

общественной инфраструктуры, застройщики должны компенсировать обществу этот рост. Это похоже на добровольные вклады, но добровольные вклады осуществляются в натуральной форме, а вклад в развитие – в денежной в соответствии с нормативными документами. Это тоже можно назвать «избеганием затрат», а не «платой за рост стоимости». Вклад в развитие, отражающий будущее увеличение государственных расходов, ассоциируемый с развитием частных собственников, является обратной стороной «платы за рост стоимости». «Захват» стоимости применяется в урбанизированных районах, с целью гарантии, что существующие объекты общественной инфраструктуры используются рационально и не в спекулятивных целях. «Вклад в развитие» должен применяться в пригородных и сельских районах, чтобы застройщики, приобретающие недорогую из-за низкой инфраструктурной обеспеченности землю, чья деятельность приводит к росту спроса на инфраструктурные услуги, сами же обеспечивали его удовлетворение, не перекладывая издержки на существующих налогоплательщиков.

Финансирование за счет увеличения налога (Tax Increment Financing, TIF) – устанавливается «районный» фиксированный налог, собираемый в фонд инфраструктурного развития. Это не дополнительный налог, а налог с доходов, которые приносит фирме процесс развития региона, т. е. аналог налога с прибыли или оборота. Таким образом, это не «плата за рост стоимости», а «сегрегация дохода».

Продажа / аренда земли – если рыночная стоимость аренды или продажи государственной земли включает стоимость возможности доступа к инфраструктурным услугам, то это можно назвать «платой за рост стоимости». При этом долгосрочная аренда предпочтительнее продажи, т. к. если стоимость земли возрастает, ставку аренды можно пересмотреть.

Налоги и сборы. Налоговая ставка фиксирована и часто не возникает ассоциативной связи между налогом и государственной услугой. Например, акциз на бензин позволяет собрать средства с автовладельцев на восстановление дорог, стимулирует автовладельцев к более эффективному пользованию дорогами, избеганию пробок и оптимизации маршрутов. Сборы же позволяют оценить, какие общественные блага приобретаются взамен. Также к преимуществам сборов можно отнести то, что подобная форма компенсации стоимости услуг государственной инфраструктуры позволяет людям корректировать свое поведение в зависимости от уровня выгоды, которую они желают получить, и в соответствии с затратами, которые они готовы нести. Применяя сборы за использование инфраструктуры, правительство в силах создать стимулы для более ответственного и эффективного использования государственных товаров и услуг.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

*Р.Б. Палякин,*

*Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань*

Рассматривая эффективность инфраструктурного обеспечения предпринимательства на региональном уровне, важно определиться с тем, интересы каких сторон социально-экономического пространства фактически преобладают в процессе инфраструктурного обеспечения. С одной стороны, главным звеном в процессе инфраструктурного обеспечения выступают предпринимательские структуры, поскольку именно они являются потребителями услуг институциональной и рыночной инфраструктуры. В таком случае, своего рода «мерилом» инфраструктурного обеспечения будут являться показатели, которые отражают экономическую эффективность деятельности предпринимателей (оборот, численность персонала, норма рентабельности и др.). С другой стороны, поставщиками услуг инфраструктурной поддержки предпринимательских структур являются инфраструктурные субъекты, показатели деятельности которых отражают эффективность инфраструктурного обеспечения с точки зрения производительности инфраструктуры предпринимательства. И, наконец, исполнительные органы государственной власти, которые задают параметры социально-экономического развития региона, определяют направления, объем, количество ресурсов и пространственно-временные характеристики процесса инфраструктурной поддержки предпринимательства региона. Выступая в качестве объекта инфраструктурного обеспечения, региональные органы власти определяют необходимые программы развития предпринимательства, количество затрачиваемых на их выполнение бюджетных средств, а также порядок взаимодействия инфраструктурных элементов с предприятиями малого бизнеса, количественные и качественные характеристики предприятий инфраструктуры.

Еще одной немаловажной характеристикой социально-экономического развития региона является уровень предпринимательской активности региона, который определяет эффективность работы промышленного (в том числе инновационного) кластера региональной экономики.

Соответственно, основной целью создания системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства становится уравнивание интересов участников социально-экономического пространства, с помощью которого возможно произвести трансформацию отношений предпринимательства региона и государственных региональных органов от традиционной формы взаимодействия объекта и субъекта (с участием посредни-

ка в виде институтов инфраструктуры) к форме отношений партнерства. В данном случае совокупный результат взаимодействия «партнеров» в процессе инфраструктурного обеспечения позволит достичь роста предпринимательской активности региона, которая в свою очередь повлияет на социально-экономическое развитие региона и позволит повысить эффективность работы региональных органов власти за счет увеличения внутреннего регионального продукта.

Таким образом, определение эффективности системы инфраструктурного обеспечения включает, наряду с параметрами экономической (коммерческой) эффективности предприятий малого бизнеса, показатели, которые характеризуют вклад инфраструктуры предпринимательства в социально-экономическое развитие региона.

Эффективность системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности рассматривается автором в двух направлениях анализа.

С одной стороны, необходимо определить показатели эффективности каждого элемента инфраструктурного обеспечения с целью оценки вклада параметров в эффективное функционирование системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства региона в целом. С другой стороны, необходимо определить результирующие параметры эффективности модели обеспечения инфраструктурой предпринимательской деятельности с точки зрения социально-экономического развития региона.

Для решения задачи первого уровня автором разработаны ключевые параметры эффективности работы элементов инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Ключевые показатели эффективности параметров инфраструктурного обеспечения предпринимательства

Параметр инфраструктурного обеспечения предпринимательства	Расчет результирующего параметра эффективности	Интерпретация показателя эффективности
Кадровое обеспечение малого бизнеса	$I_{км} = \frac{VC_{к}}{Inc_{к}}$ где $VC_{к}$ – затраты на подготовку кадров для предпринимательских структур; $Inc_{к}$ – прирост (в натуральном выражении) количества работников субъектов МБ.	Отражает затраты на подготовку каждого дополнительного работника в процессе обеспечения кадрами субъектов предпринимательства.

Параметр инфраструктурного обеспечения предпринимательства	Расчет результирующего параметра эффективности	Интерпретация показателя эффективности
Институциональное обновление предпринимательства	$I_{обн} = \frac{VC_{созд}}{Inc_{юрнд}}$ где $VC_{созд}$ – объем средств на создание предпринимательских структур; $Inc_{юрнд}$ – увеличение численности субъектов МБ.	Показывает, какое количество средств необходимо для организации каждой дополнительной единицы малого бизнеса.
Финансово-кредитное сопровождение предпринимательства	$I_{фкр} = \frac{VC_{кред}}{Inc_{об}}$ где $VC_{кред}$ – общее количество финансово-кредитных ресурсов на развитие МБ; $Inc_{об}$ – увеличение оборота МБ за счет финансово-кредитной поддержки.	Определяет соотношение объема привлеченного финансирования предпринимательских проектов и финансового результата от реализации деятельности предприятий малого бизнеса.
Бюджетная поддержка развития предпринимательства	$I_{бюдз} = \frac{V_{бюдз}}{Inc_{врт}}$ где $V_{бюдз}$ – объем бюджетных средств региона, затраченных на реализацию программ поддержки малого бизнеса; $Inc_{врт}$ – увеличение объема внутреннего регионального продукта (от деятельности предпринимательских структур).	Выражает экономический эффект развития региона от вложения средств бюджета на реализацию программ развития предпринимательской деятельности.
Система объектов инфраструктурной поддержки малого бизнеса	$I_{ип} = \frac{VC_{ио}}{Inc_{вып}}$ где $VC_{ио}$ – количество инвестиций в создание и поддержку объектов инфраструктуры; $Inc_{вып}$ – увеличение (в денежном выражении) объема выпускаемой продукции на предприятиях инфраструктуры.	Отражает соотношение инвестиций в развитие инфраструктуры и экономического результата малого бизнеса, деятельность которого связана с объектами инфраструктуры.

Далее, с учетом неоднородности использования различных параметров в инфраструктурном обеспечении, можно представить обобщенный показатель эффективности инфраструктурного обеспечения предпринимательства региона (формула (1)).

$$ЭI_{\text{обш}} = \sum (\alpha_1 \cdot I_{\text{КП}}; \alpha_2 \cdot I_{\text{обн}}; \alpha_3 \cdot I_{\text{фкр}}; \alpha_4 \cdot I_{\text{бюдж}}; \alpha_5 \cdot I_{\text{ОИ}}) \quad (1)$$

где  $ЭI_{\text{обш}}$  – показатель эффективности совокупного использования всех параметров инфраструктурного обеспечения;

$I_{\text{КП}}, I_{\text{обн}}, I_{\text{фкр}}, I_{\text{бюдж}}, I_{\text{ОИ}}$  – показатели эффективности по каждому параметру инфраструктурного обеспечения;

$\alpha_1, \dots, \alpha_5$  – весомость каждого параметра в системе инфраструктурного обеспечения.

С учетом взаимосвязи уровня развития инфраструктурного обеспечения и предпринимательской активности в регионе, можно отразить влияние ресурсного потенциала инфраструктуры на развитие предпринимательской активности. С точки зрения независимости действия ресурсных факторов на отдельно взятое предприятие, определяем результативное значение инфраструктурного обеспечения предпринимательства региона:

$$ИО_{\text{рез}} = R_{ij}B_1 + R_{ij}B_2 + \dots + R_{ij}B_n = \sum_{m=1}^n R_{ij}B_m, \quad (2)$$

где  $R_{ij}$  – значение  $i$ -го ресурса инфраструктурного обеспечения  $j$ -го типа инфраструктуры;

$B_1, \dots, B_n$  – количество предприятий малого бизнеса, которые вовлечены в процесс инфраструктурного обеспечения;

$R_{ij}B_m$  – уровень инфраструктурного обеспечения малого бизнеса региона к настоящему моменту времени.

Таким образом, эффективность инфраструктуры предпринимательства может рассматриваться в двух аспектах: с точки зрения вклада параметров инфраструктурного обеспечения в развитие региональной экономики (ключевые показатели эффективности), и с позиции влияния ресурсного обеспечения инфраструктуры на уровень предпринимательской активности в регионе (результатирующий показатель инфраструктурного обеспечения).

Определение эффективности системы инфраструктурного обеспечения предпринимательства позволяет с различных позиций оценить уровень развития инфраструктуры предпринимательства в регионе и может служить аналитической основой для принятия управленческих решений в области формирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности региональной экономики.

## СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ СОБЫТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УЛУЧШЕНИЯ ОБЩЕГО ИМИДЖА (НА ПРИМЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ)

*Н.А. Перепелкин,*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва*

Событийный маркетинг сам по себе имеет довольно размытые очертания в современной общей системе маркетинга. С одной стороны, этот род маркетинговой деятельности не могут поделить между собой специалисты по маркетингу, HR, PR и маркетинговым коммуникациям, с другой стороны – режиссеры массовых мероприятий, организаторы частных торжеств, клубные промоутеры или просто творческие люди. В этой связи, нет однозначного отношения к профессиональному созданию событий – часть профессионального маркетингового сообщества считает этот инструмент вполне состоявшимся самостоятельным элементом маркетинговой стратегии или программы ее реализации, другие уверены, что событийный маркетинг – это неотъемлемая часть маркетинговых коммуникаций, и он не может выступать как самостоятельный элемент, третьи считают организацию специальных мероприятий уделом дилетантов. Давайте попробуем разобраться, можем ли мы опираться на событийную составляющую как на основу концепции позиционирования, к примеру, целого образовательного учреждения?

Во-первых, предлагаем отталкиваться от того, что в этой работе мы будем опираться на определение специального события как мероприятия, которое проводит компания (или в нашем случае – образовательное учреждение) с целью привлечения внимания широкой общественности или целевой аудитории к самой организации, ее основным принципам работы, миссии, каждодневной деятельности, отдельным сотрудникам или продуктам. Нужно оговориться, что согласно одной из наиболее простых принятых классификаций, существуют два вида событий – подлинные (или естественные) и специальные (или искусственные). К подлинным относятся естественные, реально происходящие в жизни организации события. К ним можно причислить выпуск нового товара, запуск новой образовательной программы (для образовательных учреждений), выдающиеся достижения – получение премий, высокие рейтинги, юбилеи, памятные даты, значимые кадровые перестановки и др. Данные события являются прекрасной основой для построения как внутрикорпоративной, так и внешней коммуникации – формирования положительного инфор-