

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра философии и акмеологии

**«Консультирование в области деятельности молодежных
организаций»**

Выпускная квалификационная работа

Выпускная
квалификационная работа
допущена к защите
Зав. кафедрой
_____ О.В. Кружкова
(подпись)
" ____ " _____ 201 ____ г.

Исполнитель:
Драган Елена Иосифовна
Студент группы МК-31 В,
3 курса, очного - заочного
отделения,
направление «38.04.02. –
Менеджмент». Программа
«Управленческое
консультирование»

(подпись)

Руководитель ОПОП
_____ О.В. Кружкова
(подпись)
Нормоконтролер
_____ Н.В. Бутакова
(подпись)

Научный руководитель:
Кружкова Ольга
Владимировна
зав. кафедрой философии
и акмеологии УрГПУ,
к.п.с.н., доцент

(подпись)

« ____ » _____ 20 ____ г.

Екатеринбург 2016

Содержание

Введение.....	4
Глава 1. Теоретические основы деятельности молодежных организаций на современном этапе	12
1.1. История развития молодежных организаций в России.....	12
1.2. Специфика деятельности современных молодежных организаций (Россия и Запад, рубеж 20-21 в.).....	22
1.3. Нормативно-правовое сопровождение деятельности молодежных организаций в современной России	31
Глава 2. Алгоритм деятельности консультанта по созданию инвестиционного проекта.....	43
2.1. Анализ государственных региональных проектов и их финансирование	43
2.2. Анализ рынка консультационных услуг по привлечению инвестиций ..	64
2.3. Деятельность консультанта по созданию инвестиционного проекта на реализацию молодежных программ на примере проекта «Фандрайзинг-центр УрГПУ»	77
Заключение	100
Список литературы	104
Приложения	116

Введение

Актуальность исследования. Основой развития России на современном этапе является формирование гражданского общества, способного конструктивно взаимодействовать с другими силами общества во имя общих целей, интересов, ценностей, а также готовых подчинять свои частные интересы и способы их достижения общему благу, выраженному в правовых нормах. Чтобы субъект гражданского общества стал активной личностью, его надо «вырастить», сформировать его личность. Воспитывать нужно молодое поколение, которому завтра жить в государстве, формировать его политику и жизнедеятельность. Поэтому сегодня приоритетным направлением государственной молодежной политики на всех уровнях (федеральном, региональном, муниципальном), является развитие социальной активности молодежи, гражданского самосознания через их участие в деятельности молодежных и детских общественных объединений, молодежных парламентов, правительств, иных консультативно-совещательных структур, созданных при органах законодательной и исполнительной власти разного уровня, органах студенческого самоуправления.

Развитие детского молодежного общественного движения – процесс длительный. Для развития движения и активного участия в нем детей и подростков необходимо создать условия, предоставляющие в распоряжение координаторов и организаторов конкретные ресурсы и умения, которые делают активное участие возможным, и постепенно включать их в деятельность.

Гражданская позиция и ментальность не возникают сами по себе. Это в определенной мере производные культурного, экономического, политического контекста. Действительное детское молодежное движение

необходимо детям для проявления инициативы, самостоятельности, для посильного и реального участия в жизни общества, для обустройства собственной жизни, для реализации стремления к взрослости и утверждения своей личности в значимой для общества деятельности. Оно нужно обществу и демократически устроенному государству, поскольку действительное детское движение способствует рождению гражданина, т.е. «человека, который судит обо всем, как глава правительства». Российское государство уже продемонстрировало свою заинтересованность в таком детском движении, приняв Федеральный Закон «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений». Аналогичный интерес выявили многие субъекты Российской Федерации, принявшие подобные законодательные и нормативные акты на своих территориях.

В то же время молодежь как социальная группа и молодой человек как гражданин стали более активно проявлять себя как социальные и политические субъекты, внедряя новые идеи и активно участвуя в реализации собственных, государственных и общественных интересов. У нового поколения усиливаются такие качества, как самостоятельность, восприимчивость к новому, адаптивность к жизненным переменам и т.д. Наблюдается стабилизирующая тенденция, которая уже переходит в позитивные и конструктивные формы проявления активности молодежи.

Современный этап государственной молодежной политики можно охарактеризовать как период поиска и накопления нового социально-политического опыта ее формирования и функционирования. Углубление самостоятельности регионов и развитие системы органов самоуправления на местах предопределило современную региональную молодежную политику, реализацию программ и мероприятий, обращенных к молодому поколению того или иного региона.

В условиях развития рыночных отношений работа с молодежью требует привлечения финансовых ресурсов и серьезной экономической базы.

В целом в основе экономического развития любого государства лежит инвестиционная политика, основанная на реализации эффективных инвестиционных проектов, целью которых является создание новых или модернизация действующих реальных активов, способных генерировать в будущем денежные потоки, создавать высокую добавленную стоимость и способствовать решению задач социально-экономического развития страны. Инвестиционный проект, как вид деятельности, характеризуется направленностью на достижение конкретных целей и определенных (в некотором смысле - уникальных) результатов за ограниченный срок при ограниченном бюджете. Именно в силу своей нацеленности на результат проектная деятельность считается наиболее прогрессивной, а в некоторых видах бизнеса является преобладающей.

С целью успешного осуществления проектной деятельности и эффективной реализации инвестиционных проектов во всем мире используется механизм проектного финансирования, который позволяет сконцентрировать ресурсы и компетенции всех заинтересованных в реализации проекта участников, обеспечить прозрачность и контролируемость использования финансовых ресурсов. При этом, как показывает зарубежный опыт, только при данном механизме удается наиболее рационально распределить риски между участниками проектной деятельности, защищая их интересы путем обособления имущества проекта на балансе специально создаваемой компании.

В этом плане механизм проектного финансирования является важным инструментом обеспечения экономического роста большинства развитых стран. Пока использование проектного финансирования в Российской Федерации не получило достаточно широкого распространения по сравнению с другими формами реализации инвестиционных проектов.

На наш взгляд перед управленческим консультированием в России стоит множество задач, требующих решения, в т.ч. с методологических

позиций, так в частности, методологические проблемы управленческого консультирования исследуются в работах зарубежных авторов К. Макхема, Д. Майстера, коллектива авторов под руководством М. Кубра.

Публикации отечественных авторов посвящены изучению и анализу зарубежного опыта организации управленческого консультирования, так и дальнейшему развитию различных методологических и прикладных аспектов консультационной деятельности В. И. Алешникова, О. К. Елмошева, Я. А. Леймана, А. Е. Лузина, В. Ю. Озиры, В. Ф. Перчика, А. П. Посадского, А. И. Пригожина, М. И. Романовой, З. П. Румянцевой, Э. А. Уткина, Р. К. Юксвярава, М. Я. Хабакука и др.

Значимыми для нас являются работы Никоновой И.А., Федотовой М.А. Марголина А.М. Смирнова А.Л., Родионова И.И., раскрывающих проблематику проектного финансирования.

Поскольку в работе затрагивается вопрос деятельности молодежных организаций, несомненно следует уделить внимание вкладу отечественных авторов. Изучением проблем социальной и политической активности молодежи, развития молодежного общественного движения занимались В.К. Криворученко, И.В. Ильин, В.А. Луков, В.И. Чупров. В это же время продолжали работать исследователи структурно-функционального направления (Л.М. Архангельский, В.Т. Лисовский, И.С. Кон, В.Б. Ольшанский),

В условиях глобальной нестабильности, высокой волатильности макроэкономических показателей, при ограниченных возможностях привлечения средств с российского и международного рынка капитала возрастает актуальность решения задачи повышения качества проектного анализа и технико-экономического обоснования инвестиций в проекты, применения наиболее эффективных и надежных форм и инструментов финансирования инвестиционной деятельности, включая проектное финансирование и фандрайзинг.

Исходя из вышесказанного, можно выявить **ключевое противоречие** развития социально-экономических процессов в области молодежи – работа с молодежью стратегически необходима, но при этом финансирование работы с молодежью не является приоритетным, что заставляет организационно работающие с молодежью изыскивать способы и возможности материального обеспечения данных задач.

С этими противоречиями связана основная **проблема исследования**, какие управленческие механизмы управленческого консультирования могут помочь функционированию и развитию молодежных организаций?

Актуальность, практическая значимость и недостаточная разработанность обозначенной проблемы определили тему магистерской диссертации: **«Консультирование в области деятельности молодежных организаций»**.

Цель исследования: теоретически обосновать и разработать алгоритм консультирования в области деятельности молодежных организаций.

Объект исследования – управленческое консультирование в области деятельности молодежных организаций.

Предмет исследования – алгоритм деятельности консультанта в деятельности молодежных организаций.

Гипотеза исследования. Деятельность менеджера - консультанта по разработке и внедрению механизмов экономического развития организации необходима молодежной организации, если:

- в условиях рыночной экономики механизмы финансирования молодежных организаций носят не дотационный, а инвестиционный характер;
- в традициях функционирования организации отсутствует социокультурная норма рационализации и монетизации деятельности;
- уровень профессиональной квалификации, либо мотивации сотрудников не соответствует требованиям рыночной конъюнктуры.

В соответствии с целью было необходимо решить следующие *задачи исследования*:

- 1) Описать исторически сформировавшийся социокультурный контекст функционирования молодежных организаций в России.
- 2) Проанализировать степень институциональной формализации молодежных организаций как предметной сферы работы управленческого консультирования.
- 3) Изучить специфику деятельности молодежных организаций в социально-экономическом и политическом контексте РФ.
- 4) Описать функционирующую модель государственного проектного финансирования.
- 5) Изучить специфику рынка привлечения инвестиций в рамках проектного финансирования.
- 6) Описать алгоритмы работы управленческого консультанта в проектном формате.

Программа исследования была реализована при использовании следующих методов: теоретических (историко-функциональный и сравнительный анализ, изучение и анализ исследований, выполненных в области молодежных организаций и управленческого консультирования, изучение нормативных документов, аналитических и статистических отчетов), эмпирических (интервью с экспертами в области управления проектами и проектного финансирования, экспериментальная работа по привлечению инвестиций для реализации социальных проектов УрГПУ).

Выделенные цель, гипотеза и задачи исследования обусловили логику исследования, которое проводилось с 2014 по 2016 гг. и включало два этапа.

На первом этапе (2014 - 2015 гг.) проведен анализ нормативных документов, философской, экономической, социологической, политологической и методической литературы по проблеме исследования; сформулированы тема, цель и задачи исследования.

Второй этап (2015 - 2016 гг.) - разработан процесс консультирования по разработке и внедрению механизма фандрайзинга социальных проектов.

Научная новизна исследования заключается в том, что:

- определена стратегия и процесс консультирования по привлечению инвестиций для социально-значимых молодежных проектов.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что оно расширяет теорию и практику управленческого консультирования в сфере деятельности молодежных организаций:

- на основе историко-функционального анализа выделены этапы возникновения программных документов, регламентирующих разработку и внедрение управленческой практики молодежной политики;

- на основе анализа выделена структура и содержание проектного финансирования;

Практическая значимость исследования состоит в описании процесса консультирования по разработке и внедрению модели проектного финансирования в сфере работы с молодежью.

Материалы диссертационного исследования могут быть использованы для консультирования в системе молодежной политики, деятельности молодежных некоммерческих организаций и процессе повышения квалификации менеджеров - консультантов.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Алгоритм деятельности консультанта в деятельности молодежных организаций.
2. Предложения по усовершенствованию молодежной политики.
3. Создание фандрайзинговых центров, основанных на методах работы консалтинговых компаний, в рамках образовательных учреждений является необходимым условием для успешного развития работы с молодежью в современных социально-экономических условиях и стратегической перспективе.

Структура диссертационного исследования. Диссертация состоит из введения, 2 глав, заключения, списка литературы из 126 источников. Общий объем диссертации составляет 127 листов.

Глава 1. Теоретические основы деятельности молодежных организаций на современном этапе

1.1. История развития молодежных организаций в России

Молодежные движения исторически играют важную роль в становлении нового общества, а значит – и в общественно-политической активизации подрастающего поколения [5].

Существенным фактором развития детей и особенно подростков и юношества является общество сверстников. В общении со сверстниками молодой человек получает дополнительные знания, обогащает жизненный опыт, усваивает социальные нормы и ценностные ориентации, вырабатывает критерии оценки, приобретает опыт взаимоотношений со сверстниками, испытывает чувства дружбы и товарищества, находит возможности самореализации и самоутверждения, ощущает эмоционально-положительное состояние единения со сверстниками.

Конец XIX - десятые годы XX в. - время становления детского и молодежного движения как новой социальной реальности в мире и в России. Новое социальное явление обратило внимание государства на детей как на реальную силу, способную оказать взрослым определенную поддержку в решении конкретных проблем, например, в реформировании системы образования, защите государственных устоев, ценностей; в подготовке защитников страны и т. д. В создании первых отрядов скаутов (1907-1908 гг.) видна попытка совместить государственные интересы с естественными детскими потребностями - стремление к действию, тягой к романтике, героизму [104]. Кратко можно представить этапы развития молодежных организаций в России в виде следующей таблицы (Таблица 1).

Таблица 1.

Этапы развития молодежных организаций в России

Период	Краткая характеристика
1 Этап «Скаутское движение» До 1917 года	Массовая организация в детском движении. Детально разработанная система личностного роста, основные формы активности молодежи: лесные игры, игры типа “Зарница”, палаточные лагеря и т.д.
2 Этап «Пионерия» 1920-е – 1940-е годы	Молодежь активно привлекается к военно-идеологической (поддержка в борьбе с контрреволюцией, помощь армии в годы войны) и социальной (сбор продуктов, металлолома и т.д.). Программа ликвидации безграмотности в деревнях [5].
3 Этап «Отряды и клубы» 1950-е – 1970-е	Формирование послевоенного поискового движения (в первое время поиск металлолома разбитой техники, позднее места захоронений), коммунарство, агитационные бригады. Появление молодежных организаций работающих в проектом формате (строительные отряды, туристические клубы, клубы авторской песни и т.д.) [34].
4 Этап «Протест» 1970-е – 1990-е	Появление молодежных неформальных объединений субкультурного и контр-культурного характера, зародился своеобразный музыкальный стиль – андеграунд, через который часть молодежи тоже пыталась выразить свой протест. Основная характеристика данного этапа дистанцирование части активной молодежи от существующих формальных институтов.
5 Этап «Субкультуры» 1990-е по настоящий момент	После распада СССР, субкультурные молодежные движения приобретают легальность и активно развиваются. Появляются различные самоорганизующиеся сообщества, например ролевики [5]. Формируются молодежные политические объединения. Происходит коммерциализация деятельности молодежных движений. Осуществляется новая институализация и нормирование деятельности молодежных организаций

Начиная с 20-х годов прошлого столетия, отмечается особое внимание к проблемам молодежных движений, особенно как субъектов политических процессов. Это было тем более значимо, потому что в дореволюционный период (до февраля 1917 г.) в Российской империи существовала негласная установка на подавление социальной и политической активности почти всех категорий молодых людей в любых ее формах. Признавая политический характер молодежных организаций, правительство стремилось минимизировать исходящую от них угрозу царскому режиму и со временем обратить ряд из них ему на пользу. Со сменой власти в феврале 1917 года молодежные организации в России начинают развиваться более динамично.

Во-первых, именно тогда появились зачатки молодежных движений различной идеологической направленности. Быстро развиваются политические молодежные организации, расширяются контакты молодежных организаций на международном уровне, формируются международные молодежные политические объединения.

Во-вторых, в ранний период советской истории политическая субъектность молодежи обладает огромным потенциалом, основа которого сформировалась в годы русских революций. Политическая активность как черта личности и коллектива востребована и является важнейшей идеологической установкой. Однако сохраняющийся потенциал демократического варианта молодежного движения определил борьбу с ним советской власти вплоть до середины 1930-х гг., когда ведущее положение занял Всесоюзный Ленинский Коммунистический Союз Молодежи (ВЛКСМ или комсомол) – молодежная общественная организация.

Комсомол являлся мощным общественным объединением, влиявшим на все стороны жизни молодого поколения, тесно взаимодействовавшим с органами государственной власти, политическим руководством и профсоюзами. Фактически эта организация являлась общественно-

государственной системой, проводившей соответствующую политику государства по отношению к молодежи.

В 1960-е годы после молодежных бунтов на западе в Союзе Советских Социалистических Республик (СССР) появился интерес к молодежной проблематике, определявшийся политикой сдерживания молодого поколения в рамках коммунистических идеалов.

Дальнейшие исследования общественно-политической активности молодежи и молодежной политики осуществлялись в 60–80 годы XX века.

Особое место в этот период занимает творчество известного российского ученого И.М. Ильинского, который рассматривал ВЛКСМ как молодежную организацию, тесно связанную с государственной властью.

И.М. Ильинского интересовал феномен молодежной организации:

- потенциал молодежной организации в решении проблем общества в целом и молодежи в частности;
- специфика общественных объединений молодежи;
- система управления молодежной организации с учетом экономических, социальных, культурных различий молодых людей и места их проживания и деятельности;
- условия сочетания самоорганизации и управленческой иерархии.

Основным постулатом И.М. Ильинского является гуманистическая концепция. Основным отличием гуманистической концепции, определяющей ее специфичность, является идея субъектности молодежи [25].

В 90-е годы вырабатывается представление о молодежи как о специфической социально-демографической группе, находящейся в переходном состоянии от мира детства к миру взрослости, переживающей процесс социализации. При этом все ученые обращают внимание на то, что молодежь, при всей своей специфичности, не существует вне общественно-политических процессов.

Взаимодействие власти и молодежи как особой социальной группы в России исторически носило односторонний характер: власть выступала организующим и контролирующим началом деятельности молодежи, а молодежь – ресурсом власти, объектом ее воздействия для достижения определенных политических целей.

Соответственно, Роль молодежи в политике и отношение государства к данной социальной группе меняется только на рубеже 1990–2000 годов, что обусловлено наличием внешних и внутренних факторов. К началу 2000-х гг. изменилась и сама российская молодежь – сформировалось поколение 17–18-летних россиян, которые родились в период после «перестройки» и, соответственно, не жили при советской власти. Эта молодежь не имеет сформировавшейся системы политических ценностей, поскольку ее социализация прошла в период смены одной системы (социалистических ценностей) – другой системой (либерально-демократических идеалов). Следовательно, представители данной группы находятся в поисках своего места в системе, способов применения своих сил и энергии.

Можно выделить три этапа эволюции отношений, обусловленных трансформационными процессами, происходящими в политической системе государства: изменением характера политического режима, складыванием партийной системы государства, электоральными циклами, а также процессом формирования институционально-правовых основ молодежной политики в государстве.

В условиях кризиса советской и становления новой – демократической – политической системы в начале 1990-х гг. на федеральном уровне требовалось переосмысление принципов и направлений работы государства с молодежью, выработка новых подходов к воспитанию молодого поколения в соответствии с ценностями зарождающейся системы.

Одним из эффективных инструментов формирования молодого поколения, обладающего политическим сознанием с системой

демократических ценностей и установок, явилась государственная молодежная политика.

Общая волна демократического движения, а также кризис комсомола и его последующая ликвидация способствовали формированию молодежных общественных организаций. Возникают Российский союз молодежи и Молодежный союз юристов, сосредоточившие свою деятельность на представлении и защите интересов молодежи как особой социально-демографической группы.

Молодежные общественные организации, выступая в качестве формирующихся элементов гражданского общества, стремились восстановить нарушенные контакты между молодежью и государством в лице органов власти, занимающихся проведением молодежной политики [28].

Соответственно, первым механизмом во взаимоотношении власти и молодежного движения становится механизм личных контактов активистов молодежных организаций с представителями властных структур. Однако представители органов власти, проводившие очередную встречу с активистами молодежи, использовали механизм личных встреч в качестве инструмента манипулирования политическим сознанием молодежи, что имеет место и на сегодняшний день [76].

Еще одним механизмом взаимодействия молодежных организаций с государством на данном этапе становится механизм акций прямого действия, однако, акции прямого действия нередко заканчивались для молодежных политических организаций безрезультатно – разгоном силами охраны правопорядка или арестом участников очередного протестного митинга [7].

Институционализация молодежных организаций и движений на данном этапе заключалась лишь в законодательном признании их права на существование. Их деятельности не препятствовали, но и всерьез ее не принимали, за исключением использования в проведении очередной

предвыборной кампании. К участию в процессе принятия решений молодежные организации почти не допускали, тем самым не признавая в них акторов политической системы. Необходимо отметить, что такое отношение к молодежным движениям со стороны органов государственной власти в целом было вызвано и оправдывалось их собственной слабостью, малочисленностью и разрозненностью действий [111].

Второй этап в развитии взаимоотношений государства с молодежными организациями и движениями в России начинается с принятия Федерального закона о государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений в 1995, согласно которому, государство вводило реестровый механизм во взаимоотношениях с молодежными общественными организациями. Данный механизм предполагал оказание со стороны государства финансовой, административной, консультационной и иной поддержки тем молодежным движениям и организациям, деятельность которых укладывалась в рамки «основного курса партии и правительства». Для молодежных общественных организаций реестровый механизм стал своего рода гарантией нормальных условий существования и функционирования [120].

Принятие нового Федерального закона явилось катализатором создания множества молодежных общественных организаций, получавших ежегодную государственную поддержку. Оказание систематической поддержки молодежному общественному движению предоставляло существующей власти возможность использовать молодежь на выборах в качестве электорального ресурса [14].

Замедление процесса развития молодежной политики на федеральном уровне во второй половине 1990-х гг. восполнялось нормотворческой активностью в субъектах Российской Федерации и возникновением молодежных отделений политических партий, оппозиционных существующей власти. Данный период характеризовался наличием

механизма взаимодействия власти и общественного молодежного движения в форме реестра и отсутствием механизмов взаимодействия с молодежным политическим движением, за исключением существовавшего с начала 1990-х гг. механизма прямых акций [122].

Третий этап развития взаимоотношений государства с молодежными организациями и движениями начинается со сменой политического руководства страны в 2000-м году и продолжается в настоящее время.

На третьем этапе инициатива по формированию молодежной политики вновь переходит на федеральный уровень, что обусловлено рядом факторов политического и социального характера. Изменения характера политического режима накладывают отпечаток на систему взаимоотношений государства с молодежными политическими и общественными организациями [7].

В качестве социального фактора выступает появление в России в начале 2000-х гг. поколения «новой пассионарной молодежи», представители которой не имеют сформировавшейся системы политических ценностей, следовательно, находятся в поиске своего места в системе [121].

Названные социальные и политические факторы обусловили изменения взаимоотношений органов государственной власти с молодежными политическими и общественными организациями. Можно выделить несколько отличительных особенностей нового этапа:

- Появление большого количества молодежных политических организаций.
- Активное вмешательство существующей политической системы в создание молодежных политических организаций [33].
- Введение государством новых механизмов для интеграции политически и общественно активной молодежи в политическую систему. (Таковыми механизмами стали молодежный парламентаризм и проектная деятельность [64]).

Если реестровый и проектный механизмы, как и участие в деятельности молодежного парламента, являются прерогативой молодежных общественных организаций, то акции прямого действия стали основным механизмом взаимодействия с органами власти молодежных политических организаций и движений. Одной из причин является запрет на включение молодежных политических организаций в реестры государственной поддержки [110].

Таким образом, на третьем этапе отчетливо проявили себя две тенденции:

– встраивание в политическую систему молодежных общественных и политических организаций с потерей ими статуса выразителей интересов общества и подконтрольным государству положением.

– исключение из процесса принятия и реализации политических решений тех молодежных организаций, которые не интегрированы в политическую систему и осуществляют деятельность, относительно независимую от власти.

Тенденции, обозначившиеся на федеральном уровне, оказывают непосредственное влияние на характер взаимоотношений органов государственной власти с молодежным движением в регионах России.

Таким образом, существующая сегодня система ценностей в политическом сознании современной молодежи достаточно гармонично стыкуется с молодежной политикой государства и механизмами взаимодействия с молодежным движением [80].

Молодежь осознает, что может получить возможность принимать участие в общественно-политическом процессе, оказывать влияние на выработку молодежной политики, а так-же реализовать свои карьерные амбиции только при активном сотрудничестве с государством. И это подтверждается системой ценностных ориентаций: российская молодежь принимает правила игры, навязанные политической системой [38].

Феномен молодежи в том, что объективно она обладает этими качественными характеристиками собственного развития. В то же время в соответствии с российским законодательством молодежь рассматривается как объект воздействия государственной политики. Суть современной политики в отношении молодежи представляется как деятельность государства по развитию личностного и коллективного потенциала, в том числе и общественно-политической активности молодежи [63].

Необходимо отметить, что, несмотря на принятие мировым сообществом субъект-субъектного подхода как нормы взаимодействия с молодым человеком, в России он, к сожалению, практически отсутствует. Молодежь традиционно воспринимается, прежде всего, как объект государственной политики [112].

На основе представленных материалов можно говорить о том, что в ходе исторического развития взглядов на молодежь как политический субъект сформировалась точка зрения о необходимости широкого общественно-политического участия молодежи в строительстве гражданского общества и правового государства [45].

Следовательно, важно поднять уровень социально-политической культуры молодых людей, расширить область понимания ими своего места и роли в общественных процессах, и здесь, безусловно, важнейшим фактором становится молодежная политика государства, выстроенная на основе диалога [126].

Необходимо учитывать, что молодежь обретает субъектность по мере роста самосознания и организованности, в ходе нравственного, духовного и политического самоопределения.

В последнее время наметилась тенденция к увеличению количества молодежных движений в России. Современные молодежные движения разнообразны по направленности деятельности, формам и механизмам реализации программ и проектов. Причем большая часть таких движений

сосредоточена в крупных экономических центрах, столицах республик, входящих в состав Российской Федерации.

1.2. Специфика деятельности современных молодежных организаций (Россия и Запад, рубеж 20-21 в.)

Последняя четверть XX века стала для стран Европы временем серьезных перемен, охвативших основные сферы общественной жизни. Поиск оптимальных путей дальнейшего развития обусловил необходимость тщательного изучения проблем, связанных с обеспечением стабильности политических систем при сохранении высокой динамики их саморазвития и приспособляемости. Особое место среди факторов, влияющих на устойчивость политических систем, занимает степень вовлеченности граждан в их функционирование, особенно молодежи. Особенность статуса молодежи во многом определяется присущей ей инновационностью. Молодые поколения представляют не просто резерв для воспроизводства любого общества, но играют активную роль в его многовариантном развитии.

Возрастная группа от 15 до 30 лет в начале XXI века составила на земном шаре более полутора миллиардов человек. Уже сегодня очевидны те тенденции и явления, которые чреваты самыми серьезными последствиями для грядущих поколений, а, следовательно, и для общества. Во многих странах молодежь остается наименее защищенной социально-демографической группой. Молодые люди сталкиваются с серьезными нарушениями своих социально-экономических и политических прав. Для исправления этой ситуации в большинстве развитых зарубежных стран уже не одно десятилетие создаются молодежные организации, борющиеся за свои права и свободы.

Молодёжь является стратегическим ресурсом любого государства и основой его жизнеспособности. Но перспективы прогрессирования страны в большей степени зависят от того, как будет мобилизован и применен данный ресурс. Следовательно, грамотно выстроенная молодёжная политика – залог достойного будущего страны. Именно она, в результате, покажет, каким будет государство через несколько лет. В современном мире, переживающем глобальный экономический кризис, вхождение молодежи в общество, занятие ею достойного места на рынке труда особенно сложно [75].

Тема молодежной политики очень актуальна. Молодежь должна быть активным, заинтересованным участником решения задач, стоящих перед обществом, однако сталкивается на этом пути с определенными проблемами и трудностями. Общество, а в первую очередь государство, должны создавать необходимые условия для самореализации молодежи и ее активного включения в общественные процессы. Это позволит обеспечить социальное, культурное и экономическое воспроизводство и ускорить общественное развитие государства в целом. Поэтому очень полезно рассмотреть молодежную политику зарубежных стран.

Молодежная политика Англии является одной из наиболее эффективных в странах Европы. Великобритания реализует молодёжную политику на основе ряда постановлений и законов, касающихся молодых людей, но на федеральном уровне нет закона, регулировавшего деятельность разнообразных властных и общественных структур, направленную на молодежь.

Для британской молодежной политики характерна тенденция дать молодым людям шанс, поддержать их, но воздержаться от чрезмерной опеки и благотворительности, которые подрывают стимул самостоятельной активности, ведут к иждивенчеству [117].

На протяжении последних пятидесяти лет молодежная работа в Великобритании в основном была «размещена» в жестко определенном

наборе структурных механизмов – «молодежной службе» – которая, за исключением Северной Ирландии, не имеет четкой правовой основы, но, как правило, рассматривается как партнерство между местными властями и общественными организациями, включая небольшие организации по месту жительства, а также отделения национальных волонтерских ассоциаций.

В реализации молодежной политики Великобритании существует несколько недочетов. В первую очередь, это значительная нерешительность членов молодежных организаций в принятии участия в некоторых управленческих вопросах, а также некоторая непоследовательность действий в данном направлении.

В финансировании молодёжной политики Великобритании главным является центральное правительство, которое определяет общую сумму затрат и ее распределение между местными органами власти, принимающие решение о приоритетных расходах с учетом локальных особенностей. В Великобритании молодежная политика зависит от состояния политико-экономической конъюнктуры [22].

Говоря о государственной молодежной политике Французской Республики, можно смело сказать, что это одна из четырех стран (Германия, Великобритания, Франция и Швеция), где молодежная политика развивается наиболее эффективно и носит характер продуманной и выверенной.

Во Франции молодежную политику разрабатывает и реализует Министерство здравоохранения, молодежи, спорта и волонтерства на общегосударственном уровне.

Государственная молодежная политика Французской Республики является очень тщательно продуманной и выверенной. Ответственным органом за ее организацию и развитие является подразделение министерства, в ведении которого находятся непосредственно дела молодежи, а также контроль различного рода общественными организациями и спортивной жизнью республики.

Во Франции молодежная политика является очень тщательно продуманной и выверенной. Ответственным органом за ее организацию и развитие является подразделение министерства, в ведении которого находятся непосредственно дела молодежи, а также контроль различного рода общественными организациями и спортивной жизнью республики.

Необходимо заметить, что органами, ответственными за реализацию молодежной политики во Франции, проводится регулярный мониторинг и анализ существующих на тот или иной момент проблем молодежи, и проводится активная разработка решений по их ликвидации. Так, ряд проблем, связанных с недостаточной финансовой стабильностью молодых людей и невозможностью в связи с этим получить те или иные бонусы, был успешно решен. Кроме того, были созданы специальные центры, в которых молодым людям при необходимости предоставляется исчерпывающая информация по тому или иному вопросу, а также даются все необходимые консультации. Разумеется, все это осуществляется совершенно бесплатно [117].

В Германии насчитывается около 90 межрегиональных молодежных организаций и союзов, в которых состоит примерно 25% всего молодого населения государства. В молодежной работе государство уступает место союзам, обществам, религиозным объединениям, фондам и другим независимым организациям, благодаря чему создается широкий спектр предлагаемых услуг. Признаком федеративного устройства – перенос задач на местный уровень, близкий населению: на города, районы и общины.

Согласно данным, приводимым в социологическом справочнике "TatsachenüberDeutschland", почти каждый пятый житель Федеративной республики Германии моложе 18 лет. Среди 15,5 миллионов детей и подростков почти у каждого десятого иностранное происхождение. Около трети всего населения, а это приблизительно 26 миллионов, моложе 27 лет. Большинство молодежных организаций, которые действуют по всей стране,

объединены в федеральные союзы молодежных организаций, например, в такие, как Объединение евангелистской молодежи, Союз молодых католиков Германии, молодежные объединения профсоюзов, земельные молодежные организации и Союз немецких скаутов. Самая многочисленная молодежная организация Спортивная молодежь Германии [118].

Таким образом, современная молодежь в Германии, вступая в различные союзы и организации, стремится стать частью общества, ощутить свою полезность для него, активно помогая в осуществлении целей и задач организации. И хотя интерес к политике неуклонно падает, это говорит о том, что молодой человек в Германии хочет ощутить себя свободным гражданином, способным принимать решения добровольно и ориентироваться в обществе в соответствии со своими собственными интересами.

Работа молодёжных союзов – это сфера социализации, для которой характерны добровольность, самоорганизация и самоопределение. Задачей работы молодёжных союзов является наряду с воспитанием и образованием, общением и организацией досуга, помощью и консультацией, также и представление интересов молодёжи во всех сферах перед государством и обществом. Это означает сквозную политику, а именно вмешательство во все политические процессы и решения, затрагивающие интересы молодёжи. Союзы молодёжи понимаются как объединения детей, молодёжи и молодых взрослых и работают самостоятельно без государственного влияния. Они получают финансовую поддержку из государственных источников. Их работа основывается на общественной деятельности их сотрудников. Работа молодёжных союзов по своему притязанию является в первую очередь работой по воспитанию и образованию. В противоположность школьному образованию она проводится принципиально на добровольной основе и без школьных оценок и нажима на успеваемость. Существует тенденция к уменьшению числа молодых граждан, активных в союзах (кроме спортивных

объединений) и готовых брать на себя обязательства на добровольных началах.

Большинство молодежных организаций, которые действуют по всей стране, объединены в федеральные союзы молодежных организаций, таким образом, Молодежная организация является членом (участником) ассоциации (союза), образованного им совместно с другими молодежными, детскими общественными объединениями, негосударственными организациями при сохранении им организационной самостоятельности [26].

Опираясь на вышеизложенное, можно сказать, что молодежные союзы в Германии являются наиболее распространенными и многочисленными организациями, охватывают многие сферы жизни общества и затрагивают широкий круг интересов, в том числе спорт, политику и экологию.

Как отмечалось нами ранее, современное детское и молодежное движение в нашей стране активизировалось в середине 1990-х гг.: стали появляться многочисленные детские и молодежные объединения, как формальные, так и неформальные. Они представляют собой довольно пеструю картину, характеризуется вариативностью.

Современные детские и молодежные объединения не возникли на пустом месте: они используют многолетний опыт первых шагов детского движения в России, позитивный опыт пионерской организации, пришедшей на смену скаутингу.

В теории и методике воспитания издавна существовала и существует идея о том, что детское движение, объединяющее детей (по Конвенции о правах ребенка ООН - это возраст от 7 до 18 лет) - важный фактор развития личности, ее социализации. В настоящее время в России сформировалось поколение молодых людей, которые сильно отличаются от своих предшественников. Вокруг молодежи, как социальной группы, не прекращаются споры ученых по поводу заинтересованности и попытки активного участия молодежных организаций в развитии страны.

Актуальность дискуссий очевидна, так как за нынешним молодым поколением - будущая власть, ценности, культура. Одни молодежные группы демонстрируют инновационность (студенческие клубы, молодежный парламент и др.), другие - традиционность (ученические кооперативы, досуговые и патриотические объединения, и т. д.).

Объединяясь в различные группы, компании, команды, чаще с участием взрослых, дети сосредоточивают свои силы для достижения конкретных целей в разнообразных видах деятельности как социально значимых, так и асоциальных, что подтверждается данными социологического опроса, проведенного группой педагогов (И. И. Фришман, Л. В. Байбородова, А. В. Волохов и др.) [5].

Опытом доказано, что детские и молодежные объединения в России различаются по содержанию деятельности, по времени существования, по форме управления. Цель деятельности любого объединения можно рассматривать в двух аспектах: с одной стороны, как цель, которую ставят перед собой дети, с другой - как сугубо воспитательную цель, которую ставят взрослые, участвующие в работе детских объединений.

Ярким примером таких объединений являются ставшие уже традиционными студенческие клубы спортивного, творческого, научно-познавательного характера, молодежный парламент, молодежные профсоюзные организации и т. д. Из приведенных примеров видно, что детское и молодежное движения России становятся существенным фактором позитивного воспитания, дополняя целенаправленный воспитательный процесс школы.

Выход молодежного движения из-под контроля государства, официальных общественных структур в 90-е годы привёл к стихийному росту различных организаций. Они возникают, оформляются, действуют там, где находят благодатную почву и поддержку [61].

Как реальность воспитательного пространства молодежные

организации поддержаны нормативно-правовыми государственными законами.

Характерным признаком современного развития детского и молодежного общественного движения является добровольность вступления в организации. Это должно оставаться безусловной нормой их деятельности. Однако свобода выбора молодым человеком своей организации на данном этапе проявляется для большинства молодежи как свобода не выбирать ни одной из них, что существенно затрудняет диалог государственных и общественных структур с подрастающим поколением. Лишь немногие из молодежных объединений предусматривают массовое членство в них молодых людей [61].

Общественное движение на современном этапе можно характеризовать как демонополизированное, вариативное по направленности деятельности (профессиональная, творческая, реализация интересов, спортивная, экологическая, военно-патриотическая, гражданско-патриотическая, благотворительная и т.д.), разнообразное по формам и механизмам реализуемых программ и проектов. Деятельность более 50 % общественных объединений можно характеризовать как разнонаправленную. Эти организации объединяют представителей разных социальных групп подростков и молодежи. Деятельность большинства организаций направлена на решение конкретных проблем общества, детей и молодежи. Многие из них реализуют программы по созданию социальных молодежных служб, бирж труда, развитию детского и молодежного предпринимательства, спорта, выявлению и поддержке молодых талантов, национально-культурному возрождению, летнему отдыху, решению жилищных проблем и т.д [5].

Европейская молодежная политика является наиболее проработанной в современной системе политических и международных отношений, а практика вовлечения в процессы реализации европейской молодежной

политики общественных структур и самой молодежи по праву считаются одними из наиболее успешных с точки зрения эффективности.

Молодежная и детская политика в развитых странах и в России является сегодня самостоятельным направлением деятельности государства. Это обусловлено усложнением как условий процесса воспроизводства трудовых и интеллектуальных ресурсов, так и структуры самого общества, в котором возрастает роль "молодежного фактора". Государство активно вмешивается в жизнь молодого поколения через молодежную политику. Эффективность реализации молодежной политики зависит от учета интересов, потребностей, ориентации молодежи, ее устройства, быта, сферы услуг. В молодежных программах все больше места уделяется механизмам самоуправления и самоопределения молодежи при выборе форм организации учебного и трудового процессов, свободного времени.

В международном масштабе происходит переход от всеобъемлющих, централизованных законов для всей молодежи к модельным законам, целевым программам, гибким проектам. При их реализации акцент делается на усилиях муниципальных органов власти как наиболее приближенных к конкретным потребителям и учитывающих демографические, социально-экономические, этнические особенности населения территории, где формируется и реализуется политика в отношении детей и молодежи.

Несмотря на выявленные нами тенденции развития молодежных организаций, необходимо отметить и ряд проблем, с которыми они сталкиваются. Основными проблемами развития и существования общественных молодежных организаций, на наш взгляд являются следующие:

- социальное безразличие, низкий уровень общественной активности молодых людей. Многие исследователи отмечают, что роль деятельности молодежных объединений огромна в плане развития молодых людей, но в то же время, молодежь в деятельности этой организации участвует неактивно.

- небольшой уровень информированности молодых граждан о деятельности данных объединений. Многие и не знают о существовании каких-либо молодежных общественных организаций;

- само отношение молодых к объединениям является одной из главных проблем их развития. Сейчас существует множество молодежных объединений, однако среди них мало тех организаций, которые созданы самой молодежью, для осуществления своих интересов. Большинство из них создано ведущими политическими партиями, или административным ресурсом;

- проблема неэффективности государственных механизмов, которые создали бы наилучшие условия для развития молодежных объединений;

- неэффективность взаимодействия общественных молодежных объединений с органами государственной власти. Это заключается в недостаточной активности, как представителей органов государственной власти, так и самих общественных организаций.

Очевидно, что собственными силами организации часто не способны решить данные проблемы, что требует привлечения внешних специалистов и экспертов.

1.3. Нормативно-правовое сопровождение деятельности молодежных организаций в современной России

В Российской Федерации система государственной молодежной политики начала складываться в 1991 году, после принятия Закона СССР «Об общих началах государственной молодежной политики в СССР» от 16 апреля 1991 г. № 2114-1. Данный закон в соответствии с п. 2 Раздела 2 «Заключительные и переходные положения» Конституции РФ является частью правовой системы РФ, однако он практически не применяется.

Формирование государственной молодежной политики в современной России на рубеже 1980-90-х гг. было связано с изменением социально-политического устройства страны, подготовкой проекта закона СССР по молодежной политике, активизацией мирового сообщества в области решения проблем молодежи. Во взаимоотношениях федеральных и региональных органов власти в процессе становления молодежной политики на протяжении 1990-2000-х гг. можно выделить три этапа, характеризующихся переходом инициативы в развитии молодежной политики либо на уровень регионов, либо на уровень центра:

1. Первый этап становления институционально-правовой базы молодежной политики (первая половина 1990-х гг.), когда инициатива данного процесса безраздельно принадлежала федеральному центру. В условиях кризиса советской и становления новой демократической политической системы в начале 1990-х гг. на федеральном уровне требовалось переосмысление принципов и направлений работы государства с молодежью, выработка новых подходов к воспитанию молодого поколения в соответствии с ценностями зарождающейся системы.

2. Вторая половина 1990-х гг. знаменует следующий этап становления молодежной политики в современной России, когда инициатива переходит на региональный уровень. Период конца 1990-х гг. обнаружил элементы стагнации режима. В данной политической ситуации становление молодежной политики на федеральном уровне существенно замедлилось, что восполнялось нормотворческой активностью в регионах.

3. Третий этап становления институционально-правовой базы молодежной политики начинается со сменой политического руководства в государстве в 2000 г. и продолжается по настоящее время. На этом этапе инициатива по формированию молодежной политики вновь переходит на федеральный уровень, что обусловлено постепенной эволюцией политического режима в сторону усиления вертикали президентской власти,

централизации отношений федерального центра и регионов: введение федеральных округов во главе с полномочными представителями Президента РФ, главных федеральных инспекторов в субъектах федерации, изменение порядка формирования Совета Федерации, отмена прямых выборов губернаторов, введение пропорциональной составляющей в избирательные системы по выборам региональных legislatures, процесс укрупнения регионов.

Несмотря на «маятниковый характер», основные рамки формирования и развития молодежной политики устанавливал федеральный центр. Если центр, как правило, устанавливал принципы, направления, формы взаимодействия государства и молодежи, то деятельность региональных органов власти позволяла выявить существенные проблемы в реализации основных направлений молодежной политики, сформировать представление о состоянии молодежной среды, тем самым определить приоритеты и механизмы осуществления государственной молодежной политики на федеральном уровне.

На сегодняшний день правовое регулирование государственной молодежной политики в Российской Федерации основывается на международных документах, федеральном законодательстве, законодательстве субъектов Российской Федерации, нормативных правовых актах органов местного самоуправления.

Основу европейской работы с молодежью составляет Хартия Совета Европы «Европейская социальная хартия» от 3 мая 1996 г. № 163, которая подписана Россией 14 сентября 2000 г., но не ратифицирована. Большое значение для международных молодежных обменов, воспитания гражданственности имеет Европейская конвенция о содействии транснациональной долгосрочной добровольной службе молодежи от 11 мая 2000 г. № 175. Однако основополагающим документом для местных органов

власти в европейских странах является Хартия об участии молодежи в жизни муниципальных и региональных образований, не подписанная Россией.

Впервые понятие государственная молодежная политика прозвучало в «Основных направлениях государственной молодежной политики Российской Федерации», одобренных Верховным Советом РФ в июне 1993 г., и рассматривалось как деятельность государства, направленная на создание правовых, экономических и организационных условий и гарантий для самореализации личности молодого человека и развития молодежной объединений, движений и инициатив.

Аналогичное определение было дано и Правительством РФ в 2006 г. в Стратегии государственной молодежной политики в РФ, там понятие трактуется как система формирования приоритетов и мер, направленных на создание условий и возможностей для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, для развития ее потенциала в интересах России и, следовательно, на социально-экономическое и культурное развитие страны, обеспечение ее конкурентоспособности и укрепление национальной безопасности.

Уровень развития государственной молодежной политики зависит от ее нормативно-правового обеспечения. Создание нормативно-правовой базы, законодательно закрепляющей государственную молодежную политику, защищает ее от изменений во внешней и внутренней политике государства, интересов отдельных личностей, определяющих и организующих реализацию молодежной политики.

Нормативно-правовая база молодежной политики в РФ имеет внутреннюю структуру и состоит из частей, которые включают правовые акты в следующей последовательности (Рис. 1)

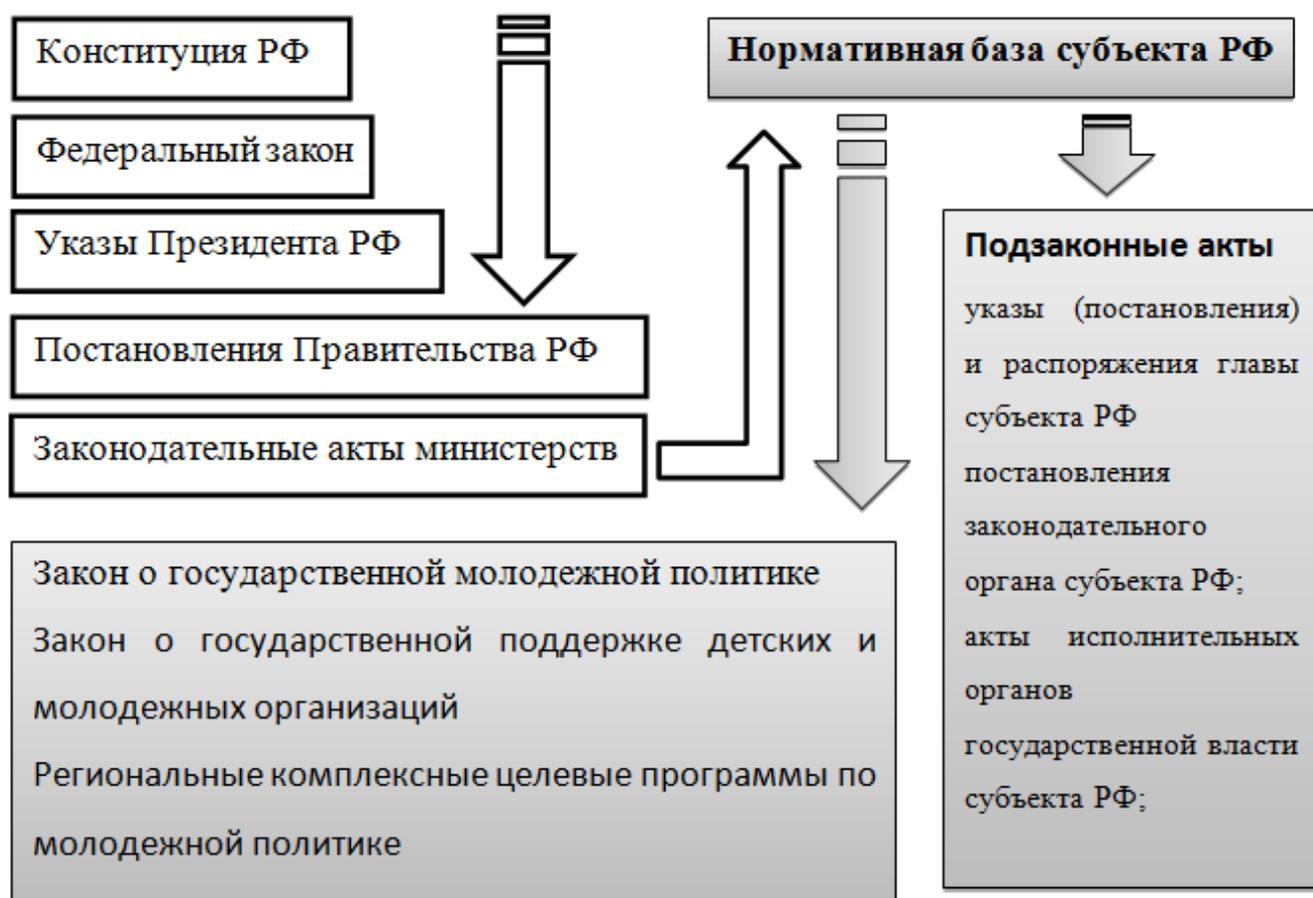


Рис. 1. Нормативно-правовая база молодежной политики в РФ

Из основных федеральных законов в сфере государственной молодежной политики можно выделить Федеральный закон от 28.06.1995 № 98-ФЗ «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений» (в ред. от 01.07.2011), который определяет общие принципы, содержание и меры государственной поддержки молодежных и детских общественных объединений РФ.

К важным федеральным законам, регулирующим некоторые аспекты государственной молодежной политики, следует отнести следующие федеральные законы, которые затрагивают вопросы правового положения молодежи и ее отдельных групп, достаточно важные для организации работы по решению стоящих перед ним проблем.

Приоритетные направления государственной молодежной политики на среднесрочную перспективу определены в следующих документах:

- Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2016 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 1760-р (в редакции распоряжений Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 997-р);

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;

- Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, утвержденные распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1663-р.

Ключевыми приоритетами государственной молодежной политики на среднесрочную перспективу в соответствии с перечисленными документами являются:

- создание условий для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи;

- развитие потенциала молодежи и использование его в интересах инновационного развития страны;

- вовлечение молодежи в социальную практику;

- обеспечение эффективной социализации молодежи, находящейся в трудной жизненной ситуации.

Федеральная целевая программа «Молодежь России» на 2011–2015 годы (далее – Программа) рассматривает в качестве ключевых проблем:

- несоответствие жизненных установок, ценностей и моделей поведения молодых людей потребностям страны;

- отсутствие комплексной системы выявления и продвижения инициативной и талантливой молодежи;
- отсутствие у молодежи интереса к участию в общественно-политической жизни общества;
- социальную изолированность молодых людей, находящихся в трудной жизненной ситуации, отсутствие возможностей для полноценной социализации и вовлечения в трудовую деятельность;
- отсутствие национальной и социокультурной самоидентификации молодежи;
- отсутствие знаний о других народах, культурах и религиях, наличие негативных этнических и религиозных стереотипов;
- несоответствие кадрового состава и материально-технической базы работающих с молодежью организаций современным технологиям работы и ожиданиям молодых людей.

Перечисленные проблемы требуют системного решения, так как проявляются во всех сферах жизнедеятельности молодежи на фоне ухудшения здоровья молодого поколения, роста социальной апатии молодежи, снижения экономической активности, криминализации молодежной среды, роста в ее среде нетерпимости, этнического и религиозно-политического экстремизма.

Программа разработана с учетом задач, определенных в основных стратегических документах страны, и включает в себя в качестве основных направлений:

- формирование системы продвижения инициативной и талантливой молодежи;
- вовлечение молодежи в социальную практику;
- обеспечение эффективной социализации молодежи, находящейся в трудной жизненной ситуации;

– формирование у молодежи российской идентичности (россияне) и профилактика этнического и религиозно-политического экстремизма в молодежной среде;

– совершенствование инфраструктуры по работе с молодежью.

Программой предусмотрен комплекс мер по реализации инновационного потенциала молодежи, гражданскому образованию, патриотическому воспитанию, формированию толерантности, поддержке молодежных инициатив, развитию волонтерского (добровольческого) движения, включению молодежи в социальную практику, поддержке молодых семей, инициативной и талантливой молодежи.

Итак, на всех уровнях публичной власти Российской Федерации реализуются задачи в области государственной молодежной политики: осуществляется правовое регулирование; функционируют специализированные органы власти и бюджетные учреждения; производится бюджетное финансирование программ. Но при этом отсутствуют конституционно-правовые нормы и специальный закон о государственной молодежной политике на федеральном уровне.

Принятие федерального закона о государственной молодежной политике не противоречит действующей Конституции, но прямо вытекает из ее смысла во взаимосвязи различных норм Конституции и действующего федерального законодательства.

По отдельным вопросам – государственная поддержка молодежных и детских общественных объединений, развитие физической культуры, охрана прав несовершеннолетних – функции федерального органа исполнительной власти по реализации государственной молодежной политики устанавливались соответствующими федеральными законами. На уровне субъектов федерации и местного самоуправления наличие, статус и функции органов по делам молодежи определялись ими самостоятельно. По мнению специалистов, целесообразно законодательно на федеральном уровне

закрепить определенные полномочия органов по делам молодежи всех уровней в целях единообразия административных структур и функций.

В настоящее время нормативное правовое поле на федеральном уровне не соответствует современным задачам управления молодежной сферой и не определяет функции органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления по работе с молодежью.

При этом Правительственной комиссией РФ по делам молодежи было признано, что осуществление государственной молодежной политики в субъектах РФ значительно опережает этот процесс на федеральном уровне, как по разнообразию форм, так и по глубине решения проблем.

Главная проблема стратегического характера в анализируемой теме – установление четкого конституционно-правового статуса государственной молодежной политики в России. Действующие федеральные законы и подзаконные акты, касающиеся молодежи и ее объединений, законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ в сфере государственной молодежной политики содержат немало норм, дающих возможность очертить контуры ее конституционно-правового статуса и определить основные положения, на которых строится реализация данной политики в нашей стране. Вместе с тем целостной картины в этом вопросе не наблюдается, и, как следствие, российское законодательство в сфере государственной молодежной политики до сих пор находится на этапе становления.

То есть, можно говорить о практически завершенном процессе складывания законодательных основ государственной молодежной политики в регионах России.

Как нами уже отмечалось, в реализации государственной молодежной политики на федеральном, региональном и местном уровнях широко используется программно-целевой подход. Так, Правительством Российской

Федерации была утверждена Стратегия государственной молодежной политики (распоряжение Правительства РФ от 18 декабря 2006 года № 1760) Мы солидарны с позицией А. В. Кочеткова, по мнению которого Стратегия далека от совершенства и вызывает немало нареканий ученых и специалистов-практиков. В ней фрагментарно прописаны вопросы управления в сфере ГМП, а многие принципиальные вопросы работы с молодежью вовсе не отражены. Вместе с тем Стратегия расширяет возможности для ее самореализации и гарантирует поддержку государством молодежных инициатив.

Некоторые положения по реализации молодежной политики отражены в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» и «Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации до 2012 года».

Принятая Стратегия государственной молодежной политики определяет основную цель, приоритетные направления и принципы государственной молодежной политики. Одновременно цель и приоритеты молодежной политики увязаны с основными направлениями социально-экономического развития Российской Федерации и предполагает межведомственный характер их достижения. В Стратегии также предложены меры, механизмы и инструменты реализации.

Концепция социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года также определяет основную цель государственной молодежной политики и основные задачи для ее достижения.

Следует подчеркнуть, что на сегодняшний день на первый план вышла задача модернизации всей российской системы государственной молодежной политики – как на уровне принципов, так и на уровне деятельности государственных и муниципальных органов, общественных объединений и других субъектов. Это требует понимания правовой природы данной

политики, что обусловлено тесной связью ее существования и эволюции с проблемами публичной власти, функционирующей в российском обществе как сочетание государственной власти и местного самоуправления.

Нынешняя ситуация такова, что обновляющемуся российскому социуму должна соответствовать новая, научно обоснованная стратегия ГМП, опирающаяся на эффективное законодательство о ней. Нужен новый концептуальный подход к правовому регулированию государственной молодежной политики, под которым понимается воздействие ее субъектов правовыми средствами на общественные отношения в данной сфере с целью их упорядочения. Современная ГМП должна рассматриваться как неотъемлемая часть более общей и глобальной проблемы – создания социального и правового государства, демократических институтов гражданского общества.

Актуальные требования, выдвигаемые к совершенствованию государственной молодежной политики, предполагают активное участие самой молодежи и их объединений. Исторически система молодежных объединений не только стала центром кристаллизации и формирования ГМП, но и оказалась более устойчива, чем система органов по делам молодежи, претерпевших многочисленные реорганизации. Между тем, изменения, вносимые в последние годы в нормативно-правовую базу ГМП, а также содержание деятельности органов исполнительной власти, прежде всего федеральных органов по делам молодежи, в значительной степени ослабляют роль молодежных общественных объединений и их возможности участия в общественной жизни. «Признавая на словах важность молодежных объединений, представители власти отводят им в лучшем случае роль статистов и организаторов «массовки» на проводимых мероприятиях, а зачастую мнение молодежных объединений вообще игнорируется».

Эта ситуация должна быть срочно изменена, поскольку никакая модернизация невозможна без созидательной активности и самоорганизации

самых граждан, которой нужно учить смолodu, а тут не обойтись без молодежных общественных объединений. Для реализации поставленной задачи необходимо формирование нового поколения молодежных работников, умеющих работать с молодежными инициативами и способных координировать и поддерживать деятельность молодежных и детских объединений в современных условиях.

Глава 2. Алгоритм деятельности консультанта по созданию инвестиционного проекта

2.1. Анализ государственных региональных проектов и их финансирование

В настоящее время государство является одним из основных участников инвестиционной деятельности, под которой понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. При этом государство заинтересовано в налаживании эффективной предпринимательской деятельности хозяйственных субъектов, получении соответствующих налоговых доходов, а также в достижении значимых социально-экономических эффектов, являющихся результатами развития территорий.

Российское законодательство не различает форму и способы участия государства в зависимости от способа реализации проекта. Деятельность государства как инвестора, а также формы и метода государственного регулирования инвестиционной деятельности определяются Федеральным законом от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее - Федеральный закон № 39-ФЗ).

В соответствии с Федеральным законом №39-ФЗ государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации. При этом возможны две формы участия государства:

- косвенная (через создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности);

- прямая (непосредственное участие государства в инвестиционной деятельности).

Косвенная форма участия федерального уровня с момента принятия Федерального закона не изменилась и выражается в следующих конкретных методах ее осуществления (ст. 11 Федерального закона от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»):

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;
- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;
- создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности;
- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга в Российской Федерации;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов.

На региональном уровне косвенная форма участия в инвестиционной деятельности отсутствует.

Наибольший интерес представляет прямая форма участия государства в инвестиционной деятельности, в т.ч. в рамках проектного финансирования. Так, в соответствии с Федеральным законом № 39-ФЗ можно выделить следующие методы:

- разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета;

- ежегодное формирование федеральной адресной инвестиционной программы на очередной финансовый год и плановый период, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере инвестиционной деятельности, и ее реализации в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

- проведение экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- защита российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов;

- выпуск облигационных займов, гарантированных целевых займов;

- вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированныхстроек и объектов, находящихся в государственной собственности;

- предоставление концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации.

На региональном уровне перечень полномочий в целом совпадает с федеральным уровнем. К исключениям следует отнести только ежегодное формирование адресной инвестиционной программы, защита от поставок морально устаревшего оборудования, предоставление концессий российским и иностранным инвесторам.

За последние несколько лет был произведен уход от таких методов участия как:

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (порядок предоставления государственных гарантий на конкурсной основе стал закреплен только на региональном уровне);

- размещения средств федерального бюджета для финансирования инвестиционных проектов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих бюджетов;

- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением.

Анализ международной практики и теории проектного финансирования (ПФ), в том числе организации финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов в промышленно развитых странах, показывает, что в мире нет однозначного понимания термина ПФ:

специальная экономическая литература содержит множество различных определений: экономистов, банкиров, юристов. Схемы ПФ, классифицируемые по разным признакам, также многообразны [24, 57, 73, 92, 115], при этом сам термин ПФ трактуется преимущественно как:

- целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса (оборота) или с ограниченным регрессом кредитора на заемщика, при котором обеспечением платежных обязательств заемщика исключительно или в основном являются права на будущие денежные доходы, генерируемые объектом инвестиционной деятельности, а также активы, относящиеся к инвестиционному проекту;

- способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансовой поддержки инвестиционных проектов при сбалансированном распределении финансовых рисков, связанных с их реализацией, между участниками проекта.

Первая (и важнейшая) особенность проектного финансирования состоит в том, что для реализации конкретного проекта создается специальная проектная компания (SPV - specialpurposevehicle, SPE - specialpurposeentity), которая привлекает ресурсы (не только денежные) для реализации проекта, осуществляет реализацию проекта и рассчитывается с кредиторами и инвесторами проекта из средств (денежного потока), генерируемых самим проектом.

Вторая особенность проектного финансирования заключается в практическом отсутствии активов для обеспечения возврата получаемых заемных средств на начальном этапе инвестиционной стадии проекта. Источником обеспечения возврата заемных средств, привлекаемых SPV, является денежный поток, генерируемый проектом. По мере освоения средств на инвестиционной стадии проекта создаваемые (приобретаемые) активы могут оформляться в качестве залогового обеспечения. Именно эта

особенность позволяет отнести проектное финансирование к наиболее рискованным формам финансирования проектов и требует применения эффективной системы управления рисками.

Третья особенность проектного финансирования состоит в использовании провайдерами финансовых ресурсов для проекта различных финансовых инструментов (долевых, долговых, производных) и разнообразных типов договоров.

Проектное финансирование основано на прогнозах будущего развития проекта и проектной компании, зависит от эффективности функционирования проектной компании и успеха проекта. В проектном финансировании важны стратегия развития проекта и стратегические перспективы развития соответствующего бизнеса.

Наряду с указанными особенностями для проектного финансирования характерны следующие принципы:

- системный анализ, разделение рисков между заинтересованными сторонами проекта и их мониторинг;
- использование показателей, характеризующих «запас прочности» проекта;
- тендерный подход к выбору поставщиков и подрядчиков;
- развитая система контрактного права;
- комплексный мониторинг реализации проекта.

Проектное финансирование имеет свою историю развития [46, 57, 72, 73, 95], которая на практике доказала эффективность и надежность.

На сегодняшний день проектное финансирование является одной из широко распространенных как в промышленно развитых, так и в новых индустриальных и развивающихся странах форм привлечения и организации инвестиций в реальный сектор экономики, поскольку такая форма обеспечивает возможность активного взаимодействия реального сектора экономики и финансово-банковской сферы.

В зависимости от того, какую долю риска принимает на себя кредитор, выделяют следующие типы проектного финансирования:

- с полным регрессом на заемщика (fullrecoursefinancing) - кредитор сохраняет за собой право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика за счет активов заемщика;
- без регресса на заемщика (nonrecoursefinancing) - кредиторы берут на себя большинство рисков, правда, особого характера, отказываясь от всех требований в отношении учредителей, т.е. возврат кредита только из прибыли проекта;
- с ограниченным регрессом на заемщика (limitedrecoursefinancing) - происходит распределение рисков между кредитором и заемщиком, при котором кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита.

В настоящее время «классическая» схема ПФ (принятие кредитуемым банком всех рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта) применяется редко, что связано с дефицитом проектов, которые генерировали бы сверхвысокие прибыли. Поэтому преобладают схемы ПФ с ограниченным оборотом банка на заемщика. Такие схемы применяются не только в энергетике и добыче полезных ископаемых, но также в металлургии, нефте- и газопереработке, некоторых видах химических производств, при реализации инфраструктурных проектов и т.п.

В международной практике различают ПФ с параллельным и последовательным финансированием. Параллельное финансирование часто называют «совместным финансированием», когда несколько кредитных учреждений предоставляют кредиты для реализации капиталоемкого инвестиционного проекта. С одной стороны, это позволяет банкам укладываться в нормативы предельно допустимых сумм выдаваемых кредитов, с другой - снижать свои кредитные риски.

Нередко в такой группе банков имеется инициатор в лице солидного коммерческого банка или международного финансового института, что дает дополнительную гарантию своевременного погашения платежных обязательств должником. Этому способствует включение в кредитные соглашения оговорок «кросс-дефолт» (crossdefault). Они дают право кредитору на досрочное взыскание задолженности по кредиту (а иногда и другие санкции), если заемщики не выполняют своих платежных обязательств перед любым другим кредитором, участвующим в совместном финансировании [91].

Применяются две формы совместного финансирования:

- независимое параллельное финансирование, когда каждый банк заключает с заемщиком кредитное соглашение и финансирует свою часть инвестиционного проекта (субпроект);
- софинансирование, когда кредиторы выступают единым пулом (консорциум, синдикат): заключается многостороннее кредитное соглашение, формирование консорциума (синдиката), подготовку и подписание кредитного соглашения осуществляет банк-менеджер, в дальнейшем этот банк в рамках кредитного соглашения выполняет контрольные функции (а нередко осуществляет мониторинг финансируемого инвестиционного проекта).

В России проектное финансирование начало развиваться с середины 1990-х гг. В 1990-е гг. Россия участвовала в нескольких международных проектах на принципах проектного финансирования («Морской старт», «Голубой поток», «Сахалин-2») и продолжает участие в ряде международных проектов. В этот период во многих российских коммерческих банках были созданы подразделения проектного финансирования, которые в основном занимались инвестиционным кредитованием, т.е. в качестве заемщика рассматривалось действующее предприятие, которому требовалось финансирование реализуемого инвестиционного проекта. Вся процедура

рассмотрения заявки и принятия решения о кредитовании предприятия в этом случае осуществлялась в соответствии с нормативными документами ЦБ РФ и действующими в банках регламентами кредитования. Наибольшего прогресса в развитии инвестиционного кредитования и (в последующем) проектного финансирования добились Сбербанк РФ, ВТБ, Росбанк, Газпромбанк, ВЭБ.

С 2008-2009 гг. проектное финансирование, соответствующее современному определению, принципам и моделям, применяется в большинстве крупных коммерческих банков России, а также в госкорпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (ВЭБ), Евразийском банке развития.

До 2014 г. проектное финансирование в России, в отличие от зарубежной практики, не имело необходимой законодательной базы, и регулирование отношений в этой сфере можно было характеризовать как недостаточное и фрагментарное. Основу законодательной базы проектного финансирования до 2014 г., наряду с Гражданским кодексом Российской Федерации, Бюджетным кодексом, федеральными законами «О залоге», «Об ипотеке», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О банкротстве» составляли также федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О концессионных соглашениях», «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», региональные законы о ГЧП согласно Ежеквартальный бюллетень «Принципы устойчивого развития в деятельности финансовых институтов развития и международных организаций» от 2015 года.

Однако эти нормативные акты не регулировали многие важные аспекты проектного финансирования, в том числе:

– обособление имущества проекта с помощью специализированного юридического лица - проектной компании;

- предоставление имущества проекта в обеспечение кредиторам;
- использование будущего дохода, будущих денежных потоков и активов для погашения обязательств перед кредиторами на стадии строительства;
- коллективную реализацию прав кредиторов;
- защиту и контроль денежного потока проекта. Российские спонсоры проектов и кредиторы для заключения сделок проектного финансирования вынуждены были обращаться к инструментам зарубежного права, создавая проектные компании в территориях иностранных юрисдикций. Инструменты российского права использовались в сделках проектного финансирования в ограниченной степени или не использовались вовсе в силу их неконкурентоспособности по сравнению с инструментами зарубежного права.

За период 2013-2015 гг. в России по инициативе Президента Путина В.В. (сформулированной в рамках Санкт-Петербургского экономического форума 2014 г.) в части развития ПФ произошли существенные позитивные изменения.

Федеральные законы, вступившие в действие в 2014 г.:

1. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 379-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации».

Эти законы содержат ряд инновационных положений, направленных на развитие проектного финансирования и рынка проектных облигаций. Они предусматривают введение ряда новых для российского законодательства понятий и инструментов в области проектного финансирования, в том числе:

- создание специализированных обществ (проектных компаний - в общепринятой терминологии);
- соглашений кредиторов;
- нового механизма уступки прав и обязанностей по договору, в частности уступка прав на будущую выручку, денежный поток, создаваемые активы;
- новых видов залогов (прав по договору, будущего объекта недвижимости, будущих прав);
- создание института, управляющего залогом;
- новых видов счетов, обеспечивающих контроль денежных потоков проекта и права кредиторов и акционеров.

Указанные нормативные акты образуют основу правового регулирования правоотношений в сфере проектного финансирования, но не являются исчерпывающими. Далее подробнее рассмотрим основные положения указанных документов, а также иных нормативных правовых актов в сфере проектного финансирования.

Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 379-ФЗ

Данный закон был внесен в Государственную Думу РФ еще 1 сентября 2009 г. с наименованием «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в части регулирования секьюритизации финансовых активов)». Однако спустя длительное время был принят уже в другой редакции (см. формулировку федерального закона). Основная причина столь длительного рассмотрения документа заключалась в отсутствии единой позиции по ряду концептуальных моментов, в том числе в части секьюритизации активов. Так, в частности, планировалось одновременное принятие еще одного нормативного правового акта «Об особенностях обеспечения исполнения финансовых обязательств», который был внесен в тот же день. Данный документ также предполагал существенные изменения финансовых правоотношений в условиях

гражданского оборота. Однако характер этих изменений по своим последствиям мог бы негативным образом отразиться на российской финансовой системе, что неоднократно подчеркивалось различными экспертами. В результате 14 февраля 2014 г. было принято Постановление ГД ФС РФ от № 3795-6 ГД «О проекте Федерального закона № 249609-5 «Об особенностях обеспечения исполнения финансовых обязательств», которым данный законопроект, спустя несколько лет обсуждения, все-таки был отклонен (информация с сайта bankir.ru).

Несмотря на определенные недостатки принятого законодателем подхода, принятие Федерального закона № 379-ФЗ привело к следующим положительным для реализации проектов на основе проектного финансирования результатам.

Совершенствование залогового законодательства.

Законом устанавливаются порядок регистрации уведомлений о залоге, содержание уведомления о залоге, особенности регистрации таких уведомлений. В Федеральном законе от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» вносятся уточнения в понятийный аппарат, определяется предмет залога по облигациям с залоговым обеспечением, регламентируется деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг, определяются особенности осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, связанных с ведением индивидуальных инвестиционных счетов. Кроме этого, устанавливаются особенности облигаций с залоговым обеспечением денежными требованиями и облигаций с обеспечением с разной очередностью исполнения обязательств, уточняются функции Банка России.

Следует отметить, что в соответствии с российским законодательством предмет залога по облигациям с залоговым обеспечением могут быть только бездокументарные ценные бумаги, обездвиженные документарные ценные бумаги, недвижимое имущество и денежные требования из

обязательств, в том числе денежные требования, которые возникают в будущем из существующих или из будущих обязательств. Однако нормативными актами Банка России может быть установлен перечень иного имущества, в том числе прав требований, которое может быть предметом залога по облигациям.

При этом предметом залога по облигациям с залоговым обеспечением могут быть только денежные требования, принадлежащие эмитенту таких облигаций. Денежные требования, являющиеся предметом залога по облигациям эмитента, не могут становиться предметом еще одного залога в обеспечение других требований (последующий залог), за исключением требований владельцев облигаций других выпусков того же эмитента и требований кредиторов из договоров эмитента, если указание на обеспечение таких требований содержится в условиях выпуска облигаций эмитента.

Таким образом, у специальной проектной компании, являющейся эмитентом, возникает право залога на имущественные и обязательственные права в будущем в результате реализации инвестиционного проекта, а также прав на будущую выручку по проекту и создаваемые активы. Однако существенной особенностью залога будущих прав является тот факт, что на момент заключения договора о залоге проектной компании могут быть неизвестны точные условия будущих договоров, конкретные лица, с которыми будут заключаться такие договоры, а также даты их заключения.

Введение права создания специализированных обществ, в частности путем создания специализированных обществ проектного финансирования (далее - СОПФ).

Данное «специализированное общество», применяемое в российской финансовой системе, в действительности является аналогом широко распространенного в зарубежной практике финансового посредника SpecialPurposeVehicle - «Компания специального назначения» (SPV), обладающего специальной правоспособностью, отсутствием штата

сотрудников и аффилированностью с оригинатором (как правило, банком). Российское SPV может создаваться только путем учреждения.

В соответствии со ст. 15.1 Федерального закона от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» целями и предметом деятельности специализированного общества проектного финансирования является финансирование долгосрочного (на срок не менее трех лет) инвестиционного проекта путем приобретения денежных требований по обязательствам, которые возникнут в связи с реализацией имущества, созданного в результате осуществления такого проекта, с оказанием услуг, производством товаров и (или) выполнением работ при использовании имущества, созданного в результате осуществления такого проекта, а также путем приобретения иного имущества, необходимого для осуществления или связанного с осуществлением такого проекта, и осуществление эмиссии облигаций, обеспеченных залогом денежных требований и иного имущества.

В качестве управляющей компании СОПФ может быть управляющей компанией инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда, негосударственного пенсионного фонда или иная организация, являющаяся хозяйственным обществом, при условии включения указанных организаций Банком России в реестр организаций, которые вправе осуществлять деятельность управляющих компаний специализированных обществ в соответствии с Указанием Банка России от 6 октября 2014 г. № 3412-У (ред. от 02.06.2015) «О порядке включения организаций в реестр управляющих компаний специализированных обществ и исключения организаций из указанного реестра» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.11.2014 № 34557).

В соответствии с международной практикой в сделках выпуска проектных облигаций, как правило, участвует обслуживающий агент (Servicer). Роль агента заключается в проведении определенной работы с должниками (например, принимает платежи, обращает взыскание на залог по

обеспеченным кредитам). Таким агентом может быть и сам оригинатор. Для защиты интересов инвесторов в сделках секьюритизации также могут участвовать специальные трасты, которые контролируют распределение денежных потоков от секьюритизируемых активов.

Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 367-ФЗ

В отличие от рассмотренного выше документа данным Федеральным законом были внесены только изменения в часть первую Гражданского кодекса РФ. При этом все изменения касались одного предмета - залога. Так, договор залога может быть заключен в обеспечение исполнения любого обязательства, которое возникнет в будущем.

В рамках договора можно определить обязательства, обеспеченные залогом, указав на обеспечение всех существующих или будущих обязательств в пределах определенной суммы на момент обращения взыскания, а также описать предмет залога общим образом, в том числе указав на залог всего имущества залогодателя, определенной его части либо имущества определенного рода и типа. Также появилась возможность установления договорного старшинства залогов, имеющего силу только для заключивших соответствующий договор сторон. Кроме этого, можно заключать не только договор залога, но и отдельный договор управления залогом. Для защиты интересов залогодержателя при залоге прав по денежным требованиям создана возможность открытия специального залогового счета, на который поступают денежные средства, выплачиваемые в счет исполнения обязательства должника. В отношении таких счетов существует общее правило, которое заключается в залоге прав залогодателя в отношении всей суммы, находящейся на счете в любой момент времени действия договора.

Таким образом, был создан правовой механизм предоставления объекта в качестве залога еще до начала создания самого проекта, что важно для использования механизма проектного финансирования.

Все рассмотренные законодательные новации приближают российскую законодательную базу проектного финансирования к международным стандартам и практике, что призвано способствовать привлечению инвестиций в российскую экономику.

Важным фактором стимулирования применения проектного финансирования стало вышедшее в конце 2014 г. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 года № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».

Данным документом была утверждена программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования (далее - Программа). Во многом принятие данной Программы было шагом по стимулированию экономического роста в условиях закрытия внешних рынков заимствования.

В сфере проектного финансирования Программа имеет особый статус, который заключается в том, что, несмотря на принятые законодательные изменения, в целом соответствующие международной практике, а также использование в названии документа «проектного финансирования», реального отношения к механизму проектного финансирования данный документ не имеет.

Таким образом, цель данного документа может быть определена как создание механизма поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации, способствующего увеличению объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях. В действительности данное упрощение приводит к выводу о введении альтернативного вида банковского кредитования, которое допускает исключения из общих рыночных условий его предоставления. С позиции участников рынка такая ситуация приводит к появлению негативных сигналов, которые не лучшим образом сказываются на

инвестиционном климате [57]. Схематически модель взаимодействия представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Схема взаимодействия компаний реального сектора, комбанков, Банка России, Минфина РФ в соответствии с Программой

Механизм проектного финансирования и его господдержки, предложенный в Программе, в определенной степени отличается от общепринятого за рубежом и используемого крупными российскими банками понятия ПФ как мультиинструментальной формы финансирования специально созданной для реализации инвестиционного проекта компании, при которой будущие денежные потоки проекта являются основным источником обеспечения расчетов с кредиторами и акционерами проектной компании.

После начала реализации Программы общественность, российский бизнес стали рассматривать ПФ как льготное кредитование (с господдержкой в форме бесплатной госгарантии в объеме 25% от объема тела кредита) коммерческими банками компаний, реализующих проекты на основе ПФ, за счет рефинансирования уполномоченных коммерческих банков Банком России.

Анализ представленной в указанном приложении информации свидетельствует о том, что используются разные понятия полной стоимости проекта, разные критерии отбора проектов, требования к содержанию паспорта проекта, к контролю и мониторингу результатов проекта. Все эти факты говорят о необходимости совершенствования методологии анализа, экспертизы и мониторинга проектов, унификации и стандартизации понятийного аппарата и требований к компаниям, получающим господдержку, выпуска новых методических рекомендаций по анализу проекта в течение всего его жизненного цикла.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что господдержка ПФ по схеме предложенной в Программе, не обеспечит достижения запланированной цели по росту кредитования инвестиционных проектов, увеличит риски Банка России и будет экономически неэффективна (убыточна) для экономики страны [49]. Учитывая, что проекты, реализуемые по Программе, соответствуют критериям отбора проектов Внешэкономбанком как банком развития, целесообразно было бы механизм господдержки развития ПФ реализовать через национальный банк развития.

Как было указано в начале настоящего подраздела, правовое регулирование правоотношений в сфере проектного финансирования также образуют приказы Минэкономразвития России и Указания Банка России. Документы, изданные Минэкономразвития России, в основном связаны с реализацией рассмотренной выше Программы. Так, в частности, федеральным министерством были разработаны:

1. Приказ Минэкономразвития России от 12 декабря 2014 года № 793 «Об утверждении Порядка ведения реестра инвестиционных проектов, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.12.2014 № 35257).

2. Приказ Минэкономразвития России от 8 апреля 2015 года № 216 «Об утверждении формы отчета о ходе реализации инвестиционного проекта, отобранного для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 22.04.2015 № 36981).

3. Приказ Минэкономразвития России от 12 декабря 2014 года № 792 «Об утверждении Порядка ведения перечня российских кредитных организаций и международных финансовых организаций, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.12.2014 № 35256).

В сфере проектного финансирования правовое регулирование также образует Указание Банка России от 7 июля 2014 года № 3309-У «О формах и способах принятия рисков по облигациям с залоговым обеспечением специализированного финансового общества и специализированного общества проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 24.07.2014 № 33252). Данным документом устанавливаются способы принятия рисков оригинатором (всего их выделяется 10), а также формула определения доли участия в риске на любую дату в период обращения облигаций с залоговым обеспечением специализированного общества.

Кроме этого, положения о проектном финансировании содержат и иные нормативные правовые акты. Например, ст. 4 Федерального закона от 29 декабря 2014 года №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» предусматривает, что обязательства Российской Федерации по финансированию размещения объектов инфраструктуры территории опережающего социально-экономического развития могут исполняться посредством использования иных механизмов проектного финансирования. Каких-либо механизмов

проектного финансирования закон не предусматривает. Соответственно практическое применение данной нормы пока не ясно, учитывая также, что цели, предусмотренные Программой, и цели создания территории опережающего социально-экономического развития отличаются.

Проведенный анализ правового регулирования правоотношений в сфере проектного финансирования на территории Российской Федерации позволил сделать следующие выводы.

1. К концу 2014 г. в целом удалось сформировать общегражданское законодательство в сфере регулирования проектного финансирования. Однако результаты настоящего исследования уже сейчас позволяют сделать вывод о том, что оно нуждается в определенной более детальной настройке, которую необходимо осуществлять последовательно на протяжении определенного периода времени.

2. Несмотря на принятое законодательство, широкого практического применения механизма проектного финансирования в соответствии с произведенными изменениями в правовом поле пока в России нет. До 2014 г. большинство крупных сделок проектного финансирования заключались в иностранных юрисдикциях при участии крупных банков, в т.ч. инвестиционных.

3. Утвержденная Программа в целом не соответствует общепринятой в ряде зарубежных стран логике проектного финансирования и нуждается как в идеологическом переосмыслении, так и в технико-юридической доработке в соответствии с реальными приоритетами государства.

Несмотря на активную деятельность Правительства РФ по развитию проектного финансирования (нормативную, организационную и др.), главная задача, от решения которой зависит развитие проектного финансирования и других форм финансирования инвестиционной деятельности, - это задача обеспечения макроэкономической устойчивости и стабильности, снижения

инфляции и процентных ставок. Необходимо также изменение подходов и механизмов участия государства и господдержки инвестиционных процессов, поддержки развития ПФ в РФ в направлении усиления требований к контролю результатов и параметров проектов и внедрению эффективных современных систем мониторинга и управления проектами (ProjectPerformanceManagement) [49].

Для текущей российской практики ПФ характерны следующие особенности:

- недостаточная эффективность государственной политики обеспечения макроэкономической стабильности; высокая волатильность параметров внешней среды проектов (макроэкономики, законодательства и др.);

- упрощенное и некорректное понимание основных принципов ПФ, отсутствие четкой цели его развития и программы мер по развитию (разрозненность и несогласованность законодательной базы);

- недостаточная емкость и низкие темпы развития финансового рынка и его секторов (банковского, фондового, страхового, пенсионного);

- непонимание принципов ПФ инициаторами проектов, ведущее к появлению неадекватных проектов, претендующих на государственную поддержку;

- недостаточное применение автоматизированных систем управления проектами для мониторинга и контроля параметров и хода реализации проектов; отсутствие соответствующих требований к проектным компаниям и банкам, получающим господдержку по реализации инвестпроектов на основе ПФ;

- социальные и экологические аспекты проекта носят второстепенный характер как для банков, так и для компаний - исполнителей проектов;

- ориентация даже крупных банков на краткосрочные и быстро-окупаемые проекты вследствие отсутствия обеспеченных долгосрочных государственных гарантий даже на приоритетные для государства проекты;
- отсутствие бюджетного механизма, подтверждающего обеспеченность государственных гарантий и их безусловную реализуемость вне зависимости от конъюнктуры и состояния внешней среды;
- отсутствие баз данных о сделках ПФ (в России и с участием российских компаний), рисках и их стоимости;
- непрозрачность компаний и не соответствующий мировым стандартам уровень раскрытия информации, осложняющий полноценный анализ контрагентов;
- существующая методика Банка России по созданию резервов по ссудам, затрудняющая оценку кредитоспособности ПК даже для проектов, признанных государством приоритетными;
- слабая судебная система, зачастую препятствующая эффективному исполнению договорных обязательств и защите прав собственности, перехода прав собственности на заложенные активы и права.

2.2. Анализ рынка консультационных услуг по привлечению инвестиций

Отечественный рынок консультационных (консалтинговых) услуг является одним из наиболее динамичных и, в то же время, нестабильного развивающихся сегментов рынка сферы услуг. Консалтинговые услуги, по сути – деловые услуги по предоставлению независимых советов и рекомендаций по проведению изменений бизнеса клиента и его совершенствованию.

Консалтинговыми являются также услуги, связанные с аудиторской деятельностью (кроме аудиторских проверок): постановка, восстановление и

ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности и консультирование по вопросам бухгалтерского учета; постановка, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций, налоговое консультирование; управленческое консультирование, связанное с финансово-хозяйственной деятельностью, в том числе по вопросам реорганизации организаций или их приватизации; юридическая помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных право-отношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления; автоматизация бухгалтерского учета и внедрение ИТ; оценочная деятельность; разработка и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов; проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях; обучение в областях, связанных с аудиторской деятельностью.

Как свидетельствуют данные, приведенные результате расчетов, основанных на официальных данных Росстата и Агентства «Эксперт РА», развитие рынка консультационных услуг характеризуется относительно высокой динамикой. Так, индекс физического объема консультационных услуг, в процентах к предыдущему году, существенно опережает на протяжении всего периода с 2004 по 2011 годы индекс физического объема ВВП. Если последний на протяжении всего периода не превышал 108,2% (2007 г.), то аналогичный показатель для рынка консультационных услуг в максимальном его значении составлял 140,3% в 2005 г. Иначе говоря, темпы роста объемов рынка консультационных услуг в 5 раз превышали аналогичные темпы роста ВВП за период с 2004 по 2011 годы [71].

Особенно активно в докризисный период – до 2008 года - росла доля консультационных услуг в ВВП, максимальное значение которой в 2008 году составляло 0,3%, что на 30% превышает величину этого показателя, достигнутого в 2011 году.

Так, для оценки роли консультационного рынка в ВВП Великанов Н.С. предлагает использовать индекс охвата ВВП консультационными услугами. Проведенные расчеты с использованием указанного показателя позволили определить, что уровень обслуживания ВВП консультационными услугами особенно активно рос в докризисный период и достигал в 2008 году 0,3%. Однако в посткризисный период величина этого показателя снизилась до 0,19% [9].

Использование показателя уровня охвата консультационными услугами ВВП позволяет наиболее полно оценить роль и значение этого сегмента рынка услуг в развитии экономики, а также его значение для формирования и развития необходимых инфраструктурных условий, способствующих достижению и сохранению конкурентных преимуществ различных отраслей отечественной экономики.

В отечественной практике развития рынка консультационных услуг 2000-х годов можно выделить три основных этапа: рост до 2008 года, восстановление после кризиса 2008-2009 годов до 2012 года, падение рынка с 2013 по настоящий момент.

Большинство экспертов положительную динамику развития рынка консультационных услуг на втором периоде связывают с преодолением кризисных явлений в экономике в целом и активизацию инвестиционной деятельности в большинстве отраслей отечественной экономики, что способствовало росту спроса на консультационные услуги по минимизации инвестиционных рисков. Иначе говоря, прирост спроса на консультационные услуги связан с упущенными в период кризиса возможностями развития, а

накопившийся в кризисный период отложенный спрос получил возможность полноценной реализации.

В подтверждение данного вывода свидетельствуют данные о приросте совокупной выручки 150 крупнейших консультационных компаний за 2011 год. Так, по данным официальных рейтингов Агентства «Эксперт РА» наибольшие темпы прироста выручки в 2011 году демонстрировали консультационные компании, специализирующиеся на консультациях по организации производства (68%), совокупный объем которой превысил 2,5 млрд. рублей. Этот вид консультационных услуг существенно опережал все другие по темпам своего роста.

По оценкам специалистов, активный рост сегмента рынка (компании, специализирующиеся на консультациях по организации производства) консультационных услуг обусловлен также растущим спросом на энергосберегающие технологии и промышленную безопасность, что рассматривается многими компаниями как основные точки экономического роста и соответствия требованиям международных стандартов. Именно поэтому растущая потребность среди промышленных компаний наблюдается в области энергоаудита и экспертизы производства на соответствие международным стандартам энергетической эффективности. Именно эти направления деятельности рассматриваются как важные составные повышения их конкурентоспособности.

Кроме того, важной составляющей роста конкурентоспособности крупных корпораций является разработка и подготовка технико-экономических обоснований для привлечения инвестиций, анализ и экспертиза проектно-сметной документации, строительный и технический аудит. Среди основных корпоративных клиентов производственного консалтинга можно выделить предприятия нефтяной и нефтегазовой промышленности, металлургического комплекса, электроэнергетики и

машиностроения, на долю которых приходится почти 70% совокупной выручки крупнейших консультационных компаний.

Однако, рынок консалтинга по итогам 2015 года просел на 0,5% — и это только в номинальном выражении. С учетом же инфляции и девальвации рубля (последнее особенно важно в силу того, что услуги ИТ-консультантов, на долю которых приходится половина рынка, привязаны к номинированным в долларах западным решениям) можно диагностировать серьезное падение.

Объем оказываемых консультационных услуг сопоставим с показателями 2011 года, однако в структуре консалтинговых услуг произошли серьезные изменения, в частности за 5 лет существенно увеличилась доля ИТ консалтинга поднявшись с 3 позиции (около 23%) до 50 – 60% в совокупном объеме годовых консалтинговых услуг [102].

Вместе с тем отдельные сегменты рынка росли опять-таки в связи с кризисными явлениями и попытками компаний оптимизировать свою деятельность. Динамика рынка консалтинговых услуг по видам представлена более детально на рисунке 3.

На основании данных по выручке 75 крупнейших компаний. Учтены только данные компаний, показавших детализацию выручки по сегментам.

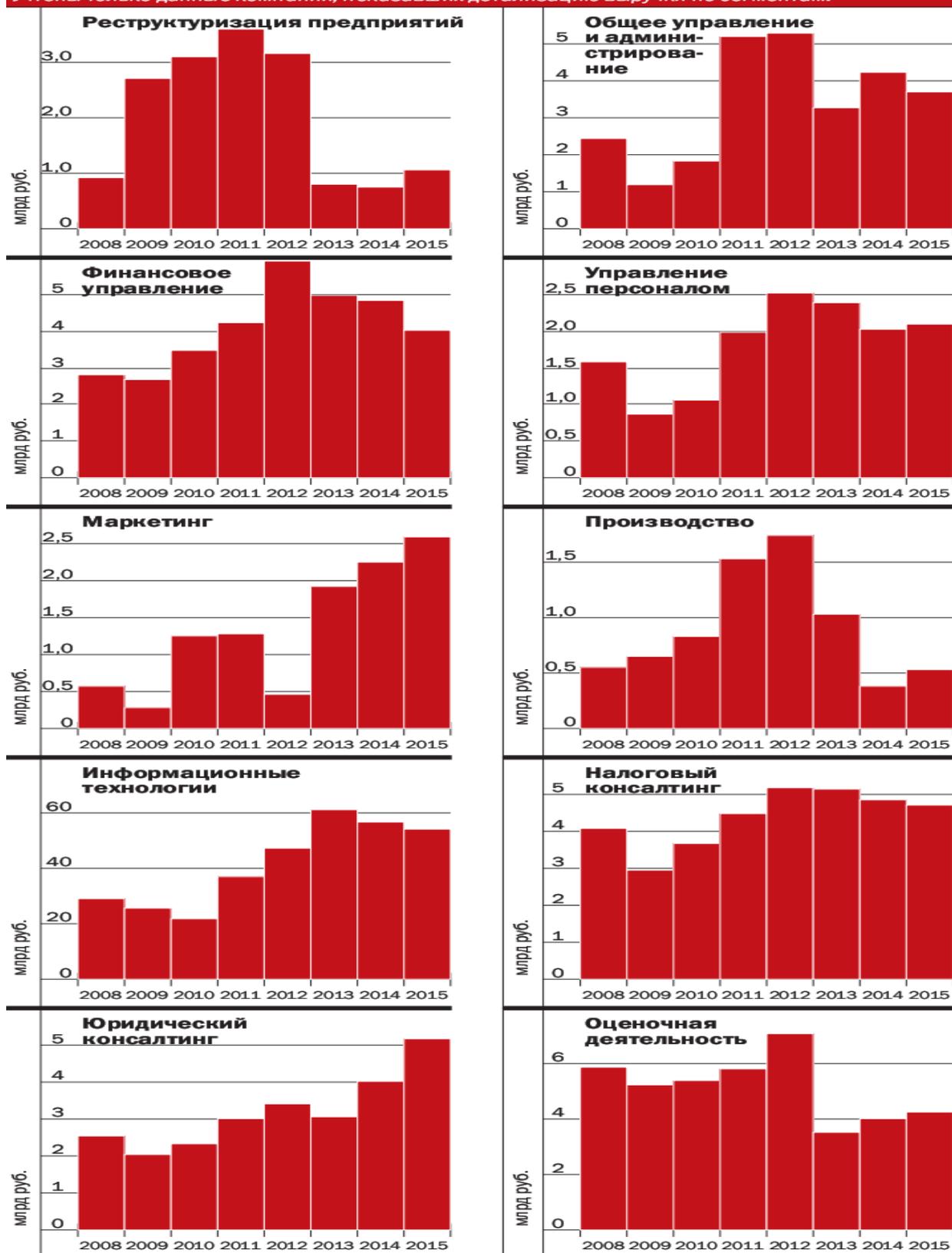


Рис. 3. Динамика российского рынка консалтинга по видам консультационных услуг в 2007 – 2015 годах

В 2015 году были востребованы услуги, связанные с трансфертным ценообразованием, поскольку инфляция делает установленные в Налоговом кодексе критерии контроля цен все более "доступными" для налогоплательщиков. Также отмечен рост спроса на услуги по защите при налоговых проверках, поскольку из-за бюджетных проблем "договориться" с налоговиками становится все сложнее. Поиск и использование налоговых резервов (неиспользованные льготы, неиспользованные переплаты, возмещенный НДС и т. п.) остаются актуальными. В правовом консалтинге мы видим рост выручки по сбору дебиторской задолженности. Можно также отметить востребованность услуг по разработке бизнес-планов и инвестиционных проектов. А вот производственное, и особенно маркетинговое, направления консалтинга из-за последствий кризиса в экономике претерпели спад.

Многие компании просто сократили бюджеты на консалтинг. Они либо пытаются сделать соответствующие работы своими силами, либо вообще отказываются от мероприятий, которые были запланированы и требовали привлечения консультантов. Но при этом по некоторым направлениям спрос на услуги консультантов вырос. По мнению экспертов формируется рост запросов на аудит долгосрочных программ развития предприятий, это сильный тренд. Конечно, в первую очередь это касается государственного сектора — есть соответствующее указание президента, которое госкомпании наконец-то решили исполнять.

В 2015 году, как и годом ранее, сохраняется спрос на услуги финансового консультирования, конкуренция на рынке усилилась и перешла в ценовую плоскость, борьба за клиента идет путем демпинга, а спрос на услуги скорее умеренно-стабильный. Компании нередко выполняют первые проекты "в ноль", чтобы получить платежеспособного клиента и в дальнейшем зарабатывать на объеме услуг, предлагая сопутствующие

консалтинговые продукты. В текущей экономической ситуации многие клиенты при выборе специалиста по оценке или консультанта основной упор делают не на качество услуг, имя и опыт специалиста, а на стоимость работ, условия оплаты и сроки оказания услуг. Несмотря на это, требования по качеству, предъявляемые к отчетам об оценке, растут. Поскольку некачественная оценка несет серьезные риски для клиентов, многие банки, корпорации и крупные холдинги при выборе и аккредитации специалистов по оценке и консультантов акцентируют внимание на качестве предлагаемых услуг. Среди востребованных направлений оценки можно выделить комплекс услуг по экспертизе финансового состояния должника, его активов, оценке прав требования кредитора для принятия решения о реструктуризации долга, оценке проблемной задолженности. Также в ближайшие годы будет востребовано управленческое консультирование в сфере повышения эффективности и привлечению инвестиций [102].

*На основании данных по выручке 75 крупнейших компаний.
Учтены только данные компаний, показавших детализацию выручки по сегментам.*

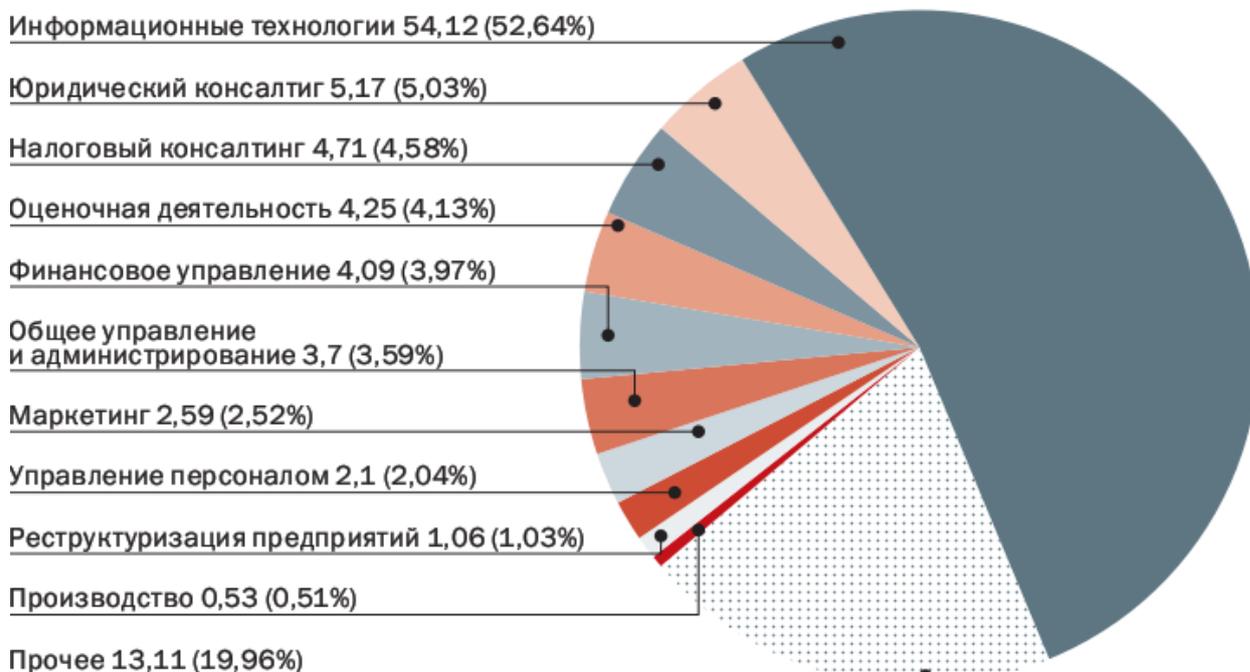


Рис. 4. Структура российского рынка консалтинга по объему выручки консультационных услуг в 2015 году (млрд руб.)

Суммарная выручка консалтинговых компаний, участников рэнкинга составленным рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА) по итогам 2015 года внушительна – она составила 126 млрд рублей, что на 7% больше, чем год назад. «Эксперт РА» так же как и «Коммерсант» отмечает, что торможение роста доходов у ведущих консультантов происходит не первый год.

Учитывая инфляцию (более 12% за 2015 год), реальная картина увеличения доходов участников нынешнего рэнкинга выглядит еще пессимистичнее. А в долларовом эквиваленте совокупные доходы участников рэнкинга снизились за год и вовсе на треть (-33%).

Из 150 компаний – участниц рэнкинга 27% (41 участник) завершили год падением выручки. Из них 34% (14 участников) – это представители топ-50 нынешнего списка (аналогичную картину мы наблюдали и в рэнкинге по итогам 2014 года). Эта тенденция корреспондирует с общеэкономической ситуацией: по данным Росстата, объем инвестиций за 2015 год снизился на 107,4 млрд рублей (с 10 532,9 до 10 425,5 млрд рублей) [60].

В случае дальнейшего сжатия спроса рынок консалтинга ждет сокращение как по количеству игроков (закрываются бизнесы, слияния), так и по направлениям деятельности. Ответом становится внутренняя оптимизация бизнеса, к которой ведущие консалтинговые группы уже приступили: при отмеченных темпах роста общей выручки участников рэнкинга (7%) суммарное число специалистов, ее обеспечивших, возросло за год всего на 1% (в сопоставимых данных с 23,239 до 22,975 тысяч консультантов).

По оценкам «Эксперт РА» большую часть суммарной выручки участники рэнкинга заработали на ус-лугах ИТ-консалтинга – 65,2 млрд рублей, из которых 18,7 млрд рублей принес управленческий консалтинг, а 46,5 млрд рублей – разработка и системная интеграция. Темпы роста по данным направлениям составили 2 и 8% соответственно, а в целом по

сектору ИТ-консалтинга – 7%. Это меньше, чем мы зафиксировано год назад: по итогам 2014 года рост составил 5,13 и 8% соответственно [60].

В условиях сокращения инвестиций, которые компании могли бы направить на развитие бизнеса, заказчик все настоятельнее требует четкого обоснования бизнес-эффекта от внедрения новых систем и модернизации старых (либо уже внедренных). Наиболее передовые клиенты практикуют модель формирования бизнес-кейса. Все чаще они требуют от предполагаемых подрядчиков кейсы, обосновывающие конкретный экономический эффект в виде снижения затрат или повышения доходов в результате предполагаемого внедрения решений.

Совокупная выручка участников рэнкинга, полученная от услуг финансового консалтинга и оценки, в 2015 году составила 19,4 млрд рублей (из них 11,1 млрд рублей – доходы от услуг финансового управления, и 8,3 млрд рублей – доход от оценочной деятельности; темпы роста, по сопоставимым данным, – 2 и 11% соответственно). Сейчас, в условиях дефицита ресурсов, клиенты хотят точно понимать, как распределить свои затраты и куда эффективнее вложить средства с точки зрения соотношения рисков и потенциального эффекта. При этом возникает необходимость выстраивания структуры управления, проведения анализа бизнес-процессов, финансовых и операционных рисков.

Одной из самых востребованных услуг стала экспертиза операционных улучшений. Это комплексный метод, охватывающий основные области создания стоимости бизнеса заказчика и через рекомендованные операционные улучшения влияющий на финансовые показатели. По-прежнему достаточно большой объем заказов размещают государственные компании. В перспективе заказчики будут заинтересованы в диагностике для понимания природы своих проблем и привлечения профессиональных консультантов для решения конкретных задач и разработки реальных рекомендаций в функциональных областях их бизнеса.

Что касается оценки, то, несмотря на отсутствие инвестиционного спроса, растет потребность в управлении активами предприятий. Значимость правильного подхода к использованию активов обусловлена ростом ответственности за некорректные решения в их отношении. При этом обязательным инструментом в обеспечении объективной информацией и безопасности при принятии решений по сделкам является оценка, что и приводит к спросу на оценочные услуги.

Повышенное внимание заказчиков к управлению финансами и рисками стимулирует спрос и на другие направления оценочной деятельности. Сейчас востребованы услуги по экспертизе финансового состояния должника, анализ и оценка залоговых активов, оценка проблемной задолженности и прав (требований) кредитора, разработка решений реструктуризации задолженности, а также решения, направленные на повышение качества кредитных портфелей. В текущей экономической ситуации, когда доля проблемных долгов в кредитных портфелях банков возрастает, увеличиваются просрочки выплаты процентов по кредитам, не говоря уже об основном долге, и многие заемщики не в состоянии обслуживать кредиты, – данные вопросы приобретают все большую актуальность.

Следует отметить, пока что доходы консультантов от услуг по стратегическому планированию и консалтингу в области маркетинга еще находятся в стагнации (суммарная выручка по итогам 2015 года – 4,87 млрд рублей, из которых на стратегический консалтинг приходится 3,97 млрд рублей, а на услуги в области маркетинга – 904,3 млн рублей). Спрос на разработку стратегий и планы организационного развития остается в силе, однако стоимость внедрения проектов снижается: о том, что экономия в кризис особенно важна, клиенты знают и без консультантов [60].

Таким образом, анализ процессов формирования и тенденций развития отечественного рынка консультационных услуг позволяет сделать ряд следующих выводов:

- основная тенденция формирования и развития рынка консультационных услуг связана с положительной динамикой, сопровождающейся неустойчивым развитием, обусловленным неразвитыми институтами рынка и, прежде всего, отсутствием законодательства, регулирующего этот вид экономической деятельности, а также механизмов государственного регулирования консультационного предпринимательства;

- основой развития рынка консультационных услуг в последние годы явился активный рост инвестиционной деятельности в основных отраслях экономики и, прежде всего, в нефтяной и нефтегазовой, промышленности строительных материалов, строительстве и АПК;

- анализ основных структурных сдвигов и тенденций на рынке консультационных услуг свидетельствует о том, что свыше половины его доходов приходится на ИТ – разработки и системную интеграцию и ИТ – управленческий консалтинг, что отражает общие тенденции проникновения информатизации в основные сферы экономической жизни;

- важная тенденция связана с акцентированием внимания крупнейших консалтинговых компаний на сохранении накопленных компетенций и поддержания своей конкурентоспособности, в том числе, за счет роста профессионализма своих сотрудников;

- необходимость повышения профессионального уровня своих сотрудников вынудило руководство крупнейших консалтинговых компаний провести сокращение численности сотрудников за последние три года.

- отсутствие государственной политики в сфере регулирования рынка консультационных услуг привело к недооценке руководством крупнейших компаний эволюционного подхода к формированию цивилизованного рынка;

- низкий уровень и недостаточность теоретических и научно-методических исследований в сфере консультационных услуг, что позволило бы существенно повысить уровень и качество оценки этого вида предпринимательства, а также его эффективности;

- углубленные научные и методические исследования консультационной деятельности позволит усовершенствовать концепцию развития консультационных услуг, включающую комплексную совокупность целей, задач, принципов функционирования всей системы консультационных услуг, и направленную на формирование государственной политики регулирования этого вида экономической деятельности.

На основании анализа современной консалтинговой деятельности можно выделить следующие направления ее развития:

- развитие институтов интеллектуальной собственности и, как следствие, законодательства в сфере интеллектуальной деятельности, как важной составляющей активизации процессов формирования цивилизованного рынка консультационных услуг;

- развитие института конкуренции, как важнейшего рыночного института, способного воздействовать на формирование в сфере консультационной деятельности цивилизованной конкурентной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала на рынок консалтинга;

- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ консультационных фирм России в предоставлении консультационных услуг в структурообразующих отраслях отечественной экономики, таких как энергетика, нефтедобыча, нефтехимия, газовая, транспорт, АПК;

- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций консультационных фирм России, повышение эффективности их участия в международном разделении труда.

Основные выводы, которые мы можем сделать на основании анализа тенденций и структуры рынка консультационных услуг, значимые для нашей работы, заключаются в относительно высокой позиции финансового консалтинга. В частности по итогам 2015 года совокупный объем услуг финансового консалтинга составил около 4 млрд. руб., при этом в самом

финансовом консалтинге увеличился спрос на услуги инвестиционной консультации, такие как бизнес-планирование, управление активами и работа с инвесторами.

В условиях системного кризиса серьезное смещение деятельности консультантов происходит в сторону государственных предприятий, что позволяет нам сделать вывод о востребованности деятельности управленческого консультирования по привлечению инвестиций.

2.3. Деятельность консультанта по созданию инвестиционного проекта реализации молодежных программ на примере проекта «Фандрайзинг-центр УрГПУ»

На долю Большого Урала приходится не более 20 % рынка консалтинговых услуг РФ. На рынке наблюдаются существенные различия между структурой рынка Урала и России: на рынке Урала преобладают Юридические компании, доля консалтинговых и ИТ-компаний значительно ниже. Доля продуктов АФ составляет не более 30%

Консалтинговая компания продает услуги, которые, как известно, не отделимы от их источника – консультанта. Консультанты являются частью этих услуг и получается, что компания продает и услуги, и консультантов.

Консалтинговая услуга - комплексный результат проведенной сотрудниками компании под руководством руководителя проекта исследовательской, аналитической, учебной и методической работы, имеющий ценность для заказчика и представленный в форме отчетов, разработанных нормативных документов и проектов управленческих решений. Может состоять из нескольких консалтинговых проектов.

Консалтинговый проект - формализованная совокупность работ, выполняемых в рамках действующего договора с клиентом. Характеризуется

наличием четко определенного содержания проекта, бюджета. Может состоять из нескольких консалтинговых продуктов.

Консалтинговый продукт - законченный стандартный вид аналитической, учебной и методической работ, характеризующийся дискретностью, структурированностью, наличием однозначно понимаемого результата, технологии производства и себестоимостью.

Рассмотрим пример деятельности типичной консалтинговой компании условно состоящей из двух функциональных отделов и директора.

Департамент управленческого консультирования (ДУК) является основным производственным подразделением консалтинговой компании. В ДУКе содержатся основной ресурс – консультанты, причем, каждый из них уникальная личность, профессионал и специалист в своей области.

Для работы над проектом создается рабочая группа, которая состоит из нескольких консультантов и руководителя проекта (РП). Формированием рабочей группы и назначением РП занимается директор ДУК. Руководство проектом осуществляет универсал, видящий ситуацию в целом. На конкретных позициях работают специалисты, умеющие решать локальные проблемы и дополняющие друг друга, всегда есть специалист, готовый работать на вновь открывшемся направлении.

Руководитель проекта – сотрудник компании, который отвечает за успешную реализацию консалтингового проекта, за управление содержанием и бюджетом проекта, а также за взаимодействие с заказчиком по вопросам развития бизнеса.

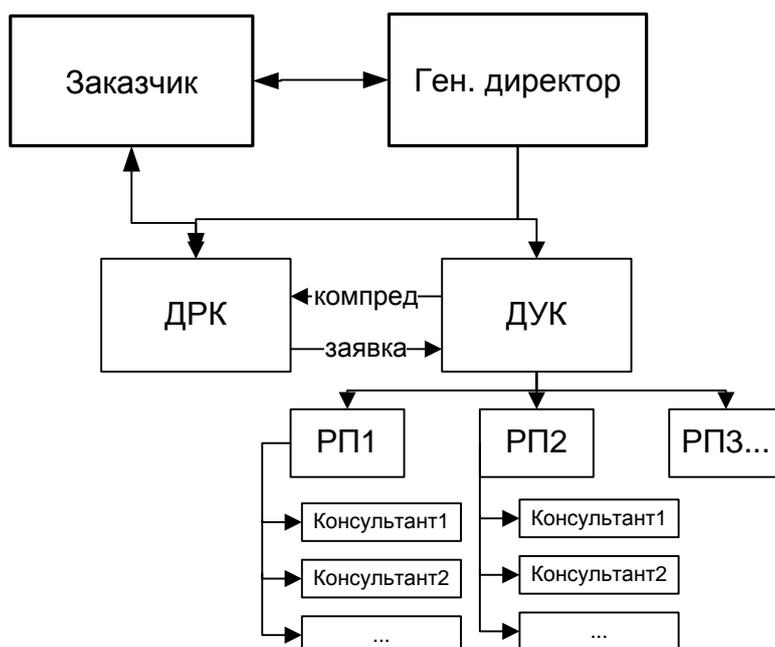


Рис. 5. Схема взаимодействия департаментов консалтинговой компании

Департамент по работе с клиентами (ДРК) – коммерческая служба компании, осуществляющая функции маркетинга и продаж. В компании используется метод активных продаж, которые заключаются в активном поиске компанией потенциальных клиентов. Постоянно отслеживается ситуация на рынке консалтинговых услуг и целевых клиентов.

Выявив потенциального клиента, менеджер ДРК делает так называемый «холодный звонок». Результатом первого звонка является общее представление менеджера о потребности предприятия.

Менеджер продолжает общение с потенциальным заказчиком, выявляет и формулирует конкретную потребность, фиксирует ее в заявке и передает в ДУК. В компании существует внутренняя автоматизированная информационная система, с помощью которой осуществляется подача заявки.

На основе заявки директор ДУК назначает РП перспективного проекта и команду потенциального проекта. Ознакомившись с заявкой, РП должен

составить коммерческое предложение (КП). В коммерческом предложении описываются услуги, предлагаемые клиенту исходя из его потребностей, описывается программа работ (в сжатом общем варианте), оговариваются сроки и стоимость проекта. Кратко этапы консалтингового проекта представлены в виде таблицы 2.

Таблица 2.

Этапы выполнения консалтинговых проектов

Мероприятие	Участники	Результаты
1.Старт проекта Директор ДУК на основании заявки в ДУК, открывает перспективный проект, назначает РП и команду проекта	Директор ДУК РП, консультанты	Перспективный проект, назначенный РП и команда
2.Подготовка КП	РП, консультанты, Директор ДУК, менеджер ДРК, директор ДРК	Согласованное КП, отправленное Заказчику
3.Презентация КП Заказчику	РП, консультанты, менеджер ДРК	Согласованное с Заказчиком коммерческое предложение
4.Заключение договора	РП, менеджер ДРК, Директор ДУК, директор ДРК, Ген.директор	Договор, с приложениями, подписанный с двух сторон. Предоплата, поступившая на р/сч компании.
5.Поэтапное выполнение работ и закрытие проекта, Аудит проекта	РП, консультанты	Материалы для Заказчика Первичная инф. по проекту

Далее следует очень важный этап – презентация КП заказчику. В подготовке презентации принимает участие вся команда проекта (как

правило, презентации делаются в программе MS PowerPoint). На презентации обязательно должны присутствовать РП, его команда (может быть не в полном составе) и менеджер ДРК как «активный» продавец.

Заказчику представляется подход компании к работе, используемые методы и приемы; предлагаются продукты, которые смогут помочь заказчику решить имеющиеся проблемы. Делается акцент на ожидаемом эффекте от внедрения конкретного продукта, основных результатах, которые должны быть достигнуты.

После презентации КП уточняется и согласуется с заказчиком.

Далее следует этап заключения договора. Здесь составляется пакет документов, который предоставляется заказчику:

1. Договор на оказание услуг – может быть типовой договор с какими-то особенностями под заказчика, в котором прописывается предмет договора, условия работы, права и обязанности сторон.

2. Программа работ – описываются мероприятия, которые должны быть проведены, исполнители и ответственные лица.

3. Календарный график– работы расписываются по срокам, отмечаются контрольные точки.

4. График оплаты заказчиком работ.

5. Устав проекта – документ, в котором прописывается:

- цели и задачи проекта,
- рамки (риски) и ограничения (по срокам) проекта,
- принципы работы на проекте,
- режим работы на проекте,
- общие регламенты управления на проекте,
- контроль исполнения проекта и др.

Также составляются внутренние документы:

1. Бюджет проекта;
2. Более подробный календарный график проекта.

При достижении всех согласований договор подписывается с 2х сторон. Необходимым условием, для того чтобы консультанты приступили к работе является предоплата, поступившая на расчетный счет.

Когда все вышеперечисленные мероприятия пройдены, консультанты приступают к поэтапному выполнению работ. К типовым этапам консалтинговых проектов можно отнести:

1. Диагностика (обследование).
2. Проектирование, разработка.
3. Внедрение.
4. Сопровождение.

В процессе реализации проекта РП должен организовывать, координировать и контролировать деятельность консультантов. По окончании каждого этапа работ команда должна отчитаться и презентовать результаты заказчику, который подписывает (или не подписывает в случае не принятия работ) акт выполненных работ.

РП и команда консультантов должна отчитываться и перед директором ДУК (выполняет функцию аудитора) за проведение, оценку хода выполнения проекта, степени удовлетворенности заказчика результатами проекта, взаимодействием с РП и консультантами.

После выполнения всех работ программы мероприятий подводятся итоги: оценивается степень достижения заявленных целей, оценивается эффективность функционирования внедренных систем.

Команда консультантов по окончании проекта устраивает презентацию о достигнутых результатах, клиенту даются «наставления» на будущую эффективную деятельность. Очень важно, чтобы у заказчика сформировалось понимание того, что проделано и как теперь работать дальше.

Завершающим мероприятием является подписание заказчиком последнего акта и поступление остатка оплаты на счет.

Консультанты также проводят внутреннюю презентацию перед компанией - как отчет о проделанной работе, их наработки, с какими трудностями столкнулись, как преодолели, какие уроки вынесли.

Описанная выше последовательность в общих чертах представляет те «работы», которые должен выполнять консультант постоянно, так как любой проект предполагает эту схему.

Консультант, как правило, задействован в нескольких проектах. Причем на одном проекте он может быть РП, а на другом - консультантом по определенному функциональному блоку. Работа консультанта специфична и разнообразна, так как каждое предприятие по-своему уникально. Каждый проект – новый опыт, новые возможности профессионального и личностного роста.

Разработка инвестиционного проекта включает в себя ряд этапов, каждый из которых в той или иной степени обязателен для выработки обоснованного решения.

Этап сбора информации и прогнозирования объемов реализации

На этом этапе разработчик инвестиционного проекта должен собрать как можно больше сведений о том, какой спрос предъявляют потребители на планируемый к выпуску продукт. При этом должны быть выявлены и проанализированы спрос и цены на аналогичные товары (работы, услуги), на товары-заменители, а также наличие фирм-конкурентов и их политика. Важно рассмотреть краткосрочную и долгосрочную перспективу рынка данного товара. Анализ возможной емкости рынка сбыта продукции, т.е. прогнозирование объема реализации является очень существенным, поскольку его недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а его переоценка — к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей, или к неэффективности сделанных капиталовложений.

Преимуществом на этом этапе пользуются крупные фирмы и корпорации, планирующие значительные инвестиции. Они могут позволить себе проведение дорогостоящих маркетинговых исследований, результатом которых является объективный и достаточно надежный ответ на вопрос о возможных объемах реализации. Небольшие фирмы вынуждены полагаться исключительно на опыт и интуицию своих менеджеров.

Этап прогнозирования объемов производства и прибыли

На этом этапе разработчик проекта исходя из возможного объема реализации определяет размер и технологический уровень предприятия. При этом следует иметь в виду масштаб доступных источников финансирования. Затем анализируются цены и условия оплаты оборудования; сравниваются альтернативные варианты (выкуп оборудования или лизинг); анализируется рынок аренды (покупки) требуемых помещений; количество, квалификация и оплата привлекаемого персонала и т.д.

Если все предыдущие работы может проделать, например, маркетинговая служба предприятия, то на данном этапе к разработке проекта должен подключиться бухгалтер-аналитик. Получив информацию о всех возможных издержках, он(а), проведя их классификацию, калькулирует плановую себестоимость продукции. Информация о прогнозируемых ценах реализации и объемах производства позволяет рассчитать плановую прибыль. Необходимым инструментом на данном этапе является анализ безубыточности.

Итак, результатом работ на данном этапе является прогноз объемов продаж, их себестоимости и прибыли. Если размер планируемой прибыли меньше некоторого порогового значения, установленного фирмой, то проект может быть отвергнут уже на этой стадии разработки. Если же размер прибыли будет признан приемлемым, то целесообразно проведение дальнейшего анализа.

Этап оценки видов и уровней рисков

На этом этапе подвергаются критическому анализу все ранее полученные сведения в части достижимых объемов реализации и производства, отпускных цен на продукцию, уровня издержек и т.д. и сделанные на их основе выводы. Рассматриваются различные варианты ухудшения конъюнктуры. Это достигается посредством анализа чувствительности в рамках анализа безубыточности.

Для получения полной и объективной картины также анализируются различные возможные варианты изменения конъюнктуры в сторону улучшения. Существуют методики (их содержание раскрывается ниже), позволяющие судить на основе анализа чувствительности о том, насколько рискованным является инвестирование средств в данный проект.

В результате разработчик получает ответ на вопрос, является ли уровень риска, сопряженный с данным проектом, приемлемым. Если нет — проект отвергается, если да — подвергается дальнейшему анализу.

Этап определения требуемого объема и графика инвестиций

Рассмотрев и проанализировав с точки зрения минимизации все издержки, сопутствующие проекту, разработчик получает информацию о размере вложений во внеоборотные активы. Анализ схемы финансовых потоков (построение сметы расходования и поступления денежных средств) позволяет определить размер необходимого оборотного капитала. Располагая детально разработанной информацией о затратах, можно определить объем и график требуемых инвестиций.

Этап оценки доступности требуемых источников финансирования

Рассчитав объем и график инвестиций, разработчик решает, какие источники финансирования (из числа доступных) будут задействованы. В случае, если собственных средств организации оказывается недостаточно и инвестиции предполагается осуществить за счет привлеченных кредитов, необходим анализ рынка ссудных капиталов.

Этап оценки приемлемого значения стоимости капитала

Основной целью данного этапа является сравнение разрабатываемого инвестиционного проекта с другими, альтернативными возможностями размещения капитала. Это достигается посредством методики, называемой «анализом инвестиций», или «анализом капиталовложений».

Результатом исследований, проведенных на этом этапе, является окончательный обоснованный ответ на вопрос о том, выгоден ли разрабатываемый проект и должен ли он быть воплощен в жизнь.

Описанная последовательность действий при разработке инвестиционного проекта, безусловно, не является обязательной. Исследования на всех этапах могут выполняться не последовательно, а параллельно. Это даже предпочтительнее, так как без оценки доступности источников финансирования, например, невозможно обосновать предполагаемый размер инвестиций и т.д.

Принятие решений инвестиционного характера осложняется рядом факторов: вид инвестиции; стоимость инвестиционного проекта; множественность доступных проектов; ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риск, связанный с принятием того или иного решения, и т.д. Кроме того, в нашей стране сложность принятия инвестиционных решений усугубляется неопределенностью ситуации и наличием инфляции.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применяемым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен ряд формализованных методов принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-либо универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно,

управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Рассматривая в качестве основного объекта управленческого консультирования социально-ориентированные организации необходимо отметить наиболее важную составляющую – фандрайзинг. Фандрайзинг (от англ. *fundraising*) – процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и т. д.), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом.

Термин «фандрайзинг» был заимствован в США, где он используется многие десятилетия преимущественно в области привлечения финансирования в так называемый третий сектор. Третий сектор США, развивающийся с конца XIX – начала XX в. и функционирующий наряду с частным и государственным секторами, объединяет некоммерческие негосударственные организации, призванные реализовывать задачи, игнорируемые частным и государственным секторами.

Основная задача организации в сфере фандрайзинга – это разработка и реализация разнообразных фандрайзинговых стратегий: подготовка проектов на донорские организации, социальное партнерство с органами власти, корпоративный фандрайзинг и т. д.

В России фандрайзинг активно стал развиваться с развитием некоммерческих организаций с 1990-х гг., деятельность которых нацелена не на получение прибыли, а на решение социально важных задач и сделало актуальными вопросами финансирования их деятельности. На сегодняшний день понятие «фандрайзинг» входит в такие сферы деятельности, как социальный менеджмент, маркетинг, PR и реклама.

Задачами, стоящими перед проектным коллективом в процессе фандрайзинга, являются:

- поиск потенциальных доноров;
- обоснование потребностей организации в соответствии с интересами потенциальных доноров и уровнем их понимания проблем организации;
- постоянная работа с потенциальными донорами (формирование, поддержание и развитие связей);
- формирование общественного мнения в пользу поддержки деятельности организации или коллектива, сбор писем поддержки, приобретение авторитета.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» юридические лица вправе беспрепятственно осуществлять благотворительную деятельность на основе добровольности и свободы выбора ее целей в формах бескорыстного (безвозмездного или на льготных условиях) предоставления денежных средств, объектов интеллектуальной собственности, товаров, материалов, работ, услуг.

Основные источники финансирования некоммерческого сектора в России:

- пожертвования и спонсорская поддержка от частных лиц и бизнеса;
- гранты от специальных и благотворительных фондов (чаще всего иностранных);
- проводимые специальные мероприятия по сбору средств;
- помощь и гранты от государственных органов власти и бюджета, социальные заказы;
- членские взносы.

На практике, если благотворительная организация занимается деятельностью по привлечению ресурсов, такая деятельность носит название «фандрайзинг». Если рассматривать данную деятельность организации

конкретнее, то фандрайзинг благотворительной организации основывается на организации благотворительных акций. Проводя разнообразные благотворительные акции и мероприятия, организация привлекает пассивных благотворителей и добровольцев.

Менеджеры по фандрайзингу используют различные методы для достижения своих целей, а именно:

1) участие в совместных проектах и получение целевого финансирования по программам международных организаций. В отличие от фондов, которые только финансируют проекты, существуют благотворительные агентства, помимо выдачи грантов привлекающие научные коллективы для участия в совместных проектах;

2) участие в проектах, финансируемых государством. Преимущество этого метода работы в том, что он создает основу для социального партнерства между государственными структурами и негосударственным сектором, развивая взаимный интерес и понимание необходимости долгосрочного сотрудничества;

3) организация специальных мероприятий по сбору средств (благотворительных вечеров, аукционов, концертов, спортивных соревнований). Положительная сторона этого инструмента в том, что он дает возможность одновременно встретиться со многими потенциальными донорами, привлечь единомышленников;

4) привлечение волонтеров. Это преимущество создают добровольцы – люди, отдающие безвозмездно свое время, знания, профессиональные навыки ради благородных целей организации;

5) личные встречи. Хотя этот метод требует больших затрат времени и высоких профессиональных качеств фандрайзера, такие встречи являются высокоэффективным инструментом, так как помощь оказывается не организацией организации, а человеком человеку;

б) использование ресурсов Интернета. Умение ориентироваться в Интернете и эффективно использовать его преимущества для поиска потенциальных доноров, размещения собственных web-страниц с описанием целей и программ организации и т. д.;

7) реклама. Часто малоэффективный метод, хотя охватывает большую аудиторию. Реклама может быть в виде размещения специальных статей – обращений в СМИ, видеороликов для показа на специальных мероприятиях, установки рекламных щитов, распространения буклетов, календарей, расклеивания плакатов, отражающих ту или иную проблему, решение которой жизненно необходимо. Одним из современных видов рекламы является размещение баннеров на порталах Интернета, рассылка обращений через подписные адреса по электронной почте;

8) рассылка писем благодарности. Этот инструмент используется для установления более тесных контактов с участниками благотворительных мероприятий. Цель – привлечь лиц, проявивших интерес один раз, к сотрудничеству на регулярной основе;

9) привлечение членских взносов в организацию, или путь самофинансирования. Однако в нынешней экономической ситуации взносы не могут быть большими, а потому достаточного финансирования этот метод не предоставляет.

Планирование фандрайзинга организации должно опираться на общую стратегию развития данной фирмы. Это может быть общая маркетинговая стратегия, но может быть и специальная стратегия фандрайзинга.

План сбора средств является неотъемлемой частью стратегического плана развития организации. Наличие такого плана позволяет:

- совершенствовать свою деятельность в этом направлении;
- сосредоточивать внимание на решении ключевых проблем;
- четко представлять свое будущее;
- работать сообща;

- контролировать ситуацию;
- рационально использовать ресурсы;
- увеличивать поступление средств.

Планированию проведения конкретной кампании фандрайзинга должна предшествовать разработка собственно содержательной программы или проекта, под которую будут привлекаться средства. Такую программу организаторы фандрайзинга должны иметь на руках за 4–6 месяцев до начала фандрайзинговой кампании. Оптимальный срок для начала фандрайзинговой кампании – 6–9 месяцев до главного итогового мероприятия проекта, под который ищутся средства. Средства под большие масштабные проекты надо начинать искать за год-полтора, а то и раньше.

Надежный источник финансирования – надежная защита организации.

Для того чтобы организация работала стабильно и надежно, необходим стабильный источник финансирования на длительный период времени. Найти один крупный, постоянный, надежный источник финансирования очень трудно. Трудно и создать его. Организация должна заниматься сбором средств, привлечением и созданием финансовых источников, вести финансовое планирование и сочетать различные финансовые источники.

Все источники финансирования деятельности организаций делятся на 2 большие группы: внешнее финансирование и самофинансирование.

Первая группа:

Гранты от различных фондов, национальных и местных, правительственных и частных. Гранты – безвозмездное невозвратное целевое финансирование отдельных общественно полезных программ некоммерческих организаций по их заявкам на конкурсной основе. Предоставляются различными фондами. Очень распространенный как на Западе, так и у нас источник финансирования. Преимущество заключается в возможности привлечь средства на определенный период времени, что обеспечивает стабильную работу организации по реализации какого-то то

направления, проекта или программы. Недостаток этого источника заключается в сложности получения финансирования (как правило, это всегда конкурсный отбор), больших трудозатратах по написанию проекта (процент организаций, получающих финансирование у фондов как у зарубежных, так и наших организаций – очень невысок), значительном периоде времени с момента составления проекта до получения средств и отсутствии гарантии получения средств. Существует еще одна и самая большая проблема – необходимость подстраивать свою деятельность под приоритеты фонда или отдельные программы.

Гранты и контракты от органов власти, различные виды помощи и поддержки Довольно распространенный источник финансирования. В России основной массив законов РФ в области поддержки организаций Третьего сектора предусматривает возможность предоставления государством различных форм поддержки, в том числе и финансовой, начиная от прямого целевого финансирования до муниципальных грантов и государственного социального заказа. Помимо этого существуют льготы налогового и неналогового характера, договоры, субсидирование деятельности, материальная поддержка, освобождение от уплаты услуг, оказываемых государственными и муниципальными организациями, а также платы за пользование государственным и муниципальным имуществом. Все эти довольно подробно прописанные нормы доступны, но в целом поддержка носит несбалансированный единичный характер и оказывается отдельным организациям. Причины - отсутствие законодательно закрепленной государственной политики в отношении, детально прописанной процедуры и механизма оказания этой поддержки, а также ответственности чиновников.

Пожертвования и спонсорские взносы от бизнеса и коммерческих структур В настоящее время все большее количество бизнес организаций и коммерческих компаний занимается благотворительностью. Как правило, компании гораздо легче оказать помощь товарами или услугами, чем

оплатить счета организации или выделить ей деньги. Еще одна проблема – коммерческие структуры охотно финансируют «следствие» проблемы – оказывают помощь больным, одиноким, престарелым, а не работу, направленную на устранение причины. Коммерческие структуры активно выступают спонсорами при проведении различного рода мероприятий, особенно ярких и красочных, сами дарят подарки, произносят речи. Их предпочтение – оказание адресной материальной помощи конкретным благополучателям. Когда же встает вопрос о финансировании деятельности некоммерческой организации, направленной на работу с данной категорией, чаще всего получают отказ. Здесь сказываются и отсутствие традиций благотворительности в России, и недоверие к социально-ориентированным проектам.

Вторая группа – самофинансирование:

Складывается из членских взносов, добровольных пожертвований и средств, которые организация получает от целевых мероприятий и/или доходов организации от реализации товаров или услуг.

Членские взносы Система финансирования организаций за счет членских взносов – самая распространенная в мире. Этот способ финансирования организации обеспечивает ей максимальную независимость и свободу действий и может стать реальной альтернативой внешнему финансированию. Система членских взносов разрабатывается самой организацией и может быть гибкой и доступной различным ее членам: для юридических лиц и коллективных членов – одна, для физических – другая. Можно устанавливать ежемесячную уплату взносов, а можно и собирать их раз в год. В нашей стране распространен подход «символических» членских взносов. Возможной причиной этого является отношение общества к социальным проектам как исключительно к добровольцам, за деятельность общественным организациям и людям, работающим в них, не привыкли

платить. Другой причиной является то, что в основной своей массе общественные организации объединяют людей с невысоким уровнем жизни.

Доходы от реализации товаров и / или услуг. Сюда могут относиться собственное производство, оказание различного рода платных услуг - предоставление информации, обучение, выполнение работ на договорной основе.

Сбор частных пожертвований

Для общественной организации довольно опасно ориентироваться исключительно на внешние источники (гранты, государственные или муниципальные дотации, субсидии и т.д.), поскольку она рискует в одночасье оказаться без финансирования в случае изменения внутривластной или международной обстановки, смене фондом приоритетов или в том случае, если организация проявила активность, идущую вразрез интересам местных органов власти. Также опасна и зависимость организации от одного (любого) источника.

Как правило, некоммерческие организации используют в своей деятельности сразу несколько источников финансирования, выбор которых и, соответственно, методов привлечения средств, определяется стратегическим планом развития организации и зависит от ряда причин, даже от типа самой организации.

Таким образом, при работе консультанта над инвестиционным проектом возникает целый ряд задач, от формирования общей концепции проекта исходя из стратегических целей организации, заканчивая оценкой рисков реализации проекта. Весь алгоритм деятельности консультанта таким образом можно представить в кратком виде следующим образом:

Алгоритм деятельности консультанта по созданию инвестиционного проекта.

Алгоритм консультирования молодежных организаций по привлечению инвестиций включает в себя несколько шагов (Рисунок 6).

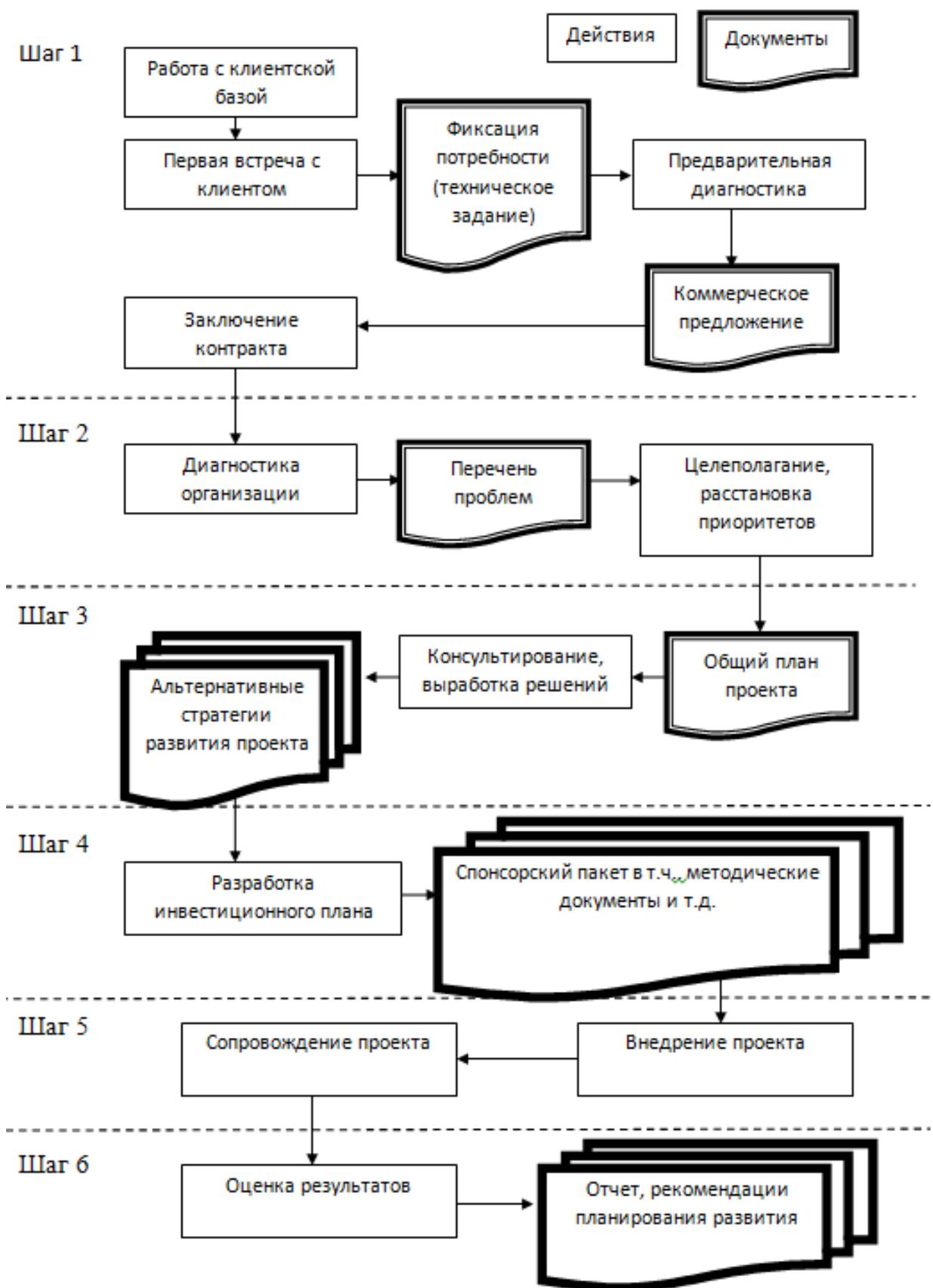


Рис. 6. Схематическое изображение алгоритма деятельности консультанта по созданию инвестиционного проекта

Данный алгоритм носит общий характер и подходит для любых типов проектов, однако, следует отметить, что в каждом конкретном случае могут варьироваться комплект документов, сроки и объемы работ, структура и размер проектной группы.

Для развития фандрайзинг центра УрГПУ необходимо выделить два ключевых направления определяющих специфику задач на каждом этапе: внутренний и внешний консалтинг.

Приоритетным для развития является направление внутреннего консалтинга, для которого основным заказчиком рассматриваются структурные подразделения и проектные группы в рамках УрГПУ, а основная деятельность фандрайзинг центра направлена на привлечение инвестиций для проектов университета.

Шаг 1 - подготовка к управленческому консультированию.

На данном этапе необходимо составить перечень структурных подразделений и основных субъектов (лиц принимающих решения) в данных подразделениях. Провести личные встречи и собрать информацию о текущих и планируемых проектах, мероприятиях. Сформировать базу проектных направлений с ответственными в каждом структурном подразделении. Вывить потребности в консультационной помощи при разработке и сопровождении проектов. Провести предварительную диагностику рентабельности и окупаемости, предложенных подразделениями проектов. Разработать коммерческое предложение, смету работ по привлечению инвестиций на проекты обладающие ресурсом коммерциализации. Так же производится формирование базы потенциальных спонсоров для проектов УрГПУ.

Шаг 2 - диагностика организации

На данном этапе необходима детальная диагностика структурного подразделения: ресурсный, кадровый, организационный потенциал. Выявить

проблемы и дефициты подразделения, ограничивающие внедрение проектного подхода. Сформулировать и согласовать ключевые целевые показатели инвестиционного проекта. Проводятся предварительные переговоры со спонсорами, выявляются проблемы и интересы спонсора в возможных мероприятиях УрГПУ.

Шаг 3 – планирование действий

На данном этапе разрабатывается общий план реализации проекта, согласуется концепция, при необходимости разрабатываются альтернативные стратегии фандрайзинга. Определяются риски проекта.

Шаг 4 - построение индивидуального плана по привлечению инвестиций

На данном этапе разрабатывается инвестиционный план. Из базы спонсоров определяются ключевые предприятия, подходящие для целей и задач проекта. Для проекта подразделения формируется пакет документов, включающий предложения спонсорам, маркетинг кит, регламенты и методические рекомендации.

Шаг 5 - реализация плана

На данном этапе сотрудники фандрайзинг центра консультируют и инструктируют сотрудников структурного подразделения по вопросам алгоритмов действий по привлечению инвестиций на проект. При необходимости в соответствии со сметой сотрудники фандрайзинг центра берут на себя функциональные задачи по взаимодействию со спонсорами и сопровождают проект до его запуска.

Шаг 6 - завершение

На данном этапе, по итогам проекта производится оценка достигнутых результатов. Осуществляется анализ эффективности фандрайзинговых мероприятий, оцениваются возможности развития и в положительном случае формулируются рекомендации по дальнейшему тиражированию или повторению проекта.

Для внешнего консалтинга заказчиком могут выступать НКО и другие учебные заведения, что предполагает иные организационно-финансовые механизмы и наличие деловой репутации.

Учитывая сложность и разнородность задач специалиста в области управленческого консультирования, для каждого конкретного проекта могут быть применены различные системы расчета бюджета проекта:

К типовым моделям расчета стоимости услуг управленческого консультанта относятся:

1. Повременная оплата, осуществляется на основе расчета количества рабочего времени, которое необходимо затратить на осуществление консалтингового проекта (в человеко-часах, человеко-днях или человеко-месяцах) и стоимости единицы рабочего времени консультантов с учетом их квалификации. Объем работы оценивается на 1 шаге проекта во время предварительной диагностики. Учитывая квалификацию консультанта и специфику работы один человеко-день может быть оценен в размере от 10 000 до 40 000 рублей.

2. Фиксированная недифференцированная оплата; при этом способе консультант, определив для себя объем работ и расходы времени на них, называет клиенту общий размер оплаты, но ссылается при этом не на калькуляцию человеко-дней, а на другие обоснования. В России в качестве таких обоснований применяются цены аналогичных проектов данной или других консалтинговых фирм, а также (что характерно для процессного и обучающего консультирования) на существующие расценки за обучение в школах бизнеса и на курсах менеджмента.

3. Процент от стоимости объекта консультирования или результата; при этой форме цена консалтинговых услуг рассчитывается как доля от величины торговой сделки, объема инвестиций или других проектов, осуществляемых клиентом при поддержке консультантов, или как доля от экономического эффекта, получаемого клиентом (снижение

себестоимости, рост прибыли и т.д.), для инвестиционных проектов сумма может варьироваться от 1 до 5%.

Мы считаем, что в условиях текущей экономической ситуации стоимость работ консультанта должна рассчитываться комбинированным методом и складываться из базовой фиксированной суммы (например, 50 000) и вариативной в зависимости от особенностей проекта и условий клиента.

Заключение

Молодежное и детское движение в современной России представлено широко: в настоящее время насчитывается более 58 детских и молодежных организаций, официально зарегистрированных в разных регионах и субъектах страны. Наиболее активно институализируются и проявляют себя общественные организации на базе школ и других учебных заведений. Общественные организации, объединяющие детей и юношество, функционируют не только в столичных городах и областных центрах, но и других регионах.

Участие в работе общественных организаций предполагает не только удовлетворение индивидуальных интересов членов объединения в каком-то виде деятельности, но определенную долю ответственности каждого за свои поступки в процессе достижения общей цели и за результаты коллективных действий. Совместная организованная деятельность заставляет членов группы согласовывать свои интересы с общими, свою личную цель участия в работе организации с целями объединения в целом. Разумеется, это невозможно без некоторого самоограничения личных интересов и свободы. Не всякий из юных современников готов к этому.

Вместе с тем, «сутью организованного детского движения выступает социальное творчество». Детские общественные организации олицетворяют собой своеобразные ячейки гражданского общества в детской среде. Здесь дети, подростки приобретают опыт совместной деятельности, развивают организаторские и творческие задатки. Детские общественные формирования дают возможность каждому участнику проявить свою активность в социально значимых делах, что способствует формированию гражданских качеств у подрастающего поколения. Тем самым, закладываются «кирпичики» традиций «взрослого» гражданского общества, приумножается потенциал развития демократии в нашей стране. Общественные объединения

учащихся определенным образом структурируют их социальное пространство и время, выступают «тренажером» обретения социального опыта, служат локализации риска кризисного социума.

Отношения учащейся молодежи к деятельности современных общественных организаций, участию в общественной жизни и реализуемым молодежным программам, мероприятиям, выявления резервов развития детского движения – важный фактор социализации подрастающего поколения. Социально значимая деятельность молодежных движений – это деятельность молодежных движений, направленная на изменение хода событий в общественной жизни. Наиболее важные функции молодежных движений – это вовлечение молодежи в социальную практику и ее информирование о потенциальных возможностях развития; развитие созидательной активности молодежи; интеграция молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в жизнь общества и выявление социальных проблем.

Исходя из вышеизложенного, сформулированы предложения по усовершенствованию молодежной политики:

1. должна быть разработана, создана и принята скоординированная федеральная (единая для всех регионов) и региональная (с учетом местных особенностей) нормативно-законодательная база, регулирующая субъектно-объектные отношения всех уровней в области молодежной политики;

2. в соответствии с ней основные цели, задачи, механизмы и технологии ее реализации должны максимально разумно соответствовать ожиданиям и потребностям молодого поколения;

3. необходимо развивать систему регионального проектирования в сфере молодежной политики;

В условиях экономической нестабильности реализация проектов в сфере молодежной политики требует привлечения финансовых ресурсов в том числе на проектной основе.

Проектное фандрайзинговое финансирование является достаточно сложной формой финансирования. В условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам международного и российского рынков капитала развитие проектного анализа, повышение качества методического обеспечения оценки и анализа проектов при проектном финансировании имеют особую важность и, по существу, определяют эффективность применения проектного финансирования в каждом конкретном случае.

Механизм проектного финансирования в России не получил еще широкого применения, несмотря на развитие его законодательной базы и господдержку. Основными драйверами развития проектного финансирования в России может стать обеспечение макроэкономической стабильности и развитие практики принятия эффективных управленческих решений в рамках проектного анализа на всех стадиях жизненного цикла проекта.

Текущее состояние методического обеспечения проектного анализа и оценки эффективности проекта в течение его жизненного цикла требует актуализации и гармонизации с современной международной методологией с учетом нестационарного характера российской экономики и особенностей внешней среды проектов в России.

Один из распространенных, предусмотренных законодательством, способов привлечения средств некоммерческими организациями для реализации своих целей и проектов в рамках уставной деятельности является фандрайзинг. Многие организации в России давно взяли на вооружение и успешно применяют этот инструмент международной практики в своей социально ориентированной деятельности. Многие некоммерческие организации за счет эффективного развития фандрайзинга имеют средства, полученные от благотворителей (жертвователей, доноров) и реализуют свою уставную деятельность, проекты и программы в основном за счет этих средств. Такие организации имеют уже практически профессиональный

уровень и опыт развития фандрайзинга и являются для многих экспертами и консультантами в этой сфере.

Мы выявили, что основные виды современного фандрайзинга:

Сбор средств в местных сообществах.

Сбор средств через крупные промышленные компании, осуществляющие благотворительную деятельность.

Участие в конкурсах на получение грантов со стороны благотворительных фондов.

Индивидуальный фандрайзинг с привлечением физических и юридических лиц, представителей всех слоев бизнеса (например, стоматологическая клиника может оплатить счет на приобретение продуктов, нотариальная контора перечислит пожертвование на уставную деятельность организации, холдинг оплатит счет на приобретение строительных смесей для строительства столовой и т.д.)

При этом для полноценной деятельности организации в сфере фандрайзинга необходимы системные организационно-управленческие решения для которых необходимо привлечение квалифицированного консультанта.

Список использованной литературы

1. Агапов А.Ф., Смирнов А.Л. Расширение меню. Перестрахование. // Русский Полис - журнал о страховании. № 10 (119), 2010. - с. 32-36.
2. Аналитический вестник Совета Федерации №4 (321) «Молодежная политика: зарубежный и отечественный опыт». М.,2007. - 58 с.
3. Афанасьев Е.М. Анализ эволюции проектного финансирования на примере зарубежного опыта. Научно-технические ведомости СПбГПУ. // Экономические науки, № 2 (192).
4. Безлатный Д.В. Под прицелом: молодежь в современной России. – М.: Издательство ООО «Ваш полиграфический партнер», 2011, 284с.
5. Боряз В. Н. Молодежь: методологические проблемы исследования. Л.: Наука, 1973 – 155 с.
6. Буренко В.И. Молодежная политика в контексте законотворческих поисков // YouthWorldPolitic. 2013. №2.
7. Вебер Э. И. Ценностные ориентиры современной молодежи России // Историческая и социально-образовательная мысль. 2011. № 4. С. 142-145.
8. Великанов Н.С. Социально-экономическая эффективность консалтинговых услуг. Дисс. канд. эконом.наук. Москва. 2011.
9. Виноградов В.В., Смирнов А.Л., Бабков В.Г. Венчурные инвестиции и банки. // Инвестиционныйбэнкинг. 2007. с. 47-54.
10. Гаджиев Ф.Р. Международное проектное финансирование.
11. Геращенко В.В. Председатель Правления Центрального банка Российской Федерации (Банка России) 1989-1994, 1998-2002. Предисловие к монографии Смирнова А.Л. «Проектное финансирование: инструменты и технологии». - М.: МАКС Пресс, 2013. -с.3-10

12. Геращенко В.В., Смирнов А.Л. Инвестиционно-банковский бизнес: зарубежный опыт и Россия. // Деньги и кредит. № 5, 2007. с.24-28.
13. Головин Ю.А. Политическая безопасность личности в российском государстве // Общество. Государство. Политика. 2009. №1.
14. Горшков М.К., Шеренга А.Э. Молодежь России: социологический портрет. – М.: Издательство ЦСПиМ. - 2010. – 592 с.
15. Громова Т.А. Консалтинговые услуги и ИТ-аутсорсинг: опыт использования и перспективы развития. - СПб.: ГУЭФ. – 2008.
16. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 736 с.
17. Давыдов Д. Г. Социально-психологические особенности имиджа вооруженных сил России в молодежной среде: автореф. дисс. ... канд. психол. наук. М., 2005. 25 с. – С. 6.
18. Давыдов А.В., Коряковцева О.А. молодежные организации и движения в России: история и современность Научный журнал PolitBook – 2014 № 3.
19. Ежеквартальный бюллетень Внешэкономбанка «Принципы устойчивого развития в деятельности финансовых институтов развития и международных организаций». № 6, 2015.
20. Зворонов А.Ф. Рынок аудиторско-консалтинговых услуг в России. - М., Макс-Пресс. - 2002.
21. Зеленкова, М.М. Молодежная политика в России и зарубежных странах [Электронный ресурс] / М. М. Зеленкова \\ Режим доступа к изд.: <http://www.science-education.ru/106-7305.htm>
22. Ивашковская И. В., Константинов Г. Н., Филонович С.Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации. // Российский журнал менеджмента. № 2(4), 2004. с. 19-34.
23. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования.- М.: Вершина, 2008, Гл. 7,8.

24. Ильинский И.М., Луков Вал.А. Государственная молодежная политика в России: философия преемственности и смены поколений // Знание. Понимание. Умение. 2008. №4.
25. Исаев Э.Ш. Молодежь как особая общественная группа в социальной структуре общества Германии/ Э.Ш. Исаев., Д.А. Петренко // Независимая газета, 2006.– №3
26. Канунников К.С. Нормативные правовые акты регулирования государственной молодежной политики на федеральном уровне // ЕврАзЮж № 3 (46) 2012
27. Караткевич А.Г. Политические аспекты гуманизации взаимодействия основных субъектов гражданского общества // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. №12-1.
28. Кещан В.Г. Проблемы оценки инвестиций в IT-проекты и совершенствования систем управления коммерческими организациями. // Финансы и кредит. №19 (547), 2013, с. 36-39.
29. Киселев С.В. «Особенности формирования конкурентоспособных стратегий развития на рынке информации-онно-коммуникационных услуг» / Киселев С.В., Курбиев И.У//Вестник Казан.технол. ун-та. - 2010.- № 2.- С. 378-384.
30. Колесникова Н.А., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р. Бизнес-план и инвестиционный проект. - Труды ИСА РАН, 2013, т.63, вып.1б. с. 4 -16.
31. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) // СПС Гарант.
32. Коряковцева О.А., Климов О.А. Тенденции взаимодействия власти и общества в аспекте развития гражданской идентичности молодежи // YouthWorldPolitic. 2013. №1.

33. Кудрявцев М.М. Молодежные политические движения в системе военно-патриотического воспитания // Вестник МГОУ. Серия «История и политические науки». – 2011. – №2.
34. Лившиц В.Н. О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов. Научный доклад. - Институт экономики РАН, 2009. - 70 с.
35. Лившиц В.Н. Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России: 1992-2013. - М.: ЛЕНАНД, 2013. - 640 с.
36. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Учеб.-практич. пособие. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2014. - 486 с.
37. Луков Вал. А. Концептуализация молодежи в XXI веке: новые идеи и подходы // Социологические исследования. 2012. №1.
38. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учебное пособие/Под общ.ред. И. И. Мазура. 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2004. - 664 с.
39. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов. Учебник для вузов. - М.: Экономика, 2007. - 367 с.
40. Методика воспитательной работы: учеб.пос. для студ. высш. учеб. заведений / Л. А. Байкова, Л. А. Гребенкина, О. В. Еремкина и др.; под ред. В. А. Сластёнина. 5-е изд., стер. М.: Издат. центр «Академия», 2011. - 152 с.
41. Методические рекомендации о расширении деятельности детских и молодёжных объединений в образовательных учреждениях // Народное образование.-2012.-№6, с.261.
42. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов Официальное издание. Вторая редакция. Минэкономики РФ, Минфин РФ, ГК РФ по строительству, архитектуре и жилищной политике. - М.: Экономика, 2000. - 421 с.

43. Мирзоян Н.В. Управление стоимостью проекта
44. Моисеев А.Н., Шумилова О.В. Образовательное пространство и формирование гражданской идентичности российской молодежи (исторические аспекты) // Современные проблемы науки и образования. 2014. №3.
45. Нестеренко Р. Проектное финансирование: мировая практика и российский опыт.
46. Никифоров Н.А. Основные предпосылки формирования системы государственных электронных услуг в Республике Татарстан. // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. - № 5. – С. 214-222.
47. Никонова И.А. Комплексный мониторинг инвестиционных проектов: проблемы и решения. // Аналитический банковский журнал, N07[170], 2009. с. 43-44.
48. Никонова И.А. Об эффективности мер господдержки проектного финансирования в РФ. // Инновации и инвестиции. № 8, 2015. с. 14-18.
49. Никонова И.А. Ответственное проектное финансирование. // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. - №35 (176), 2012. с. 11-16.
50. Никонова И.А. Оценка социально-экономической эффективности деятельности национального банка развития. // Финансы и кредит № 5 (533) февраль, 2013. с. 2-10.
51. Никонова И.А. Проблемы развития проектного финансирования в России. // Имущественные отношения в РФ. № 12, 2014. с. 93-99.
52. Никонова И.А. Развитие законодательной базы проектного финансирования. // Банковское дело. № 3, 2014. с. 74-78.
53. Никонова И.А. Современная кредитная политика банка. // Банковское дело. № 6 (234), 2013. с. 66-69.
54. Никонова И.А. Федотова М.А. Современный проектный анализ: 7 принципов. Инновации и инвестиции. № 7, 2015. с.2-7.

55. Никонова И.А. Эффективность финансовых институтов развития: пора считать! // Банковское дело. № 2, 2015. с.71-73.
56. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 153 с.
57. Никонова И.А., Колесников А.Ю. Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов. // Вестник Финансового университета. № 6 (78), 2013. с. 89-97.
58. Никонова И.А., Федотова М.А. Проблемы стоимостной оценки в проектном анализе и проектном финансировании. // Экономический анализ: теория и практика. № 42 (393) ноябрь 2014, с. 2-11.
59. Обзор рынка крупнейших консалтинговых групп и компаний России по итогам 2015 года: советы на будущее // Эксперт РА рейтинговое агентство. М., 2016
60. Омельченко Е. Стили жизни Российской молодежи: XXI век // Народное образование. 2006. № 5.
61. Оценка крупных инфраструктурных проектов. Фонд «Центр стратегических разработок». - М., 2013.
62. Пастухова Л.С. Молодежь в обновлении органов законодательной власти: тенденции и перспективы // Власть. 2011. №8.
63. Пастухова Л.С. О молодежном парламентаризме в Российской Федерации // Право и политика. 2007. №7.
64. Письмо Министерства образования РФ «О развитии молодежного парламентаризма в субъектах Российской Федерации» от 24.04.2003 г.
65. Письмо Министерства образования РФ «О развитии молодежного парламентаризма в субъектах Российской Федерации» от 24.04.2003 г.
66. Полковников А.В., Дубовик М.Ф. Управление проектами. Полный курс МВА. М.: Олимп-Бизнес, 2015. - 552 с.
67. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по

ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (с изменениями на 18.06.2015 г.).

68. Приказ Минрегиона РФ от 30.10.2009 № 493 «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 22.12.2009 N 15802).

69. Проблемы и перспективы международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Монография. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения» и «АРБ: современные банковские технологии» (коллектив авторов). - М.: Финуниверситет, 2014.

70. Ренкинг крупнейших консалтинговых компаний (консалтинговых групп) <http://raexpert.ru/ratings/consulting/>

71. Родионов И.И. Проектное финансирование. - М.: ГУВШЭ, 2013.

72. Родионов И.И., Божья-Воля Р.Н. НИУ ВШЭ. Проектное финансирование. С.-Пб.: Алетейа, 2015.

73. Росс Н. Скаутизм в Сибири (1918-1919) // Сибирская газета. 2006. № 39. Октябрь. - С. 3.

74. Российский статистический ежегодник. [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://www.gks.ru>

75. Румянцева Е.С., Титова Л.Г. Политическая власть как фактор решения проблем старшего поколения // Среднерусский вестник общественных наук. 2010. №3.

76. Руткевич, М. Н. Социология образования и молодежи. М.: Гардарики, 2002. 541 с. – С. 456.

77. Рябых Д. Особенности оценки инвестиционных проектов в проектном финансировании.

78. Саляева О.Г., Иваненко Г.П. Риски проектного финансирования и их минимизация.// Аудит и финансовый анализ. №1,2009, параграф 8.10.
79. Сафронов Ю.С. Совершенствование механизма проектного финансирования на растущих рынках капитала. А/р диссертации на соискание уч. степени к.э.н., МГУ 2011.
80. Сквоиков А.К. Российская молодежь как объект политики в условиях распространения либеральных ценностей // Сборник научных трудов Sworld. Т. 12. №1.
81. Смирнов А.Л. Анализ инвестиционных проектов в банке. // Банковское дело. №№ 2-3, 2012. №2(218).с. 47-51, № 3(219) с. 52-55.
82. Смирнов А.Л. Баланс интересов в инвестиционном консалтинге. // Валютное регулирование. Валютный контроль. № 2, 2014.
83. Смирнов А.Л. Банковский мониторинг инвестиционных проектов. // Банковское дело. № 1, 2015. с.92-95.
84. Смирнов А.Л. Инвестиционное консультирование на банковском рынке. // Управление в кредитной организации. № 4, 2012. с. 8-19.
85. Смирнов А.Л. Институты развития и коммерческие банки: сходства и различия. // Валютное регулирование. Валютный контроль. № 1, 2012. с.64-69.
86. Смирнов А.Л. Международная практика кредитования экспорта. // Международные банковские операции. № 1, 2012.
87. Смирнов А.Л. Никонова И.А. Финансирование инноваций - бизнес-кейс инновационного проекта.// Валютное регулирование. Валютный контроль. № 12, 2014. с.52-59.
88. Смирнов А.Л. Новые возможности проектного финансирования. // Валютное регулирование. Валютный контроль. № 5, 2015. с.28-34.
89. Смирнов А.Л. Особенности деятельности банков развития на кредитном и финансовом рынке. // Банковское дело. № 4, 2011. с. 29-32.

90. Смирнов А.Л. Отладка механизма проектного финансирования. Санкт-Петербург. «Дорожная держава». № 6, 2015. с. 2-5.
91. Смирнов А.Л. Проектная кредитная документация: международная практика. // Банковское дело. № 10(226), 2012. с. 34-38.
92. Смирнов А.Л. Проектное финансирование как инструмент реализации инвестиционных проектов. // Банковское кредитование. № 2, 2011. с. 75-88.
93. Смирнов А.Л. Проектное финансирование: инструменты и технологии. Монография. - М.: МАКС Пресс, 2013. - 457 с.
94. Смирнов А.Л. Проектные гарантии. // Валютное регулирование. Валютный контроль. № 12, 2013. с.37-45.
95. Смирнов А.Л. Родионов И.И. Проектное финансирование в России: новые стимулы развития. // Банковское дело. № 2, 2015. с.64-68.
96. Смирнов А.Л. Структурирование и финансовый монтаж инвестиционных проектов. // Банковское кредитование. № 4, 2011. с.70-86.
97. Смирнов А.Л. Технологии экспортного финансирования. // Банковское дело. №№ 4-5, 2012.
98. Смирнов А.Л. Юридические аспекты и вопросы востребованности проектного финансирования. // Юридическая работа в кредитной организации. № 4(30), 2011. с. 80-93.
99. Смирнов А.Л., Никонова И.А. Опыт кредитования инновационного проекта. // Банковское кредитование. № 5, 2014.
100. Смирнов А.Л., Родионов И.И. Особенности финансовой поддержки инновационных проектов. // Банковское дело. № 9, 2014. с. 88-91.
101. Смирнов А.Л., Родионов И.И. Финансовые институты развития и управление инновациями (некоторые актуальные вопросы). // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 46 (232), 2014. с.11-17.

102. Советы не по карману (анализ рынка аудиторских и консалтинговых компаний 2007 - 2015 «Коммерсант деньги») [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://www.kommersant.ru>.

103. Соколов А.В. Молодежные общественные организации в политическом пространстве современной России: стратегии государственной и гражданской молодежной политики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Ростов-на-Дону, 2011. – 17с.

104. Соколов А.В. Молодежные общественные организации в политическом пространстве современной России: стратегии государственной и гражданской молодежной политики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Ростов-на-Дону, 2011. – 17с.

105. Социология молодежи / под ред. В. Т. Лисовского. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996. 460 с. – С. 17.

106. Спиридонова Г. В. Проблемы адаптации выпускников начального и среднего профессионального образования к рынку труда // Российская наука: тенденции и перспективы: Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2002. № 21 (177) – С. 72.

107. Степанова А.Н. Влияние финансовой архитектуры компании на ее стратегическую эффективность. // Финансы и кредит. № 44(380), 2009.

108. Степанова А.Н., Ивашковская И.В. Структура собственности как элемент финансовой архитектуры компании. // Финансы и бизнес. № 3, 2009.

109. Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации от 18.12.2011г.

110. Титова Л.Г. Политические процессы в контексте русской культуры // Ярославский педагогический вестник. 2013. Т. 1. №4.

111. Титова Л.Г. Региональный аспект политической активности // Конфликтология. 2010. №3.

112. Усманов Б.Ф. Молодежь и перспективы политического процесса в России // Знание. Понимание. Умение. 2012. №2.
113. Федеральный закон «Об общественных объединениях» № 82-ФЗ от 19.05.1995г. в ред. ФЗ № 19-ФЗ от 02.02.2006г.
114. Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США: военная экономика, организация и управление. - М.: Международные отношения, 2013. - 616 с.
115. Федотова М.А., Никонова И.А., Лысова Н.А. Проектное финансирование и анализ. - М.: Юрайт, 2014. - 144 с.
116. Финансовые институты развития: особенности стратегического управления. Под общей редакцией В.Д. Андрианова. - М.: Экономика, 2013. - 278 с.
117. Фобьянчук А.А. Организационная структура муниципального управления в рамках креативности. М. 2004. Том 7.
118. Чеблукова А.А., Молодежь Германии в зеркале исследования трендов и социальных опросов/ Чеблукова А.А., Чеблукова Т.А. – М. 2005г. – 98 с.
119. Чепрасов Ю. В. Концептуальные основания молодежных исследований // Проблемы социальной работы с молодежью и молодежная политика: история, теория и практика: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (19 ноября 2010 года). СПб.: СПГУТД, 2010 – 350 с.
120. Шабров О.Ф. Духовные основы российской политики // Открытое образование. 2011. №2-2.
121. Шабров О.Ф. Неоднозначный потенциал «русской матрицы» // Власть. 2014. №2.
122. Шабров О.Ф. Политико-административное управление в Российской Федерации: состояние и актуальные проблемы // Власть. 2004. №11.

123. Шохин С.О. Совершенствование нормативно-правового регулирования проектного финансирования.

124. Эндрю Файт. Введение в проектное финансирование. - Интелбук, 2010. - 208 с.

125. ProjectManagementInstitute. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). - Изд. 4-е, 2008.

126. Skovikov A. Youth and political parties: interaction and interests // Youth World Politic. 2013. №1.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«Уральский Государственный Педагогический Университет»

Уральский федеральный округ
Свердловская область

Проект

«Фандрайзинг-центр УрГПУ»

Образовательное пространство: Жизнь университета

**Направление реализации: Лидерство, информационный поток, молодёжное
предпринимательство**

Авторы:

Штаб СО УрГПУ

Драган Елена Иосифовна, УрГПУ

Островкин Денис Леонидович, УрГПУ

Екатеринбург, 2016 г.

Проблема: В связи с антикризисными мерами сокращается объём финансирования внеучебных мероприятий, небольшие бюджеты не позволяют целиком реализовать все задумки организаторов.

Цель:

Создание специального центра для привлечения спонсоров на взаимовыгодных условиях сотрудничества.

Задачи:

- Обучение студентов-сотрудников Центра и всех желающих фандрайзингу;
- Привлечение дополнительных финансовых средств для реализации мероприятий УрГПУ;
- Экономия бюджетных средств университета;
- Получение ЗУН, которые пригодятся после выпуска студента для устройства на работу и продвижения по карьерной лестнице;
- Привлечение студентов к получению финансирования;

Целевая аудитория проекта: студенты УрГПУ

Сроки реализации проекта: 2016-2017 гг. .

Краткая аннотация

Ни для кого не секрет, что в нынешних условиях государственного кризиса сокращение бюджета в том числе и высших учебных заведений – вынужденная мера. Однако вне зависимости от сокращения бюджета, УрГПУ всегда отличается высоким уровнем культурно-массовой работы со студентами. Зачастую на реализацию конструктивных и неординарных идей требуются достаточно большие финансовые средства. В современном обществе достаточно популярной стала тема фандрайзинга – процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов, необходимых для проекта. Любой успешный человек владеет техникой фандрайзинга, что обеспечивает высокий уровень проводимых такими людьми мероприятий. Отсюда возникает необходимость обучения фандрайзингу наших студентов для привлечения дополнительных финансовых средств для реализации культурно-массовой работы в УрГПУ.

Основные вехи реализации проекта: 1) организационный – обучение представителей общественных объединений фандрайзингу приглашённым преподавателем; 2) создание Центра, определение полномочий, разработка локальной нормативной документации; 3) осуществление фандрайзинговой деятельности; 4) подведение итога работы, коррекция дальнейшего функционирования Центра.

Способы деятельности по реализации проекта: обучение, консультации, проектирование.

Ресурсное обеспечение

Кадровые ресурсы

Организаторы и участники проекта, приглашённые преподаватели, потенциальные спонсоры

Финансовые ресурсы

Собственные средства и средства, выделенные на культурно-массовую работу УрГПУ

Материально-техническое обеспечение

Помещение для занятий, компьютерная техника (ноутбук, принтер), телефон.

Нормативно-правовое обеспечение

Трудовой Кодекс РФ, Конституция РФ, Устав УрГПУ, договоры об оказании услуг.

Взаимодействие с администрацией, прочими организациями

- Для осуществления проекта требуется сотрудничество с Уральским государственным педагогическим университетом, Институтом социального образования, сторонними организациями, готовыми выступить спонсорами.

Ожидаемые результаты

- Увеличение количества желающих принять участие в проекте
- Получение участниками проекта квалифицированных знаний для их последующего применения;
- Привлечение дополнительных финансовых ресурсов для проведения мероприятий УрГПУ;
- Расширение организаций, сотрудничающих с университетом.

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

№ п/п	Наименование мероприятия	Описание мероприятия	Сроки проведения	Ожидаемый результат
1	2	3	4	5
Организационный этап				

1.	Создание орг.комитета	Создание инициативной группы-организаторов Центра. Планирование деятельности	Март-апрель 2016 г.	Подбор инициативной группы, поиск помещения и преподавателя.
Информационный этап				
2.	Социальный опрос	Проведение опроса среди жителей города на тему «Что вы думаете по поводу создания подобного центра в Екатеринбурге?»	Осень 2016 г.	Положительная реакция горожан на нашу инициативу
3.	Освещение деятельности по проекту	Освещение мероприятий проекта и его хода на информационных порталах и в соц.сетях, в том числе привлечение подобным способом спонсоров	весь период	Публикации в социальных сетях и на сайтах и информационных порталах
4.	Реклама	Реклама Центра: объявления в социальных сетях, интернете, на улицах города и в различных муниципальных учреждениях, особенно в ветеринарных лечебницах.	2019 г.	Рост интереса к Центру, наличие клиентов
Основной этап				
5.	Обучение	Прохождение участниками проекта обучения силами преподавателей УрГПУ, выдача сертификатов участника курсов по фандрайзингу	Весна 2016 г.	Прохождение курсов представителями ОСО УрГПУ
6.	Подготовка к реализации	Поиск помещения, создание нормативной документации, распределение обязанностей.	Весна-лето 2016 г.	Создание документации, проработка функционирования Центра
Заключительный этап (подведение итогов проекта)				
7.	Функционирование Центра	Работа центра, поиск финансовых средств, обучение представителей учебных подразделений, консультативная помощь	С осени 2016 г.	Достижение поставленных целей и задач.

Отчет о реализации проекта

1. Проект «Фандрайзинг-центр УрГПУ» функционирует в течение месяца. За данный период времени было определено расписание занятий, найден преподаватель, подобрана аудитория для занятий.

2. В дальнейшем перспективы развития проекта достаточно большие – дополнительное финансирование мероприятий открывает широкие перспективы для возможностей их реализации.

3. В ходе реализации проекта нами приобретён опыт проведения переговоров с администрацией УрГПУ, планирование деятельности.

4. Самые яркие впечатления –

5. В ходе реализации проекта значимых проблем не возникает. На данном этапе самой значимой проблемой является правильная организация участниками проекта своего времени для того, чтобы регулярно проводить занятия. Проблема решается благодаря самоорганизованности и ответственности участников проекта.

6. Хотелось бы отметить активное участие в проекте и поддержку Островкина Дениса Леонидовича, председатель ОСО УрГПУ, Института социального образования УрГПУ.

Схема 1. Форма сметы на консалтинговые услуги при повременной оплате

№ п/п	Вид расходов	Сумма
1.	Количество ассистентов-исследователей X количество дней X ставку	Сумма 1
2.	Количество операционных консультантов X количество дней X ставку	Сумма 2
3.	Количество старших консультантов X количество дней X ставку	Сумма 3
4.	Количество консультантов высшего уровня (партнеров) X количество дней X ставку	Сумма 4
5.	Накладные расходы во время осуществляемого консультантом проекта (проезд, оплата гостиницы, машинописные работы и т.д.	Сумма 5

ИТОГО = Сумма 1 + Сумма 2 + Сумма 3 + Сумма 4 + Сумма 5

Схема 2. Структура консалтингового сопровождения процесса инвестирования*

Работа менеджера в процессе инвестирования	Консалтинговое сопровождение
Определение направлений развития бизнеса	Разработка концепции бизнеса при создании нового предприятия или составление

	бизнес-плана существующего предприятия
Определение направлений и источников инвестиций (внешние, внутренние)	Разработка и составление схем инвестирования
Принятие решения по возможным проектам инвестирования	Финансовый и экономический анализ, разработка ТЭО, анализ коммерческих и финансовых аспектов
Выбор деловых партнеров для внешнего инвестирования	Поиск и проверка надежности партнеров, оценка их предложений
Переговоры с партнерами	Участие в переговорах с партнерами
Осуществление капиталовложений	Разработка систем финансов и управления для создаваемого предприятия или финансовая оценка вкладов в активы каждого из партнеров
Ведение хозяйственной деятельности	Внедрение соответствующих проекту схем управления, обучение персонала, текущая поддержка в вопросах управления

Схема 3. Параметры работы консультантов по составлению бизнес-плана

№	Разделы	Работа консультанта	
		Главная задача по отношению к потенциальному инвестору	Параметры

1	Введение	<p>Дать предельно сжатое изложение бизнес-плана, способное заинтересовать потенциального инвестора</p>	<p>Характеристика состояния предприятия, рынков сбыта, коммерческие и финансовые прогнозы, оценка ожидаемой эффективности капиталовложений.</p>
2	Описание фирмы	<p>Дать положительный образ фирмы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • История и нынешний статус фирмы • Состав и функции руководящего звена • Задачи на ближайший период и на перспективу
3	Рынки и конкуренция	<p>Доказать конкурентоспособность фирмы и показать, что фирма обладает достаточным опытом и знанием рынка, сосредоточивает во внимание не на технической стороне выпускаемой продукции, а на том, чтобы ее купили (это важно для российских предприятий,</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Рынок для продукции фирмы в настоящее время • Преимущества, которые получают потребители • Рынок для продукции ближайшем будущем и в перспективе • Какой новый рынок позволяют создать дополнительные инвестиции • Во что обойдется

		<p>не имеющих достаточного опыта работы в условиях рынка)</p>	<p>выход на новый рынок</p> <ul style="list-style-type: none"> • Желаемый объем продажи и какую долю рынка займет продукция фирмы • Особые цели на рынке • Стратегия сбыта, направленная на достижение целей • Риск на рынке
4	Продукция	<p>Показать, что фирма думает больше о продаже, чем о производстве продукции, так как ее производственный потенциал хорошо отлажен (потенциального инвестора больше интересует денежная отдача от его капитала, чем то, что и как будет производиться)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Примеры использования продуктов производства • Соответствие продукта принятым стандартам • Преимущества, которые имеет продукт перед другими аналогичными продуктами • В каком состоянии находится продукт в настоящее время (на стадии разработки, создания опытных образцов, производства и т.д.)

5 План сбыта

Показать, что подход к сбыту будет способствовать успешному продвижению продукции на рынок

- Как увеличение объема производства повлияет на стоимость продукта
- Патенты и ноу-хау, которыми фирма обладает по данному продукту
- Цена продукта
- Метод сбыта в настоящее время
- Метод сбыта в ближайшей перспективе
- Метод сбыта в более отдаленной перспективе
- Деятельность специализированного отдела по работе с покупателями
- Затраты на подготовку и заключение контрактов о продаже продуктов
- Стоимость продажи продуктов, изготовленных по индивидуальным

6	Производство	Показать, что процесс производства не требует крупных затрат и является эффективным	<p>заказам — Стратегия определения цены и установления гарантийного срока</p> <ul style="list-style-type: none"> • Необходимые площади и оборудование • Внутренние и внешние комплектующие • Гарантия наличия источников сырья и комплектующих • Совершенствование технологии производства с целью повышения качества и снижения себестоимости продукции • Обеспечение контроля за качеством продукции на всех этапах производства • Необходимый штат сотрудников и предлагаемые изменения в нем по мере расширения производства
---	--------------	-------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

7	Сведения о финансах	Показать прочность финансового положения фирмы	<ul style="list-style-type: none"> • Обзор финансового положения фирмы с момента ее основания • Увеличение бюджета по мере расширения фирмы • Прогноз финансового состояния на несколько лет вперед • Краткое изложение операций, предшествующих финансированию • Количество акционеров, число акций
8	Инвестиции	Показать, каким образом инвестор может вернуть свой вклад с прибылью	<ul style="list-style-type: none"> • Количество капитала, которое хочет получить фирма • Форма инвестиций • Как будут использоваться полученные фонды • Какую долю фирмы приобретет инвестор • Срок окупаемости

			вложений
9	Дополнительная информация	Дать потенциальному инвестору сведения, не вошедшие в пп. 1-8, но укрепляющие ее репутацию как партнера	<ul style="list-style-type: none"> • Деловые ситуации (кейсы) из практики фирмы • Биографии руководителей • Другие важные сведения