

Волкова Ирина Олеговна –
профессор кафедры общего и
стратегического менеджмента НИУ-ВШЭ, д.э.н.
г.Москва, ул. Кирпичная, д.33/5
Смирнов Дмитрий Александрович –
Аспирант кафедры Международных
Экономических отношений СПбГПУ,
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29

Система стимулирования субъектов - участников реализации программ инновационного развития электросетевых компаний

Для достижения цели модернизации электросетевого комплекса России была избрана стратегия импортозамещения, которая требует разработки соответствующей системы экономического взаимодействия с поставщиками оборудования. В рамках данного исследования был предложен комплексный подход к решению этой задачи, включающий в себя разработку форм экономического взаимодействия и критериев их приоритетности, систему стимулов и предпочтений для партнеров, а также алгоритм практической реализации данного подхода. Были созданы методологические инструменты, такие как Матрица приоритетности форм экономического взаимодействия и Матрица выбора системы предпочтений.

Амбициозная задача модернизации, стоящая перед российской экономикой, выдвигает масштабные требования к электросетевой отрасли, с одной стороны, в части удовлетворения потребностей растущей экономики в поставке электроэнергии, а с другой, в части стимулирования инновационного развития смежных отраслей промышленности за счет мультипликативного эффекта.

Сложившееся за последние 20 лет технологическое отставание отечественного электромашиностроения, а также высокие требования единой национальной энергетической системы (ЕНЭС) к надежности и безопасности обусловили рост замещения отечественного оборудования зарубежным в закупках электросетевых компаний. Анализ инвестиционных программ отечественных электросетевых компаний показывает, что доля закупаемого отечественного оборудования составляет в среднем около 30%. В данной

ситуации инновационное развитие электросетевой и электротехнической отраслей невозможно без применения стратегии импортозамещения.

Концепция импортозамещения и поддержки отечественного производителя с целью стимулирования инновационного развития стала одним из основных направлений развития российской экономики, что позволяет обеспечить её рост, а также конкуренцию с мировыми лидерами производства оборудования [1].

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, высокотехнологичными товарами национального производства. При этом необходимо контролировать данный процесс и управлять им, чтобы не допустить потери качества продукции на продуктовом рынке и нарушение законов конкуренции и рыночного отбора, а также обеспечить трансферт технологий [2].

Для отраслей топливно-энергетического комплекса в условиях модернизации и инновационного развития программа импортозамещения рассматривается как основной механизм реализации Энергетической стратегии России до 2030 года [6, 7]. Реализация программы импортозамещения позволяет достичь комплекса целей, которые затрагивают не только предприятия топливно-энергетического комплекса, но и предприятия отраслей машиностроения, приборостроения, химической и других отраслей промышленности. Данная тенденция может дать мощный толчок экономике страны в сторону инновационного развития.

Управление процессом импортозамещения должно происходить комплексно и системно. Необходимо учитывать различные цели и интересы вовлеченных в него сторон, которые порождают различные экономические связи между субъектами-участниками процесса. Поэтому необходимо последовательно и взвешенно выстраивать систему экономического взаимодействия с ними.

Особое место в формировании системы экономического взаимодействия занимают методы стимулирования контрагентов, которые должны быть адекватными возможностям энергетических компаний и обеспечивать необходимую степень заинтересованности контрагентов.

В рамках проведенного исследования сделана попытка разработки системного и комплексного подхода к построению систем экономического взаимодействия электросетевых компаний с поставщиками оборудования с целью реализации инновационных программ на основе импортозамещения и предложить эффективную систему преференций для стимулирования экономического взаимодействия.

Системы экономического взаимодействия и критерии их приоритетности

Преследуя выполнение целей и задач реализации инновационных инвестиционных программ, электросетевые компании предъявляют к партнерам особые требования к локализации продукции, ее инновационной составляющей, а также к их общему влиянию на модернизацию страны. При этом могут возникать экономические отношения с различными видами контрагентов - субъектами экономического взаимодействия, которые могут представлять интересы отечественного или зарубежного капитала, использовать различные пути создания инновационного продукта и осуществлять различный вклад в инновационное развитие России. Форма экономического взаимодействия, в данном случае, определяется спецификой субъекта этого взаимодействия и требует различных подходов.

Можно выделить следующие основные формы экономического взаимодействия: 100% иностранные компании, совместные предприятия, производство по лицензии, совместная разработка продукции и 100% отечественные компании.

Как показал анализ, каждая из форм экономического взаимодействия имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому для ранжирования форм по

приоритетности для российской экономики предлагается использовать критерий статистической успешности в трансфере технологии. Этот критерий выведен экспертным на основе анализа международного опыта. Согласно статистике приоритетность форм экономического взаимодействия будет следующей (в порядке возрастания):

- 1) 100% иностранные компании,
- 2) совместные предприятия,
- 3) производство по лицензии,
- 4) совместная разработка продукции,
- 5) 100% отечественные компании.

Система экономического взаимодействия (далее - СЭВ) энергетических компаний с партнерами включает в себя совокупность формы экономического взаимодействия и критериев выполнения целей и задач, стоящих перед компаниями в рамках реализации трансфера технологий. Для оптимального выбора предлагается применять критерий глубины экономической интеграции участников инновационного процесса (далее ГЭИ), уровень которого определяется степенью выполнения целей и задач стратегии:

Уровень 1. Обеспечение высокого качества продукции, поставляемой для нужд энергетической компании. Это требование – безусловная необходимость с точки зрения безопасности работы единой национальной энергетической системы (ЕНЭС).

Уровень 2. Максимальная локализация продукции. В условиях СЭВ должна быть оговорена динамика локализации продукции, производимой на территории РФ.

Уровень 3. Возможность трансфера современных технологий. Трансферт технологий (ТТ) подразумевает под собой механизм раскрытия используемой технологии для российских экономических субъектов. ТТ может происходить в разных видах, например, в виде подробного изучения и описания технологии российскими

инженерами в рамках сертификации/ аттестации, или в виде ознакомления высококвалифицированных российских кадров с особенностями данной технологии. Конечная цель заключается в том, чтобы на основе данной технологии в России могли создаваться и развиваться научно-технические кадры, создаваться новые технологии и продукты.

Уровень 4. Прирост инвестиций в российские НИОКР. Это логическое продолжение ТТ. На этой ступени должны создаваться совместные научно-исследовательские центры и проекты для разработки совместными силами новых технологий и продуктов, опираясь на передовые наработки зарубежных партнеров. Конечная цель – создание в России класса высококлассных, знакомых с современными технологиями инженеров и проектных менеджеров.

Каждый последующих уровней включает в себя все предыдущие. На этой основе предложено использовать следующую Матрицу приоритетности СЭВ на основе критерия ГЭИ и Форм экономического взаимодействия. Помимо выбора оптимальной формы экономического взаимодействия, СЭВ должна удовлетворять определенным критериям, позволяющим судить о соответствии СЭВ задачам инновационного развития, импортозамещения и локализации производства. Для оптимального выбора предлагается применять следующие критерии, упорядоченные от необходимых до достаточных для выполнения целей и задач Стратегии:

1. *Обеспечение качества продукции*, поставляемой для нужд энергетической компании. Это требование – безусловная необходимость с точки зрения безопасности работы единой национальной энергетической системы (ЕНЭС).

2. *Максимальная степень локализации продукции*. В условиях СЭВ должна быть оговорена динамика локализации продукции, производимой на территории РФ.

3. *Возможность трансферта современных технологий.* Трансферт технологий (далее - ТТ) подразумевает под собой механизм раскрытия используемой технологии для российских экономических субъектов. ТТ может происходить в разных видах, например, в виде подробного изучения и описания технологии российскими инженерами в рамках сертификации/ аттестации, или в виде ознакомления высококвалифицированных российских кадров с особенностями данной технологии. Конечная цель заключается в том, чтобы на основе данной технологии в России могли создаваться и развиваться научно-технические кадры, создаваться новые технологии и продукты.

4. *Прирост инвестиций в российские НИОКР.* Это логическое продолжение ТТ. На этой ступени должны создаваться совместные научно-исследовательские центры и проекты для разработки совместными силами новых технологий и продуктов, опираясь на передовые наработки зарубежных партнеров. Конечная цель – создание в России класса высококлассных, знакомых с современными технологиями инженеров и проектных менеджеров.

Каждый последующий из этих критериев включает в себя все предыдущие. На этой основе предложено использовать следующую Матрицу приоритетности СЭВ на основе предложенных критериев и форм экономического взаимодействия (рис.1):

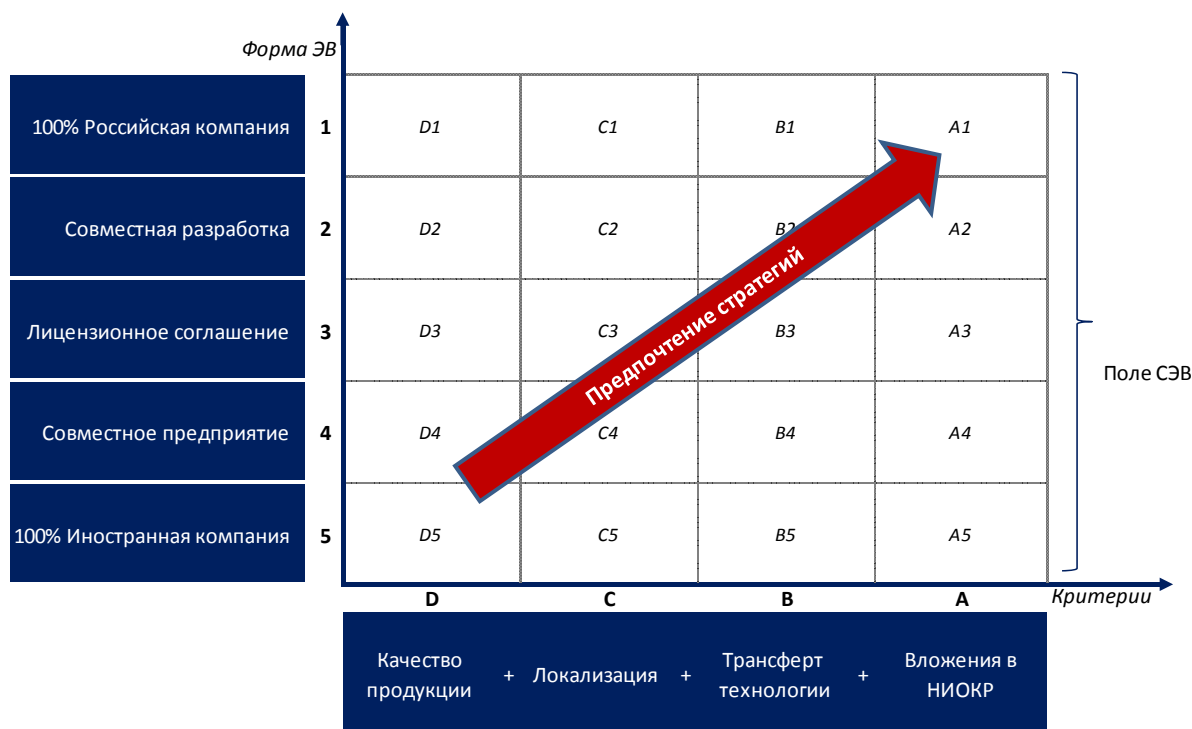


Рис. 1. Модель приоритетности СЭВ

Расстановка приоритетов форм экономического взаимодействия от 1 до 5 продиктована их предпочтительностью. Приоритеты критерия ГИЭ обозначены шкалой от А до D. Это дает нам множество СЭВ, ранжированное по приоритетам. Низший приоритет – D5, высший – A1.

При классификации каждого нового проекта будет существовать два вида позиционирования проекта: 1) на момент его начала и 2) потенциал проекта (та группа, куда он попадет через заданное проектом время в итоге выполнения оговоренных условий).

Влиять на изменение Формы экономического взаимодействия между группами 1 – 5 практически невозможно. Они могут измениться впоследствии только в случае сделок, изменяющих структуру собственности. Поэтому при построении стратегии развития экономического взаимодействия с каждым партнером необходимо планировать прогресс от категории D к категории A. В сущности, сама форма взаимодействия (5 или 1) менее важна для выполнения целей и задачи Программы, чем те критерии, которым удовлетворяет результат от взаимодействия. Выполнение требований группы А (производство качественной продукции, с глубокой

локализацией, трансфертом технологии и вложениями в НИОКР) означает выполнение поставленной задачи.

Для стимулирования партнеров на вступление в проект и на развитие его от группы D к группе А ему должна быть предложена адекватная система предпочтений.

Система предпочтений при создании импортозамещающих производств в рамках системы экономического взаимодействия.

Важным условием и механизмом реализации системы экономического взаимодействия с производителями оборудования и услуг, является адекватная система стимулирования, которая основывается на наборе предпочтений, получаемых партнером при условии реализации проекта. Рассмотрим инструментарий оказания предпочтений, которые могут использоваться в рамках разработки экономического взаимодействия.

Из анализа позиции электросетевых компаний был сделан вывод о том, что их стратегия основана на специализации на своем роде бизнеса и, поэтому, не предусматривает участие в производственных проектах электротехнической отрасли. Поэтому в рамках поставленной задачи мы **не рассматриваем** следующие механизмы оказания предпочтений:

- Прямое инвестирование энергетических компаний в новые или существующие производства электротехнического оборудования
- Предоставление кредитов и займов партнерам – производителям оборудования
- Финансирование совместных НИОКР

Исходя из практики российских компаний [3, 4], а также обзора международного опыта [8], можно утверждать, что самым действенным аргументом для стимулирования импортозамещения является объем спроса на продукцию. Таким образом, предпочтения, связанные с объемом закупаемой продукции, будут являться основными. Однако в тех случаях,

когда энергетическая компания в одиночку не сможет обеспечить объем спроса на продукцию, необходимый для побуждения партнера реализовать поставленные перед ним задачи, могут использоваться дополнительные средства.

Основные преференции (связанные с объемом закупок):

1. Долгосрочный договор (будет подробно рассмотрен далее)
 - a. Рамочный
 - b. Стратегического сотрудничества
2. Объединение с другими крупными покупателями на рынке в пул покупателей.

Если электросетевая компания не может предъявить в одиночку потребность в оборудовании [5], объемы которой окажутся достаточными для того, чтобы партнер решил инвестировать в локализацию производства (при условии достаточности спроса на российском рынке в целом), то необходимо рассмотреть вариант объединения с другими крупными компаниями в пул покупателей.

Дополнительные преференции:

1. Энергетическая компания может предложить партнеру размещение в специальных энергетических технопарках, дающих своим участникам дополнительные преференции (например, ОАО «ФСК ЕЭС» развивает технопарк в г. Екатеринбург [3]). Среди таких преференций могут быть: подготовленные под застройку площадки, наличие инфраструктуры, наличие таможенных складов, доступность персонала необходимой квалификации, доступ к научно-исследовательским ресурсам, участие в кластере схожих производств и т.д.

2. Крупная окологосударственная энергетическая компания может взять на себя посредничество в переговорах с государством на местном, региональном или федеральном уровнях для предоставления дополнительных преференций производителям:

- a. Предоставление инвестиционных налоговых льгот.

б. Создание особых режимов импорта необходимых материалов и запчастей, а также экспорта готовой продукции.

с. Привлечение дополнительного финансирования от околосударственных финансовых институтов (банков и инвестиционных фондов).

3. Обеспечение аттестации продукции.

Наличие сценарных условий развития электроэнергетики России на период до 2030 года, генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики до 2020 года, а также инвестиционных программ ведущих российских энергетических компаний России позволяет сформировать долгосрочный заказ в перспективе на 3-5 лет и более.

Для этих целей государственными энергетическими компаниями были подготовлены проекты типовых долгосрочных договоров поставки электротехнического оборудования с локализацией производства на территории РФ в соответствии со решениями Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России. Рассмотрим особенности данных договоров. Основными целями заключения долгосрочных договоров на поставку электротехнического оборудования для электросетевой компании являются:

- Снижение зависимости от импорта;
- Внедрение инновационных энергоэффективных технологий, развитие и модернизация отечественного промышленного производства, увеличение степени локализации производств на территории России;
- Обеспечение надежного, эффективного и бесперебойного функционирования объектов электросетевого хозяйства;
- Унификация оборудования, используемого на электросетевых объектах, повышение эффективности сервисного и технического обслуживания поставляемого оборудования на протяжении всего жизненного цикла.

Принципы долгосрочного договора:

- Товар должен быть произведен на территории Российской Федерации, производство товара должно быть локализовано, сроки и глубина локализации должны быть зафиксированы;

- Обязанность Поставщика расходовать полученные денежные средства на цели, предусмотренные договором (развитие производства, достижение стандартов качества производимого товара, требуемых Покупателем);

- Обязанность Поставщика оказывать Покупателю постоянную сервисную поддержку на протяжении всего срока эксплуатации товара;

- Обязанность Поставщика осуществлять обучение персонала Покупателя;

- Обеспечение гарантий исполнения договора (заключение Поставщиком договора страхования товара, предоставление Покупателю банковской гарантии и договора поручительства);

- В договоре предусмотрена не фиксированная цена за единицу товара, а определен порядок ценообразования, привязанный к среднерыночной цене на год поставки, учитывающий:

- изменения качества производимого товара;
- изменение требований к производимому товару;
- изменение количества, объемов поставляемого товара;
- изменение уровня инфляции, индикаторов рынка и т.д.

- Для прозрачности ценообразования введено понятие приведенной цены – цена товара с учетом затрат на его эксплуатацию за весь срок службы

Предполагается наличие двух видов долгосрочных договоров: рамочного и стратегического сотрудничества:

Рамочный договор предназначен для закупок тех видов оборудования, которые не включены в приоритеты. Иначе говоря, это

оборудование производится в России в достаточных объемах с достаточной локализацией, существует его конкурентный рынок.

Для заключения рамочных договоров, после определения долгосрочной потребности в таком оборудовании, проводится конкурс, в результате которого подписываются рамочные соглашения с поставщиками. Объем каждая конкретная поставка конкретизируется путем приглашения участников к закрытому запросу цен.

Договор стратегического сотрудничества предназначен для стимулирования поставщика к выполнению поставленных условий по организации производства в России, локализации, трансферу технологий, вложениям в НИОКР. Для этого данный тип договора гарантирует поставщику фиксированный объем закупок в течение определенного периода (5-10 лет).

В случае если потребность компании в данном виде оборудования велика, то объем заказа по долгосрочным договорам – не более 50% от имеющейся потребности.

Заключение договоров планируется на конкурсной основе с учетом требований антимонопольного законодательства РФ: открытый конкурс, запрос предложений, конкурентные переговоры в зависимости от сложности товара и уровня конкуренции на рынке.

Критерии отбора победителей:

- Лучшее предложение по программе развития и модернизации производства, повышению качества продукции с учетом развития науки и технологий, инноваций, механизму контроля качества продукции.
- Подтверждение наличия средств на осуществление научно-исследовательских и конструкторских работ.
- Лучшее предложение по графику локализации размещения производства на территории России (до 70% комплектующих должно производиться на территории Российской Федерации в течение 3-5 лет с начала производства).

- Предложение по схеме взаимодействия с субпоставщиками.
- Сведения о квалификации персонала, о системе качества на предприятии.

Система преференций, предоставляемых партнерам в рамках реализации Стратегии, в каждом случае формируется индивидуально путем переговоров и экспертных решений проектной команды энергетической компании. Сформированная для конкретного случая система преференций, в конечном итоге, включает в себя набор преференций, устраивающих обе стороны.

Модель выбора системы преференций основывается на двух основных факторах:

1. **Объем потребности энергетической компании** в данном виде оборудования по отношению к объему, необходимому для экономической заинтересованности производителя для создания производства.

а. ***Низкая.*** Значительно ниже объемов производства одной производственной площадки. Не представляет значительного интереса для производителя.

б. ***Средняя.*** Сопоставима с объемами производства одной некрупной производственной площадки. Может вызвать интерес одного производителя, однако не достаточна для создания конкурентной среды.

с. ***Высокая.*** Объем достаточно велик, чтобы заинтересовать нескольких производителей. Может быть разделен между несколькими проектами по локализации.

2. **Объем предложения локализованной продукции** на российском рынке.

а. ***Предложения нет.*** Потребность в данном оборудовании полностью покрывается импортом. Существующие

российские поставщики не удовлетворяют требованиям энергетической компании.

б. Слабая конкуренция или рынок одного поставщика.

Существуют поставщики локализованной продукции, способные удовлетворить спрос, однако они не являются признанными лидерами в производстве данного вида оборудования, а уровень конкуренции слаб.

с. Рынок зрелой конкуренции.

На рынке в достаточном количестве присутствуют сильные игроки, способные конкурировать с импортным оборудованием по качеству и ценам.

Исходя из данных факторов, можно получить следующую матрицу систем предпочтений (рис.2).

		Объем предложения локализованной продукции		
		Предложения нет	Слабая конкуренция	Зрелая конкуренция
Объем потребности Энергетической компании	Цель:	Привлечение технологий и производителей на российский рынок	Создание конкурентной среды, развитие рынка	Поддержка инновационного развития национальных производителей, создание чемпионов.
		Преференции:		
Объем потребности Энергетической компании	Высокая	Несколько долгосрочных договоров стратегического сотрудничества.	- Долгосрочный договор стратегического сотрудничества или Рамочный долгосрочный договор.	Рамочный долгосрочный договор (кроме случаев преследования особых стратегических целей)
	Средняя	- Долгосрочный договор стратегического сотрудничества. - Создание пула покупателей. - Некоторые вспомогательные меры.	- Долгосрочный договор стратегического сотрудничества. - Создание пула покупателей. - Некоторые вспомогательные меры.	Рамочный долгосрочный договор (кроме случаев преследования особых стратегических целей)

Низкая

- Долгосрочный договор стратегического сотрудничества.	- Долгосрочный договор стратегического сотрудничества или рамочный.	
- Создание пула покупателей.	- Создание пула покупателей.	
- Максимальное использование вспомогательных мер.	- Максимальное использование вспомогательных мер.	Рамочный долгосрочный договор.

Рис. 2. Матрица системы предпочтений

Поскольку Объем предложения локализованной продукции однозначно характеризует состояние рынка данного вида электротехнической продукции, то от этого фактора зависит преследуемая государственной сетевой компанией цель.

Если на рынке *отсутствует данный вид локализованной продукции*, то преследуемая цель будет – привлечение зарубежных производителей с их технологией на российский рынок с упором на локализацию. В данном случае можно уверенно использовать механизм Долгосрочного договора стратегического сотрудничества, так как нет риска нарушения конкурентной среды, а также необходим наиболее сильный стимул для создания заинтересованности партнера инвестировать средства в локализацию.

Если на рынке сложилась ситуация *слабой конкуренции*, то стоит задача развития данного рынка путем разумной поддержки существующих поставщиков и введения новых. Здесь нужно очень разумно использовать Долгосрочные договора стратегического сотрудничества, чтобы не нарушить конкурентную среду. Предпочтительно использовать Рамочные договора.

Если на рынке уже существует *зрелая конкуренция*, то наиболее целесообразным будет поддерживать производителей, которые оцениваются наиболее высоко по Матрице приоритетности СЭВ, с целью создания из них «национальных чемпионов». Однако рекомендуем воздерживаться от

Долгосрочных договоров стратегического сотрудничества, чтобы не нарушить конкурентную среду.

Алгоритм формирования СЭВ с производителями современного электротехнического оборудования.

Разработка СЭВ является частью комплексного процесса инновационного развития отрасли, который должен реализовываться системно и на регулярной основе.



Рис.3. Принципы реализации инновационных инвестиционных программ

Цикл инновационного инвестиционного процесса начинается с проведения тщательного анализ потребностей, рынка, основных участников и их интересов [9]. Этот процесс берет свое начало от анализа потребностей электросетевых компаний, когда определяются технологические платформы, на основе которых будет строиться инвестиционная политика. В дальнейшем, управление процессом выполнения инвестиционных программ должно строиться с ориентацией на цель инновационного развития отрасли. Для этих целей электросетевые компании создают рабочие группы, ответственные за формирование СЭВ с партнерами. И, наконец, необходимо проведение непрерывного мониторинга хода исполнения инновационных инвестиционных проектов на соответствие поставленным целям и задачам.



Рис.4. Цикл инновационного инвестиционного процесса

Базовый алгоритм формирования СЭВ рассмотрим на следующей схеме (рис.5).

Предварительный этап включает в себя:

Шаг 1. Определение технологий, которые подлежат включению в процесс создания СЭВ по импортозамещению.

Шаг 2. Проводится анализ рынка и потребностей Энергетической компании с целью позиционировать СЭВ по «матрице системы предпочтений».

Шаг 3. Энергетическая компания на основе проведенного анализа формулирует тот набор предпочтений, с которым она будет выходить на переговоры по СЭВ с потенциальными партнерами.



Рис.5. Алгоритм формирования СЭВ

Аналитический этап предназначен для более глубокой проработки рынка:

Шаг 4. Проводится анализ существующих в мире обладателей интересующей технологии, а также российских компаний, которые потенциально могут стать агентами трансфера технологий (для совместных компаний, лицензионных соглашений и совместной разработки продукции).

Шаг 5. Проектная команда Энергетической компании проводит переговоры с выявленными потенциальными партнерами. Фиксирует условия в карте проекта.

Шаг 6. На основе полученных в результате переговоров данных проекты классифицируются согласно «Матрице приоритетности СЭВ». Ранжирование позволяет выбрать приоритетные проекты.

Шаг 7. Для приоритетных проектов формулируются стратегии развития проектов. Формулируется уточненное предложение партнерам.

Финальный этап:

Шаг 8. Проведение цикла последующих переговоров на уточненных условиях.

Шаг 9. Заключение договоров и начало проектов.

Эффективное сотрудничество с партнерами в рамках реализации стратегии увеличения доли отечественного высокотехнологичного оборудования в инвестиционных программах энергетических компаний после получения запланированных результатов должно дать следующие эффекты:

- Сокращение сроков поставки оборудования, необходимого для реализации инновационных инвестиционных программ.
- Сокращение финансовых затрат отечественных энергетических компаний на покупку необходимого оборудования.
- Нивелирование рисков, связанных с несвоевременными поставками оборудования, транспортировкой, регистрацией и аттестацией оборудования и т.д.
- Развитие смежных производств за счет значительных закупок материалов и комплектующих у российских поставщиков.
- Создание дополнительных рабочих мест на предприятиях, созданных в результате трансфера зарубежных технологий и локализации производства в России.
- Привлечение дополнительных иностранных инвестиций в энергомашиностроение.

Локализация производства в России позволит:

- создавать дополнительные рабочие места,
- способствовать повышению энергоэффективности ЕНЭС России,
- развивать экономику РФ,
- развивать смежные производства,

- ликвидировать техническое отставание по производству оборудования,
- снизить зависимость от поставок импортной продукции.

Выводы

Построение Системы экономических отношений является частью комплексного процесса инновационного инвестиционного цикла электросетевых компаний. Настоящим исследованием была предложена методика формирования СЭВ, основанная на выявленных формах и критериях экономического взаимодействия, а также на системе предпочтений партнерам.

На основании вышеуказанного разработаны следующие эффективные инструменты формирования СЭВ:

- Матрица приоритетности СЭВ
- Матрица системы предпочтений.

Кроме того, были сформулированы основные принципы СЭВ и предложен алгоритм ее формирования.

В совокупности данные разработки могут стать методологической основой для реализации инновационных инвестиционных программ электросетевых компаний России.

ИСТОЧНИКИ

1. Глухов В.В. Промышленная политика как механизм стимулирования инновационной деятельности / В.В. Глухов, Е.А. Федоров. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 192 с.
2. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / The World Bank - PPIAF. - Красноармейск, МО.: ООО "ГЕО-ТЭК", 2010. - 154 с.

3. Инвестиционная программа ОАО «ФСК ЕЭС» на 2010-2014 (утверждена приказом Минэнерго России от 12.11.2010 № 547)
4. Маширова О.В. Презентация ОАО "РусГидро" о программе инновационного развития / ОАО "РусГидро". - М.: 2010
5. Программа по импортозамещению оборудования, материалов и технологий в ОАО «ФСК ЕЭС» в 2012-2014 гг.
6. Протокол заседания Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 03 августа 2010 №4.
7. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года (УТВЕРЖДЕНА распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. # 1715-р)
8. Emi Mizuno. Wind Power for India - Two triumphs in transferring wind technology./ Emi Mizuno. - URL: http://www.worldenergy.org/news__events/wec_comment/2498.asp
Дата обращения: 17.03.2011
9. Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships/ United Nations Economic Commission for Europe. – Geneva: United Nations , 2008.