

а также координация мер административно-финансового, правового и организационного характера в обеспечении региональных целевых программ.

Литература

1. Воронова Н.П. Методические аспекты формирования системы управления качеством образовательных услуг в многоуровневом университетском комплексе : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Шахты, 2008.

2. Долгова А.В. Факторы рыночной адаптации стратегий развития высших учебных заведений : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Шахты, 2009.

3. Жанказиев А.Х. Императивы и организационно-экономические инструменты адаптации системы высшего образования к вызовам экономики знаний : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Шахты, 2012.

4. Лебедев А.В. Организационно-экономические ориентиры модернизации управления предоставлением образовательных услуг высшей школы : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Шахты, 2010.

5. Рейханова И.В. Организационно-экономические факторы и инструменты развития сферы образовательных услуг высшей школы : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Шахты, 2012.

6. Тишина Ж.С. Формирование и развитие франчайзингового инструментария на российском рынке образовательных услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Шахты, 2012.

7. Тришкина Н.Ю. Управление развитием институциональной среды университетов как субъектов сферы образовательных наук : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Шахты, 2012.

8. Черницына О.Ю., Тажибов Т.Г. Управленческая системы учета и анализа расходов в бюджетных образовательных учреждениях // Финансы: теория и практика. 2008. № 5. С. 35–39.

Considering the development and implementation of higher school scientific researches

There are considered the issues connected with the further development of the approaches to management of the processes of development and implementation of higher school scientific research works.

Key words: works, implementation, region, business-education, system of united education space, effectiveness of scientific researches.

А.Б. ИОНОВ
(Москва)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА РОССИЙСКОМ КНИЖНОМ РЫНКЕ

Предлагаются варианты исправления ситуации на современном книжном рынке, при которой продажи традиционных печатных книг падают, а рынок электронных изданий страдает из-за пиратства; рассматриваются новейшие инновационные решения из зарубежной практики для выхода из кризиса в отрасли.

Ключевые слова: книжный рынок, пиратство в Интернете, инновационные процессы, электронная книга, краудфандинг, флипбэк.

В последние годы российский книжный рынок испытывает стабильную тенденцию к сокращению. С каждым годом падают тиражи выпускаемых изданий, уменьшается ассортимент, снижается количество действующих издательств. Причинами подобного явления можно назвать сразу несколько как независимых, так и тесно связанных друг с другом факторов, хотя сами участники отрасли выделяют из всего списка только медиапиратство, предпочитая не фокусировать общественное внимание на других проблемах. Тема влияния интернет-пиратства на книжную отрасль заслуживает отдельного разбора, равно как и анализ остальных проблем рынка, однако сегодня нам бы хотелось поговорить о возможных путях выхода из кризиса, в том числе и с применением ряда инновационных решений.

В настоящий момент во всем мире, в том числе и в России, самым быстрорастущим сектором отрасли является рынок электронных книг. К сожалению, в нашей стране, в отличие от Западной Европы и США, большая часть рынка приходится на нелегальные издания, размещенные в Интернете с нарушением авторских прав. По некоторым оценкам, объем официальных наименований в десять раз уступает количеству скачиваний пиратского контента.

В силу этих причин российские издатели с большим подозрением относятся к выпуску новых электронных книг, и этот сегмент рынка растет гораздо с меньшей скоростью, чем мог бы в более благоприятных обстоятельствах. К сожалению, подобное поведение

участников отрасли ведет только к еще большему укреплению позиций пиратов.

Дело в том, что электронные книги гораздо удобнее и практичнее обычных бумажных, о чем свидетельствуют показатели роста числа продаваемых букридеров – устройств для чтения электронных книг. Если за 2009 г. в России было продано около 400 тыс. букридеров, то в 2012 г. это количество выросло до 2 млн экземпляров. Стоит, правда, отметить, что за этот же период средняя цена на одно устройство сократилась с 12 до 4–5 тыс. руб. [2].

Однако рынок официальных электронных изданий растет гораздо медленнее и не способен удовлетворить весь спрос населения на оцифрованную книжную продукцию. Соответственно, недовольные потребители, не находя нужного наименования у официальных поставщиков, обращаются к пиратам.

При этом необходимо учитывать, что далеко не все потребители нелегальной электронной продукции способны оплачивать такое же количество официальной. Такие читатели не являются основной целевой аудиторией издательств и вряд ли увеличат продажи официальных поставщиков в случае победы над пиратством.

Однако услугами нелегальных электронных библиотек пользуется и определенная часть платежеспособного населения, не способная найти нужные им наименования в легальных интернет-магазинах. В связи с этим основная задача участников отрасли заключается не столько в окончательной победе над книжным пиратством, сколько в привлечении внимания данной аудитории.

Опыт борьбы с пиратством в других медиаотраслях показывает, что зачастую это проблема сервиса и качества [1]. Предоставляемый в пиратских библиотеках контент зачастую является плохо вычитанной отсканированной версией бумажных изданий, однако найти и скачать подобные тексты нередко бывает возможным только там. Соответственно, для привлечения платежеспособных покупателей необходимо как минимум предложить более выгодные условия, чем существуют в хранилищах нелегального контента, – вычитанные и отредактированные тексты, богатый ассортимент, удобство и простоту покупки.

К сожалению, один этот шаг не решит полностью проблему пиратства, поскольку при существующем сегодня положении дел электронные тексты появляются в хранилищах нелегального контента спустя считанные часы после начала продаж. В то же время он предоставит возможность альтернативы тем поль-

зователям, которые ранее не могли позволить себе приобрести данную книгу в официальном интернет-магазине.

Таким образом, продажи представленной в официальном магазине электронной книги по умолчанию будут превышать сумму, получаемую правообладателем в том случае, когда текста в магазине нет, а все читатели пользуются услугами пиратов (в данной ситуации доход будет равен нулю). Другой вопрос заключается в том, что получившаяся сумма может не покрыть расходы на оцифровку издания. Однако в данном случае подобный риск можно считать допустимым, поскольку он способствует дальнейшему развитию рынка официальных электронных книг.

В издательском портфеле любого издательства можно найти тексты, права на которые еще остались, но тиражи были распроданы, а новый тираж может оказаться экономически невыгодным. Эти позиции составляют так называемый *back-list*, и книги из него в электронной форме можно найти только в пиратских библиотеках. Оцифровка данных изданий способна существенно расширить ассортимент предлагаемой официальными поставщиками продукции, а заодно привлечь внимание новых читателей.

Кроме того, электронная книга позволяет авторам экспериментировать с формой и содержанием своих текстов, публиковать работы, не принятые ни в одном издательстве, больше внимания уделять малой форме (эссе, рассказы, повести). Соответственно, появление сервисов подобного рода предоставит писателям куда больше возможностей для реализации, чем у печатных изданий.

Одним из подобных сервисов может стать предложенный издательством Nocus-Pocus сервис «быстрых книг» – распространяемых исключительно в электронном виде публицистических текстов на злобу дня. Создатели сервиса считают, что он будет идеален для быстрой публикации журналистских и аналитических исследований и нестандартных материалов, которые из-за редакторской политики, несоответствия формату и большого срока подготовки бумажного издания не находят места в печатной прессе.

В настоящий момент существует также множество площадок, позволяющих опубликоваться молодым авторам. Конечно, подобные сервисы зачастую привлекают тексты крайне низкого качества, но в то же время традиционные издательства сейчас крайне неохотно принимают работы начинающих писателей, поэтому сервисы, подобные Samolit или

Xii, могут стать их единственным шансом запустить свою карьеру.

Есть пути развития и у бумажных изданий. Среди самых интересных новых решений, предложенных рынку за последние годы, стоит отметить следующие: печать по требованию, краудфандинг и флипбэк.

Суть печати по требованию довольно проста. Само издательство (или фирма-посредник) выкладывает список доступных для приобретения таким образом текстов, но каждый раз печатается ровно столько книг, сколько поступило заказов. Подобный способ повышает стоимость производства одного экземпляра, однако позволяет решить все вопросы с нераспроданными остатками.

Краудфандинг (дословно – народное финансирование) – это коллективное сотрудничество разных людей (доноров), добровольно объединяющих свои ресурсы для финансирования или поддержки других людей (реципиентов). Сбор средств производится для самых разных целей – от помощи пострадавшим от стихийных бедствий до финансирования стартап-компаний и создания новых произведений искусства, программного обеспечения и т.д.

Краудфандингом часто пользуются режиссеры независимого кино, авторы книг и комиксов, композиторы и создатели видеоигр. Организаторы заранее объявляют конечную сумму, а информация о ходе сбора средств открыта для всех. Средства перечисляются реципиентам только после завершения процесса и в случае, если собрать необходимую сумму не получается, возвращаются донорам.

Практика показывает, что краудфандингом может воспользоваться и автор, собирающий средства на создание своей новой книги, однако в данном случае существует ряд ограничений. Самый главный недостаток этой системы заключается в том, что ею вряд ли сможет воспользоваться молодой и неизвестный автор, ведь публика предпочтет поддерживать тех, с чьим творчеством она уже знакома.

Что касается флипбэка, это новый формат бумажных книг, впервые опробованный в Голландии в 2009 г., где с тех пор было продано свыше 1 млн экземпляров. Ключевыми отличиями являются небольшой размер, сравнительно малый вес, очень тонкая бумага, специальный переплет, позволяющий книге оставаться открытой в любом положении, а также горизонтальное расположение текста.

По размерам флипбэки практически идентичны букридерам и рассматриваются как альтернатива последним, однако в отличие от этих устройств, в которые можно уместить не-

сколько тысяч наименований, каждый флипбэк нужно покупать отдельно.

В заключение стоит отметить основные проблемы на пути развития российского книжного рынка. В последние дни возобновились обсуждения вокруг проекта нового антипиратского закона, подготавливаемого Министерством культуры РФ, и в основном все предлагаемые законодателями меры носят запретительный характер.

Однако практика мировой борьбы с пиратством, равно как и практика отечественного законодательства, показывает, что одними запретительными мерами ничего нельзя будет добиться, поскольку они попросту не будут работать, а должных мер контроля законопроекта не предусматривает. Реакция участников книжной отрасли показывает, что большинство издателей предпочитают переложить решение проблемы пиратства на государство, а вовсе не искать новые способы привлечения аудитории.

Другими словами, отечественные издатели предпочитают делать из читателей своих врагов, в то время как, например, американские издатели больше озабочены возможностями увеличения прибыли, поиска новых покупателей и улучшениями сервиса. Эта разница в подходе в будущем способна сыграть решающую роль в судьбе российского книжного рынка, поскольку для его развития нужны инвестиции и рискованные шаги уже сейчас, а участники отрасли, как это уже упоминалось выше, концентрируются на борьбе с пиратами, причем методами, не сильно отличающимися от борьбы с ветряными мельницами.

Есть проблемы и более практического характера. В Европе и США интернет-торговля более развита, чем в России, и в ней используется в основном безналичный расчет. В нашей же стране платежные системы распространены не так широко и в будущем способны ограничить рост рынка электронных книг.

Подведем итоги. В настоящий момент российский книжный рынок находится в плачевном состоянии, однако мировая практика подсказывает несколько вполне действенных способов исправления ситуации, в том числе дальнейшее развитие сектора электронных книг, создание новых форматов бумажных, поиск новых путей развития отношений между авторами и читателями, улучшение предлагаемого сервиса. В нашей же стране издатели тратят все свои силы на безуспешную борьбу с пиратами, которые также вносят свой вклад в спад отрасли.

Для дальнейшего же успешного развития книжного рынка требуется, чтобы все участ-

ники отрасли перешли от поиска карательных запретительных мер к более прогрессивному решению проблем.

Литература

1. Балац Б. Заключительный аккорд: краткая история книжного пиратства // *Media Piracy in Emerging Economies*. 2011. С. 399–413.

2. Продажи ридеров в России выросли в два раза за прошлый год // *Pro-books.ru*. 2012. 25 сент. URL : <http://pro-books.ru/news/3/10254> (дата обращения: 22.05.2013).

Innovation processes on the Russian book market

There are suggested the variants of improvement of the situation on the modern book market, where the sales of traditional printed books fall, but the market of electronic editions suffers from piracy; there are considered the latest innovation solutions from foreign experience for overcoming the crisis in this field.

Key words: *book market, piracy on the Internet, innovation processes, electronic book, crowdfunding, flipback.*

А.А. СИДУНОВ
(Волгоград)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

Рассматриваются особенности политики инвестиций в кадровый потенциал предпринимательской структуры, приводятся формулы, определяющие инвестиции в кадровый потенциал и их эффективность. Раскрывается особенность цикла инвестиций в специалиста предпринимательской структуры.

Ключевые слова: *инвестиции в кадровый потенциал предпринимательской структуры, отдача от инвестиций, эффективность инвестиций в кадровый потенциал предпринимательской структуры.*

Эффективность деятельности предпринимательской структуры во многом определяется качеством кадрового потенциала данной структуры. В свою очередь, качество ка-

дрового потенциала формируется совокупностью качеств индивида (психологические и управленческие качества, организаторские и ораторские способности, способность к обучению). Набор критериев оценки качества кадрового потенциала зависит от профессии, должности, цели, оценки специалиста, отрасли и т.д.

Западные компании давно считают, что персонал входит в ключевую тройку факторов бизнеса наряду с финансами и информационными технологиями. Российские руководители все чаще задают вопрос о том, какова отдача инвестиций в персонал. К сожалению, не всегда можно выделить показатели качества персонала, не подверженные влиянию внешних факторов, и это затрудняет оценку эффективности инвестиций в персонал. С точки зрения Л.В. Лабунского, «главное при оценке инвестиций в персонал в рамках текущего года или квартала не только корректно выбрать показатели, но и постоянно собирать данные по ним, проводить регулярный анализ динамики показателей, по всем подразделениям компании и категориям сотрудников» [1, с. 43].

Качество кадрового потенциала предпринимательской структуры (ПС) напрямую влияет на ее конкурентоспособность. Особенностью конкурентной политики ПС является ее лидерство (стремление к лидерству) на определенном рынке, а не простая конкурентоспособность, т.к. цель деятельности ПС – получение максимальной прибыли. Это обуславливает необходимость ПС инвестировать в инновации.

Четыре основные составляющие инновационной политики ПС определяют ее рациональность: инвестиции, инновации, конкурентное лидерство, максимальная прибыль. Эффективность каждой составляющей определяется качеством работы сотрудников ПС. Следовательно, инвестировать необходимо не только в технические, технологические, продуктовые инновации, но и в развитие кадрового потенциала или в приобретение высокоэффективных специалистов. Предприниматель или наемный управляющий ПС должен принять оптимальное управленческое решение при инвестировании в кадровый потенциал. Эффективность данных инвестиций можно проследить на рис. 2.

Критическая величина инвестиций (K_k) должна быть достаточной для того, чтобы