпринимательство с участием иностранного капитала и др. Это свидетельствует об эффективности представленных интеграционных форм.

Библиографический список

1. Кошечкин С.А. Финансирование: учеб. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: URL: www.businesscom.biz/biblio/ebooks/finance/print.html.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 400 с.
4. Евсеев В.И. Инновационная деятельность и технопарки. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: URL: www.souzlit.spb.ru/tehnopark1.htm.
5. Котова М.С. Формирование системы оценки инновационной активности предприятий региона: дис. ... канд. экон. наук / М.С. Котова. – Чебоксары, 2007. – 232 с.
6. Рошин И.Н. Совершенствование управления инновационной деятельностью предприятий в условиях современных инвестиционных возможностей: дис. ... канд. экон. наук / И.Н. Рошин. – М., 2007. – 185 с.
7. Козлова Ю.А. Разработка подходов к формированию инновационной программы предприятия: дис. ... канд. экон. наук / Ю.А. Козлова. – М., 2006. – 133 с.
8. Российский статистический ежегодник, 2009: стат. сб. – М.: Росстат, 2009. – 795 с.

Материал поступил в редакцию 27.01.11.

References

1. Koshechkin S.A. Finansirovanie: ucheb. [Elektron. resurs]. – URL: www.businesscom.biz/biblio/ebooks/finance/print.html. – In Russian.
2. Oleinik A.N. Institucional'naya ekonomika / A.N. Oleinik. – M.: INFRA-M, 2004. – 416 s. – In Russian.
3. Fathutdinov R.A. Innovacionnyi menedjment / R.A. Fathutdinov. – 5-e izd. – SPb.: Piter, 2009. – 400 s. – In Russian.
4. Evseev V.I. Innovacionnaya deyatel'nost' i tehnoparki. [Elektron. resurs]. – URL: www.souzlit.spb.ru/tehnopark1.htm. – In Russian.
5. Kotova M.S. Formirovanie sistemy ocenki innovacionnoi aktivnosti predpriyatii regiona: dis. ... kand. ekon. nauk / M.S. Kotova. – Cheboksary, 2007. – 232 s. – In Russian.
6. Roschin I.N. Sovershenstvovanie upravleniya innovacionnoi deyatel'nost'yu predpriyatii v usloviyah sovremennyh investicionnyh vozmojnostei: dis. ... kand. ekon. nauk / I.N. Roschin. – M., 2007. – 185 s. – In Russian.
7. Kozlova Y.A. Razrabotka podhodov k formirovaniyu innovacionnoi programmy predpriyatiya: dis. ... kand. ekon. nauk / Y.A. Kozlova. – M., 2006. – 133 s. – In Russian.
8. Rossiiskii statisticheskii ejegodnik, 2009: stat. sb. – M.: Rosstat, 2009. – 795 s. – In Russian.

SERVICE INDUSTRIES INNOVATIVE DEVELOPMENT BASED ON INTEGRATION FORMS OF BUSINESS

Y.V. GLADKOVA, M.G. MAGOMEDOV
(Don State Technical University)

The possibility of innovation implementation at the service rendering enterprises with integration forms of business is considered. Application characteristics of such integration forms as consulting, leasing, technoparks, franchising and joint enterprise are analysed.

Keywords: service industries, integration forms, innovations, consulting, technopark, franchising, joint enterprise.