

О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Д.П. Иванова

Статья посвящена проблемам поиска источников финансирования логистических инноваций, необходимых для эффективной организации процесса разработки мероприятий и операций их рационального внедрения на корпоративном уровне. Проанализированы особенности, условия и причины, по которым большинство компаний различного профиля, масштаба и отраслевой принадлежности в РФ выделяют на нововведения слишком мало средств или не выделяют их вовсе. В работе предложены варианты выбора источника финансирования в зависимости от целей, масштабов и условий разработки и внедрения инноваций, в том числе логистических. Селекция всей совокупности корпоративных логистических инноваций позволяет отобрать и систематизировать в отдельную группу те из них, которые в сегодняшних условиях рецессии и антикризисного регулирования экономики Российской Федерации можно считать наиболее актуальными, первоочередными и типовыми с точки зрения стоимости и времени внедрения и высокого потенциала эффективности работы предприятий и повышения их конкурентоспособности на региональном, федеральном и международном рынках.

Ключевые слова: инновации; корпоративные логистические инновации; финансовое обеспечение разработки и внедрения инноваций; выбор варианта финансирования логистических инноваций; типовые комплексные программы.

Нестабильная ситуация, сложившаяся в стране в последние годы в связи с кризисными явлениями, даёт основание утверждать о возможности реализации различных, в том числе самых пессимистичных прогнозов развития экономики предприятий, отраслей, регионов и страны в целом. Руководство и, прежде всего, Президент РФ отмечали необходимость уделять самое серьёзное внимание не только разработке антикризисных мероприятий на различных иерархических уровнях управления экономикой, но и принять меры к преодолению наметившейся рецессии и создать условия, обеспечивающие длительный и стабильный её рост. Не вызывает сомнения тот факт, что в случае реализации негативного сценария у значительного числа предприятий и фирм резко обострится значение проблемы достижения более высокой степени конкурентоспособности, которая превращается для многих объектов хозяйствования не только в способ увеличения масштабов производства и реализации товаров и услуг, но и может рассматриваться как один из немногих вариантов выживания при длительной неблагоприятной экономической ситуации.

Разработку и внедрение инноваций, в том числе логистических и маркетинговых, следует считать обязательным условием повышения конкурентоспособности предприятий, так как в большинстве случаев они приводят к снижению себестоимости и, следовательно, к росту прибыли и рентабельности. Такая оценка может быть справедлива для практически любого направления, особенно на корпоративном уровне, вне зависимости от того, идёт ли речь об освоении новых видов машин, оборудования, материалов и конструкций или о внедрении прогрессивных и эффективных

управленческих схем и коммерческих технологий в области материально-технического обеспечения производства, рациональных форм и методов сбыта и торговли. Вот почему следует отдельно рассмотреть особенности проектирования логистических инноваций, обоснованных с точки зрения целей и задач функционирования промышленных предприятий и объединений различного типа в условиях длительной рецессии.

Естественно, значительная часть всей совокупности корпоративных инноваций может рассматриваться, как типовые, то есть характерные как для нескольких предприятий одного или схожего профиля или типа (в составе холдингов, концернов, финансово-промышленных групп, синдикатов и пр.), так и для групп однородных предприятий, интегрированных в региональные кластеры или отрасли и т. д.

Ещё во второй половине прошлого века специалисты, занимающиеся экономическими проблемами на микро-, мезо- и макроуровне, анализируя процесс разработки, проектирования, технического и организационного обоснования, привлечения инвесторов и коллективов работников для внедрения инноваций, сошлись в едином мнении о том, что в подавляющем большинстве случаев нецелесообразно, излишне затратно, а иногда даже просто неэффективно при выборе инструментария реализации предлагаемых мероприятий строго разделять вопросы логистики, маркетинга и менеджмента и предпринимать усилия по изолированному друг от друга совершенствованию их технологических и коммерческих функций. Передовая практика стран с цивилизованной рыночной экономикой позволяет сделать вывод о необходи-

мости совместного, а, следовательно, комплексного применения приёмов, методов и моделей этих инструментальных и прикладных научных дисциплин.

Западный, а теперь уже и отечественный опыт внедрения инноваций, в том числе логистических, показывает, что проектированию и разработке их на корпоративном уровне предшествует этап, заключающийся в проведении специальных видов анализа [4, с. 170], целью которого является обоснование выбора рационального варианта реализации нововведений и поиск инвесторов, способных профинансировать все виды работ. При этом должно быть объективно оценено реальное повышение конкурентоспособности предприятия и перспективы дальнейшего распространения предлагаемых мероприятий по технологической модернизации функций его коммерческих служб.

Сегодня трудно себе представить рассмотрение и анализ логистических инноваций в отрыве от задач отдельно взятого предприятия. Только проанализировав с рыночных позиций соответствие любых предлагаемых к внедрению нововведений системным целям объекта хозяйствования, можно реально оценить и определить их актуальность и эффективность. Также можно утверждать, что практически любая инновация сопровождается неизбежной модернизацией и технологическим совершенствованием, которое в той или иной степени можно отнести к реинжинирингу системы менеджмента с единым инструментарием, инвестиционным, информационным, кадровым, правовым и иными видами обеспечения.

По мере формирования научных принципов, на основе которых построены логистика и маркетинг, управление потоками, регулирование их скорости, выбор рациональных маршрутов и способов транспортировки, внедрение тех или иных моделей управления запасами сырья, материалов, топлива, готовой продукции и многие другие операции коммерческих служб превратились в самостоятельные процессы. Их выполнение требует применения новых управленческих, информационных, учётных и инженерных технологий.

Разработка и внедрение некоторой части корпоративных логистических инноваций связана с достаточно масштабными затратами, требующими поиска источников дополнительного финансирования. В принципе, можно говорить о том, что нововведения подразделяются (правда, весьма условно) на те из них, которые требуют малых, средних и крупных инвестиций. Разумеется, по этому показателю неправомерно сравнивать даже в рамках одного производственного объекта внедрение таких мероприятий, как, например, системы планирования поставок и запасов, учёта и отчётности, с одной стороны, и строительство склада, оснащённого современным транспортным,

весомизмерительным и иным оборудованием, с другой¹.

Кроме того, анализ существующей практики даёт основание утверждать, что большинство изменений в той или иной степени связано с необходимостью обновления или полной модернизации уже существующих информационных технологий. При этом отдельно следует отметить, что в некоторых случаях инициатива проведения такого мероприятия может исходить от предприятий-партнёров, интегрированных в эффективно действующие цепочки поставок. Иногда даже появление новых коммерческих связей с предприятиями-нерезидентами, функционирующими за пределами РФ, предполагает адекватные изменения в существующих приёмах, методах и технологиях рекламы, сбыта, отношений с покупателями при оказании комплекса услуг, в том числе и послепродажных. Это особенно часто проявляется при формировании хозяйственных связей на основе франчайзинга.

Необходимо учитывать, что затраты на разработку инноваций, связанных с адаптацией и реальным использованием в коммерческой практике информационных технологий, напрямую зависят от размеров предприятия и объёмов и масштабов проводимых работ. В результате, в одних случаях организациям будет достаточно собственных финансовых ресурсов или ограниченного возможностями получения и возврата банковского кредита, а в других – потребуются привлечение инвесторов и соинвесторов, в том числе зарубежных.

Для ускорения, технологического упрощения, а иногда и для удешевления процедуры разработки и внедрения логистических инноваций, на предприятиях можно рекомендовать применение Типовых комплексных программ, предварительно подготовленных группами высококвалифицированных специалистов различного профиля. Следует отметить, что такой способ составления алгоритмов поиска альтернативных источников сырья, топлива, материалов, электроэнергии, снижения затрат и пр. уже более полувека эффективно применяется в США и странах Западной Европы. Помимо всего прочего, использование подобных перечней необходимо многим предприятиям уже в силу недостатка у них квалифицированных специалистов по отдельным направлениям, в том числе тех профилей (инженеров, экономистов, юристов, программистов и др.), без которых внедрение

¹ Практика показывает, что затраты на строительство и оснащение современного складского комплекса автоматизированным оборудованием, включая такие его виды, как упаковочные автоматы, средства видеонаблюдения, снижающие все виды потерь товарно-материальных ценностей (в том числе хищения), приближаются по своим размерам (в расчёте на 1 м²) к возведению производственных площадей.

нововведений затруднено или даже невозможно. Естественно, разделы, этапы, методы и конкретные мероприятия, изложенные в такого рода программах, должны варьироваться в зависимости от экономических, социальных, политических, географических, климатических, экологических, транспортных и других факторов. Только учитывая все эти условия в совокупности, специалисты смогут наиболее точно выстроить алгоритм разработки и внедрения обоснованных с позиции коммерческих целей предприятия логистических инноваций.

При этом важно предусмотреть, что на этапе внедрения, например, издержки могут быть частично или полностью перекрыты за счёт того, что фирмы-разработчики, заказчики и трансфертные посредники смогут получить определённую прибыль от последующего использования данной инновационной технологии другими предприятиями.

Кроме времени, можно говорить и о потенциальной экономии финансовых затрат, так как специалисты, применяя метод комплексных Типовых программ, могут более эффективно находить инвесторов и соинвесторов как среди предприятий своей отрасли, своего региона и страны, так и за рубежом. Для этих целей должны быть проработаны кадровые и финансовые механизмы проектирования и практического внедрения каждой конкретной логистической инновации в зависимости от избранного способа реализации: применяя технологию инсорсинга, то есть за счёт концентрации собственных усилий и ресурсов; или же отдав все или некоторые мероприятия на аутсорсинг квалифицированным консалтинговым, юридическим, технологическим и другим фирмам.

Разумеется, любая Типовая программа не может быть окончательной и единственно возможной на различных предприятиях, но, пожалуй, не существует оснований, чтобы отрицать её главное качество – универсальность. Адаптация к реальным условиям организации – вопрос, который должен решаться с обязательным участием работников той системы, которая собирается проходить стадию инновационного развития [3, с. 48–52]. Можно предположить, что при внедрении мероприятий и использовании типовых комплексных программ важно обязательно учитывать достаточно большое число факторов и условий, определяющих объёмы работ и финансирования, сроки внедрения, размеры необходимых затрат:

- масштабы и тип производства;
- территориальное местоположение предприятия;
- организацию деятельности коммерческих и логистических служб;
- ассортимент выпускаемой продукции;
- степень оснащённости современным оборудованием (производственным и применяемым при организации процессов материально-технического снабжения и сбыта);

– состояние складского, тарного и транспортного хозяйства;

– вхождение предприятий в объединения, холдинги, кластеры и др.

Ответы на эти вопросы должны получить отражение в первой части типовой комплексной программы – общем разделе. В нём должны быть чётко сформулированы взаимосвязь и взаимозависимость будущих инноваций, в том числе коммерческого и логистического типа, с целями развития предприятия, его задачами на ближайшую, среднюю и долгосрочную перспективу, планами технического и технологического перевооружения и потенциалом расширения производства на основе диверсификации номенклатуры выпускаемой продукции и освоения новых (региональных, национальных, международных) рынков. Отдельное внимание необходимо уделить технико-экономическому обоснованию, затратам и эффективности проводимых мероприятий, информационной оснащённости. Завершающая часть общего раздела должна содержать материал о логистической схеме движения материальных ресурсов от их вхождения в производственный процесс на предприятии до выхода в виде готовой продукции для реализации по каналам распределения. Здесь же должны быть определены основные компоненты системы сквозного контроля за перемещением материальных потоков.

Отдельными составляющими типовой комплексной программы наряду с общим разделом могут быть следующие:

- совершенствование системы планирования, нормирования и стимулирования внедрения логистических инноваций;
- модернизация и развитие системы управления снабженческой деятельностью предприятия (методы логистики снабжения/закупочной, заготовительной логистики);
- внедрение системы контроля и анализа движения материальных ресурсов в процессе производства (внутрипроизводственная логистика);
- разработка и внедрение системы маркетинговых и логистических инноваций в деятельности сбытовых служб предприятия (распределительная/сбытовая логистика);
- контроль за уровнем производственных, внутрипроизводственных запасов и запасов готовой продукции, управление складским и транспортным хозяйством, поставками и запасами (логистика запасов/складская логистика/транспортная логистика/логистика вторичных ресурсов);
- внедрение и применение современных систем и методов учёта, отчётности, контроля за информационными и финансовыми потоками и информационных технологий (информационная логистика/финансовая логистика);
- совершенствование договорно-претензионной деятельности (с поставщиками, покупателями, посредниками, органами власти, банками и др.);

- инвестиционное обеспечение процесса внедрения инноваций в коммерческие службы предприятия методами логистики и маркетинга. Выбор отечественных и зарубежных инвесторов и соинвесторов.

Материал, охватывающий различные варианты инвестиционного обеспечения процесса внедрения инноваций и методы их селекции, как правило, следует выделять в отдельный раздел Типовых программ. Необходимость в нём объясняется тем, что отдельные предприятия, не имеющие достаточных объёмов финансирования и специалистов в области решения инвестиционных проблем, должны иметь возможность выбрать подходящий способ поиска средств для реализации различного рода нововведений из предлагаемого перечня различных форм и методов привлечения отечественных и иностранных инвесторов. Кроме того, в этом разделе важно учесть права и обязанности, вытекающие из последующего мультиплицирования результатов такого рода разработок на коммерческой основе для других организаций и фирм, которые проявят заинтересованность в подобных инновационных проектах.

В зависимости от экономического, социального, стратегического, экологического значения и масштабов инноваций проблема их финансирования, как правило, решается двумя основными путями. Если у предприятия достаточно финансовых средств для разработки и внедрения всех видов необходимых инноваций в сфере материально-технического обеспечения, маркетинга, управления запасами и сбытом, то оно осуществляет нововведения своими силами и ресурсами. Это происходит в случаях, когда оно входит в структуру холдинга или финансово-промышленной группы, где в пределах объединения имеются устоявшиеся и прочные долгосрочные связи с другими производственными, научно-исследовательскими и консалтинговыми фирмами и банками. Здесь целесообразно воспользоваться возможностью получения кредитов на льготных условиях, желательно с продлением срока возврата средств в зависимости от результатов инновационной деятельности.

К сожалению, в большинстве случаев у предприятий бывает недостаточно собственных средств, что заставляет их искать инвесторов или соинвесторов, в том числе обращаться за помощью к государству.

Среди логистических инновационных проектов корпоративного и межкорпоративного типа имеются весьма масштабные по размеру требуемых инвестиций, особенно, когда речь идёт о формировании в субъектах РФ кластеров однородных и однопрофильных предприятий. Сам принцип создания кластеров предполагает использование синергетического эффекта при выполнении находящимися здесь фирмами коммерческих функций за счёт создания посредников, работающих в режиме 3-, 4- и 5-PL, посредством концен-

трации и централизации материальных, информационных и финансовых ресурсов. Это, в свою очередь, требует возведения высокооснащённых складских комплексов, благоустройство внутри-кластерных территорий, включая дорожное строительство, в том числе автомобильных, железнодорожных подъездных путей и причалов. Такого рода проекты, с одной стороны, несомненно, увеличивают потребность в капиталовложениях, но с другой, позволяют интегрировать финансовые возможности сразу нескольких предприятий и фирм и, что особенно важно, привлекать для этой цели ресурсы государства [2, с. 561–563].

Государственное финансирование может быть осуществлено в форме прямой поддержки фундаментальных исследований и прикладных разработок, осуществляемой на принципах программно-целевого управления и косвенного спонсирования инноваций в виде налоговых и таможенных льгот, ускоренной амортизации, помощи в получении коммерческого кредита с пониженной процентной ставкой, а также в форме эффективного государственно-частного партнёрства. По единодушному мнению специалистов, это направление пока не получило достаточного применения в реальной коммерческой практике. По сравнению с ведущими странами с рыночной экономикой партнёрство между государством и частными предприятиями в РФ только начинает формироваться и требует развития системы законодательного регулирования в области отношений собственности, разделения ответственности и рисков [6].

Как показали исследования, проведённые Российским союзом промышленников и предпринимателей, лишь четверть предприятий считают, что у них сегодня нет препятствий для инноваций. Большинство компаний выделяют на нововведения слишком мало средств, а то и вовсе не направляют. Так, лишь 9 % предприятий затрачивают на инновации более 20 % выручки, 9–10 % – вообще не ориентированы на любой вариант развития, большинство же предприятий (53 %) – вынуждены ориентировать на эти цели лишь до 5 % своей выручки². Очевидно, что осуществляемые в рамках ГЧП проекты должны быть социально значимыми для города, региона, служить средством эффективного решения задач по реконструкции и модернизации предприятий, развитию производственных и инфраструктурных отраслей. Конкретным результатом такого взаимодействия должна стать концентрация и централизация усилий и всех видов ресурсов (финансовых, трудовых, материальных, информационных, энергетических и пр.) для решения экономических, социальных, экологических и других проблем, а также для повышения инвестиционной привлекательности предпри-

² Источник: РСПП. – рспп.рф (Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей).

ятий и субъектов РФ для внутренних и внешних инвесторов³ [5].

Прямые бюджетные ассигнования осуществляются, как правило, на основе сочетания двух форм прямой поддержки: базового финансирования научных организаций и конкурсного распределения средств на проведение фундаментальных и поисковых исследований и реализацию заданий государственных научно-технических программ [1]. Но, к сожалению, обязательными условиями такого рода государственной поддержки можно считать благоприятный инвестиционный климат наряду с развитой инфраструктурой, правовой обоснованностью и стабильной политической обстановкой. Так, например, за рубежом многоуровневые инвестиционные системы как развитых, так и развивающихся стран, состоящие из институтов развития, банков, фондов и компаний, нацелены на развитие национального бизнеса.

Президент Национальной инвестиционной ассоциации И. Шешеро справедливо отмечает, что, несмотря на создание многочисленных институтов развития и многоуровневой системы государственных гарантий, в стране не преодолены препятствия, тормозящие привлечение капиталовложений как для внедрения инноваций на отдельных предприятиях, так и в экономику страны в целом.

Во-первых, существующие институты действуют отдельно друг от друга. В результате выполняемые ими функции дублируются, а многие проекты внедрения инноваций, требующие привлечения инвестиций, не подходят под их требования и условия ни по количественным, ни по качественным характеристикам.

Во-вторых, существующие системы государственных гарантий ориентированы в основном на уже существующий бизнес и его расширение. Таким образом, малые и средние предприятия, имеющие в планах техническое и технологическое перевооружение и рост объёмов производства на основе диверсификации номенклатуры выпускаемой продукции и освоения рынков, практически не имеют возможности получения такого гарантийного обеспечения.

В-третьих, аналогичная ситуация наблюдается и в банковской сфере. Коммерческие банки пока

недостаточно заинтересованы в финансировании инноваций, ориентированы в основном на инвестирование в существующее производство, а не на новые его виды и модернизацию.

Таким образом, можно сделать закономерный вывод о том, что существующие в РФ формы и способы поддержки инвестиций и предприятий, ориентированных на внедрение серьёзных нововведений, до настоящего времени не образуют единой системы и пока действуют автономно друг от друга. «Ни одно ведомство не координирует их работу и персонально не отвечает за коммерциализацию инноваций и финансовую поддержку модернизации» [7]. Отсутствие финансовых инструментов, способных компенсировать возникающие в результате осуществления инновационных мероприятий риски, приводит к тому, что банки под воздействием факторов, вызванных сложной экономической ситуацией и рецессией в стране, в целом ряде случаев воздерживаются от инвестирования в проекты, если инициаторы не имеют достаточной обеспеченности.

Многое в поиске и нахождении инвесторов зависит от масштабов и сроков освоения внедряемых нововведений. Исходя из этого, для разработки и реализации инноваций, в том числе логистических, могут быть привлечены финансовые средства учредителей, акционеров предприятий. При этом размер финансовой помощи не обязательно количественно должен быть равен процентному соотношению их долей в собственности. Отдельно в таких случаях необходимо согласовать и документально закрепить права и обязанности сторон при различных формах и методах компенсации и возмещения вложенных акционерами средств.

Если рассматривать возможные источники финансирования по территориальному признаку, то можно говорить о поиске инвесторов, находящихся как в этом же регионе, субъекте федерации, государстве, так и за их пределами (внутренние и внешние источники финансирования, в том числе иностранные). При этом необходимо чётко, обоснованно и аргументированно обозначить поставленные цели и ожидаемые результаты от внедрения инноваций, в том числе логистических и маркетинговых, особенно касающихся радикального изменения производственного процесса, процессов хранения, упаковки, транспортировки и оказания дополнительных услуг. Участниками такого рода мероприятий могут быть не обязательно предприятия одного профиля. Здесь возможно участие посредников, заинтересованных в развитии и дальнейшем функционировании инновационно ориентированного объекта хозяйствования на новом, более высоком уровне конкурентоспособности.

Существует и ещё один мощный и, к сожалению, мало используемый способ инвестиционного обеспечения: увеличение уставного капитала и дополнительный выпуск акций путём привлечения отдельных лиц либо выхода на финансовые рынки.

³ В настоящее время нельзя сказать о государственно-частном партнёрстве в РФ, как о потенциальном инвесторе масштабных инноваций. Исследование, проведённое Центром развития ГЧП, показало, что, несмотря на то, что законы, регулирующие государственно-частное партнёрство, приняты в 65 регионах, а в 4-х – обсуждаются, больше половины субъектов РФ не готовы к этой форме сотрудничества. Составленные Центром рейтинги показали, что лишь 6 регионов могут быть образцом для подражания, а ещё 16 – получили оценку готовности к развитию ГЧП на уровне 45–60 %. Смягчает столь тревожную ситуацию лишь то, что лидером ГЧП в рейтинге оказался г. Санкт-Петербург (готовность к ГЧП – 60–75 %), а Ленинградская область – на 7 месте [5].

В этом случае поступление денежных средств происходит в результате появления новых акционеров, а при варианте выпуска займов – новых держателей облигаций.

Все перечисленные способы привлечения инвестиций должны быть подробно расписаны в Типовых комплексных программах разработки и внедрения новых производственных и коммерческих технологий на предприятиях. В зависимости от конечных целей использования тех или иных инноваций, в том числе логистических и маркетинговых, данный список может быть существенно расширен. Необходимо понимать, что от правильного выбора источника финансирования и инвесторов зависят масштабы, сроки, качество выполняемых работ и, в конечном итоге, суммарные затраты и экономическая результативность. Естественно, применение подобных программ возможно не только на корпоративном уровне. Последовательная и обоснованная интеграция, преобразование инновационных программ предприятий в отраслевые, региональные и федеральные позволяет комплексно подойти к решению вопроса их разработки, финансирования и реализации.

Иванова Дарья Павловна. Ассистент кафедры коммерции и логистики, Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург), darpalna@yandex.ru

Поступила в редакцию 22 мая 2014 г.

***Bulletin of the South Ural State University
Series "Economics and Management"
2014, vol. 8, no. 4, pp. 179–185***

ON FINANCIAL SUPPORT OF LOGISTIC INNOVATIONS

D.P. Ivanova, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russian Federation

The article is dedicated to issues of logistics innovations funding search which is necessary to effectively manage measure and operations development and their reasonable implementation on corporate level. Author provides analysis of reasons why novelties in majority of companies of different specialization, scale and sectoral affiliation in Russia are underfinanced or not financed at all. Study offers options for selecting ways of innovations financial support depending on their purpose, scope and development and implementation conditions (incl. those in logistics). Selection of all corporate logistic innovations allows to choose and systematize some of them into separate group considering current recession period and crisis regulation in Russian Federation. This group will be formed from those of them which are the most applicable, first-priority and standard from implementation cost and time point of view as well as possessing high potential for business efficiency and competitiveness increase on regional, state and international markets.

Keywords: innovations, corporate logistic innovations, finance support of the development and implementation of innovations, selection of a way of financing logistic innovations, standard complex programs.

References

1. Bovin A.A., Cherednikova L.E., Yakimovich V.A. *Upravlenie innovatsiyami v organizatsiyakh* [Innovation Management in Organizations]. Moscow, Omega-L Publ., 2009.
2. Dzhonson Dzheym, Vud Donal'd F., Vordlou Deniel, L., Merfiml Pol' R. *Sovremennaya logistika* [Modern Logistics]. 7th ed. Moscow, Vil'yams Publ., 2005. 624 p.
3. Protsenko O.D., Protsenko I.O. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok – vzglyad v budushchee: makroekonomicheskiy aspekt* [Logistics and Supply Chain Management – Projection into the Future: Macroeconomic Aspect]. Moscow, Delo Publ., 2012.
4. Fatkhutdinov R.A. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management]. 6th ed. St. Petersburg, Piter Publ., 2012.
5. Lyutova M., Titov S. [The Regions do not Need Private Partners]. *Vedomosti* [Gazette]. 12.03.2014, pp. 4. (in Russ.)
6. Pakhomov I.V. [Public and Private Partnership: what is Hidden in the Details?]. *Ekspert* [Expert]. 2013, no. 50. (in Russ.)
7. Sheshero I. [Provide a Breakthrough with Investment]. *Ekspert* [Expert]. 2013, no. 43, pp. 53–55. (in Russ.)

Ivanova Darya Pavlovna. Teaching assistant, Department of Commerce and Logistics, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, darpalna@yandex.ru

Received 22 May 2014