
Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-44084 от 04.03.2011 г.

Учредитель: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Пермский государственный национальный исследовательский университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сухих В.А., д.экон.н., председатель Законодательного Собрания Пермского края, зав. кафедрой государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь

Анимиац Е.Г., д.геогр.н., проф., зав. кафедрой региональной и муниципальной экономики ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург

Гарсия Ольмо М.А., проф. Католического университета Сан-Антонио, Испания, Мурсия

Запольский С.В., д.юрид.н., проф., зав. кафедрой финансового права ГОУ ВПО «Российская академия правосудия», Москва

Красильников Д.Г., д.полит.н., проректор по стратегическому развитию, экономике и правовым вопросам, проф. кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь

Ли Ян, проф., зав. кафедрой администрации управления Института государственной администрации, Китай, Нанкин

Силин Я.П., д.экон.н., руководитель Администрации губернатора Свердловской области, Екатеринбург

Шляхта Б., д.юрид.н., проф., декан факультета международных и политических наук Ягеллонского университета, Польша, Краков

Щерский К., проф., заместитель директора Института политических наук и международных отношений Ягеллонского университета, Польша, Краков

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сухих В.А., д.экон.н. (гл.редактор)

Красильников Д.Г., д.полит.н., доц. (зам.гл.редактора)

Блусь П.И., к.геогр.н., доц.

Будалин Е.П., к.юрид.н.

Булахтин М.А., д.ист.н.

Зуева Е.Л., к.экон.н., доц.

Мохов В.П., д.ист.н., проф.

Перский Ю.К., д.экон.н., проф.

Прудский В.Г., д.экон.н., проф.

Суслов М.Г., д.ист.н., проф.

Троицкая Е.А., к.полит.н. (отв. редактор)

СОДЕРЖАНИЕ

I. ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	
Жуланов Е.Е., Перский Ю.К. Воспроизводственный контур муниципального образования как управленческая модель	5
Котляров И.Д. Новый подход к классификации услуг	27
II. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ	
Быкова В.А. Государство и общество. Принципы взаимодействия в современной России (пример анализа академической дискуссии)	37
Блусь П.И., Дужук К.А. Проблемы перевода государственных и муниципальных услуг в электронный вид (на примере Пермского края)	43
III. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	
Абакаров Д.К. К вопросу о качестве профессионализма государственных служащих в контексте социальных изменений	52
IV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ	
Урасова А.А. Анализ конкурентоспособности продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края	72
V. МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ	
Анимича Е.Г. Крупнейшие города России в контексте глобальных урбанизационных процессов	82
VI. КАФЕДРА	
Ирхин Ю.В. Мировые рейтинги университетов как управленческий фактор систем высшего образования	97

Прудский В.Г., Попова Е.С. Идентификация и оценка эффективности функционирования научных школ как стратегической конкурентной компетенции вузов	114
ABSTRACTS	124
ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ	127



ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 353.5

Е.Е. ЖУЛАНОВ, к.экон.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и организации промышленного производства

ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь, Комсомольский проспект, 29

Электронный адрес: zeepstu@yandex.ru

Ю.К. ПЕРСКИЙ, д.экон.н., профессор кафедры менеджмента и маркетинга

ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь, Комсомольский проспект, 29

профессор кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: ukp@pstu.ru

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОНТУР МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Целью муниципального управления является экономический рост, предполагающий максимально возможное использование факторов, определяющих его темпы. При этом управленческие функции муниципальных властей должны распределяться и исполняться так, чтобы результаты деятельности интегрированной экономической системы муниципального хозяйства превышали

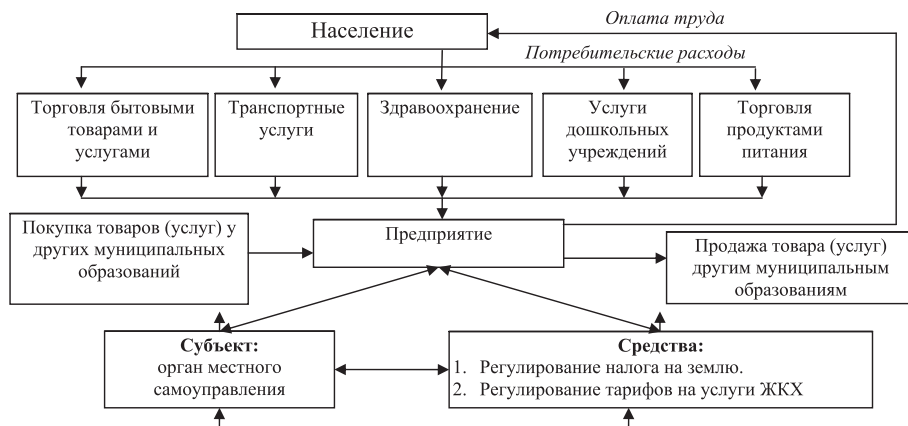
сумму результатов работы предприятий до их объединения в такую систему, т.е. чтобы выполнялось свойство эмерджентности системы. Полноценное использование данного свойства следует рассматривать в качестве одного из значимых факторов экономического роста в долгосрочном периоде. Одним из приоритетных направлений развития системы управления в данном контексте

В статье предложен концептуальный подход к пониманию социально-экономических процессов воспроизводства на уровне муниципальных образований. На основе данного подхода разработана модель управления этими процессами. В модели отражены нелинейные хозяйственные взаимосвязи, формирующиеся между муниципальными хозяйствующими субъектами в условиях свободной рыночной торговли

Ключевые слова: муниципальная экономика; управление; моделирование; система; воспроизводство

является определение такого вектора развития, который бы предусматривал возможность построения воспроизводственного контура, обеспечивающего самодостаточность системы. На основе проведенного анализа основных экономических элементов и процессов, происходящих в муниципальных образованиях, была сформирована система функционирования данного контура (см. рисунок). В этой системе осуществляется воспроизводство (поддержание) условий жизнеобеспечения населения посредством социальной и производственной инфраструктуры. Социальная инфраструктура обеспечивает услуги: продовольственного снабжения, здравоохранения, образования, водо-, тепло- и электроснабжения, водоотведения, транспортного сообщения.

В муниципальном контуре обеспечивается воспроизводство потребительского спроса и трудового ресурса одновременно. За счет социальной инфраструктуры осуществляется простое воспроизводство, включающее в себя последовательные этапы: воспроизводство товаров и услуг жизнеобеспечения, потребление их населением, поддержание жизни в нормальном состоянии для выполнения нового воспроизводственного цикла. Расширенное воспроизводство обеспечивается за счет увеличения рождаемости и роста продолжительности жизни населения, что требует развития производственной инфраструктуры для увеличения занятости. Это удешевляет трудовой ресурс и стимулирует развитие предпринимательской деятельности при условии увеличения межмуниципального товарооборота.



Воспроизводственный контур муниципального образования

На основе вышеописанной системы была построена экономико-математическая модель муниципального воспроизводственного контура (табл. 1), которая включает в себя простое и расширенное воспроизводство. Простое обеспечивается за счет оказания услуг и производства товаров жизнеобеспечения населения муниципального контура.

Данные табл. 1 позволяют оценить влияние развития производства *i*-го промежуточного товара (услуги) на развитие смежного производства вдоль технологической цепочки на предыдущих стадиях.

Таблица 1

Экономико-математическое представление муниципального воспроизводственного контура

Воспроизводство на муниципальной территории		Потребление товаров и услуг на муниципальной территории							Конечное потребление на муниципальных территориях				Совокупное производство
		рынками социальной инфраструк-туры			рынками промышленной инфра-структуры				муниципальных террито-риях				
		товар 1	товар 2	...	товар s	товар s+1	товар s+2	...	товар n	1	...	m	
Норма прибыли на единицу блага		v_l	v_2	v_s	v_{s+1}	v_{s+2}	v_s			-		-	-
	Регулируемые тарифы и цены	t_l	t_2	t_s	-	-	-			-		-	-
Продажа товаров и услуг на муниципальных рынках	социальной инфра-структуры	товар 1	$x_{l,l}$	$x_{2,l}$	$x_{1,s}$	$x_{1,s+1}$	$x_{1,s+2}$	$x_{1,n}$	$Q_{1,l}$			$Q_{l,m}$	X_l
		товар 2	$x_{2,l}$	$x_{2,2}$	$x_{2,s}$	$x_{2,s+1}$	$x_{1,s+2}$		$x_{2,n}$	$Q_{2,1}$			X_2
		...											
	промыш-ленной ин-фраструк-туры	товар s	$x_{s,l}$	$x_{s,2}$	$x_{s,s}$	$x_{s,s+1}$	$x_{s,s+2}$	$x_{s,n}$	$Q_{s,1}$			$Q_{s,m}$	X_n
		товар s+1	$x_{s+1,l}$	$x_{s+1,2}$	$x_{s+1,s}$	$x_{s+1,s+1}$	$x_{s+1,s+2}$	$x_{s+1,n}$	$Q_{s+1,1}$			$Q_{s+1,m}$	X_{n+1}
		товар s+2	$x_{s+2,l}$	$x_{s+2,2}$	$x_{s+2,s}$	$x_{s+2,s+1}$	$x_{s+2,s+2}$	$x_{s+2,n}$	$Q_{s+2,1}$			$Q_{s+2,m}$	X_{n+2}
...													
	товар n	$x_{n,l}$	$x_{n,2}$	$x_{n,s}$	$x_{n,s+1}$	$x_{n,s+2}$	$x_{n,n}$	$Q_{n,1}$			$Q_{n,m}$	X_s	

Поставка товаров и услуг из других муниципальных территорий	товар $s+1$	$q_{s+1,l}$	$q_{s+1,2}$	$q_{s+1,s}$	$q_{s+1,s+1}$	$q_{s+1,s+2}$	$q_{s+1,n}$	-	-	-
	товар $s+2$	$q_{s+2,l}$	$q_{s+2,2}$	$q_{s+2,s}$	$q_{s+2,s+1}$	$q_{s+2,s+2}$	$q_{s+2,n}$	-	-	-
	...									
	товар n	$q_{n,l}$	$q_{n,2}$	$q_{n,s}$	$q_{n,s+1}$	$q_{n,s+2}$	$q_{n,n}$	-	-	-
Совокупный объем производства		X_1	X_2	X_n	X_{n+1}	X_{n+2}	X_s	-	-	-
Добавленная стоимость		V_1	V_2	V_n	V_{n+1}	V_{n+2}	V_s	-	-	-
- заработная плата		W_1	W_2	W_n	W_{n+1}	W_{n+2}	W_s	-	...	-
- амортизация		D_1	D_2	D_n	D_{n+1}	D_{n+2}	D_s	-	-	-
- прибыль		Π_1	Π_2	Π_n	Π_{n+1}	Π_{n+2}	Π_s	-	-	-
- налоговые платежи		F_1	F_2	F_n	F_{n+1}	F_{n+2}	F_s	-	-	-
Фактический спрос на i -й товар		$Q1_1$	$Q1_2$	$Q1_n$	$Q1_{n+1}$	$Q1_{n+2}$	$Q1_z$	-	-	-
Прогнозируемые цены на j -е ресурсы		$P2_1$	$P2_2$	$P2_n$	$P2_{n+1}$	$P2_{n+2}$	$P2_s$	-	-	-
Ценовая эластичность		e_1	e_2	e_n	e_{n+1}	e_{n+2}	e_s	-	-	-
Фактические цены		$P1_1$	$P1_2$	$P1_n$	$P1_{n+1}$	$P1_{n+2}$	$P1_s$	-	-	-
Прогноз спроса на i -й товар		$Q2_1$	$Q2_2$	$Q2_n$	$Q2_{n+1}$	$Q2_{n+2}$	$Q2_s$	-	-	-
Прогноз совокупного производства		$X2_1$	$X2_2$	$X2_n$	$X2_{n+1}$	$X2_{n+2}$	$X2_z$	-	-	-

Простое воспроизводство охватывает вышеперечисленные товары и услуги, полностью обеспечивающие условия жизнедеятельности населения. В таблице данные товары и услуги имеют нумерация с 1 до s . Начиная с товара (услуги) $s+1$ и заканчивая товаром (услугой) n в муниципальном контуре осуществляется производственная деятельность, обеспечивающая расширенное воспроизводство для него за счет производства промышленных или бытовых товаров.

По данной таблице соответствующие органы муниципальной власти могут оценивать мультипликативный эффект, получаемый муниципальной экономикой от регулирования тарифов на общественно значимые услуги, в результате чего может повыситься покупательная способность населения и конкурентоспособность предприятий за счет понижения себестоимости и цена продукции. При заполнении данной таблицы органы местного самоуправления должны в качестве i -х товаров рассматривать только те, которые производятся на муниципальной территории. Данные по используемым в производстве ресурсам представлены в j -х столбцах, которые сгруппированы на ресурсы, производимые в муниципальном контуре и поставляемые из других муниципальных контуров.

Каждая i -я строка в модели представлена в натуральном и стоимостном выражении.

В натуральном выражении представлены нормы потребления товаров и услуг жизнеобеспечения, а также промежуточных товаров, используемых в процессе производства i -го товара или оказания услуги.

Для описания производственных взаимосвязей между субъектами муниципальных рынков товаров и услуг в модели целесообразно использовать производственные функции, аналогичные функции Кобба-Дугласа. Они имеют вид:

$$X_j = A_j \cdot \prod_{i=1}^n x_j^{a_{ij}}, j = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где A_j – коэффициент отдачи от масштаба производства j -го товара; a_{ij} – коэффициент эластичности производства j -го товара по объему использования i -го ресурса; x_{ij} – объем i -го промежуточного товара, используемого для производства j -го товара или услуги в натуральном выражении; X_j – совокупный объем продаж продукции j -го вида.

В предлагаемой модели муниципального воспроизводства выполняются равенства:

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_j + Q_i; i = \overline{1, n}; \quad (2)$$

$$X_j = \prod_{i=1}^n x_j^{c_{ij}}, j = \overline{1, n}; \quad (3)$$

Так как производственная функция Кобба-Дугласа является степенной и предусматривает взаимозамещение производственных ресурсов, то исходя из

условия рационального поведения хозяйствующих субъектов на рынке пропорции потребления промежуточных товаров и услуг будут меняться. При формировании механизма определения оптимального распределения финансовых средств рыночных субъектов на покупку i -х ресурсов для производства j -го товара может быть использован метод Лагранжа [1; 10; 12, с. 174]. Для этого необходимо по каждому j -му товару, производимому в муниципальном образовании, задать целевую функцию, минимизирующую производственные затраты его производителей:

$$Z_j = p_1 \cdot x_{1j} + p_2 \cdot x_{2j} + \dots + p_n \cdot x_{nj} \rightarrow \max \quad (4)$$

и ограничение по объему производства товарной продукции:

$$X_j = A_j \cdot x_{1j}^{\tilde{n}_{1j}} \cdot x_{2j}^{\tilde{n}_{2j}} \cdot \dots \cdot x_{nj}^{\tilde{n}_{nj}}. \quad (5)$$

Для решения данной задачи сформируем функцию Лагранжа [12, с. 174]:

$$Z_j = p_1 \cdot x_{1j} + p_2 \cdot x_{2j} + \dots + p_n \cdot x_{nj} + \lambda \left(A_j \cdot x_{1j}^{c_{1j}} \cdot x_{2j}^{c_{2j}} \cdot \dots \cdot x_{nj}^{c_{nj}} \right). \quad (6)$$

где λ – множитель Лагранжа.

На основе функции (6) сформируем систему уравнений:

$$\begin{cases} \frac{\partial Z_j}{\partial x_j} = p_j + \lambda \cdot A_j \cdot c_j \cdot x_j^{c_j-1} \cdot \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq j}}^n x_l^{c_l} = 0, \quad j = \overline{1, n}; \\ \frac{\partial Z_j}{\partial \lambda} = A_j \cdot \prod_{i=1}^n x_j^{c_i} - X_j = 0. \end{cases} \quad (7)$$

Из первых n уравнений, полученных в системе (7), выразим λ и приравняем полученные уравнения друг к другу. На основе полученных равенств выразим последовательно зависимость каждой i -й переменной x_{ij} через другие переменные и подставим поочередно полученные значения в последнее уравнение системы (7). В результате будет получен механизм определения оптимального объема закупки i -го вида ресурса в натуральном выражении с учетом сложившейся комбинации эластичностей объема производства – c_{ij} и рыночных цен на ресурсы:

$$x_j = \left(\frac{X_j}{A_j} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n c_{ij}}} \cdot \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq j}}^n \left(\frac{c_j}{p_l} \cdot \frac{p_l}{c_j} \right)^{\left(-c_j / \sum_{i=1}^n c_{ij} \right)}, \quad j = \overline{1, n}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (8)$$

Однако в модели следует учесть также тот факт, что некоторые факторы производства не являются заменяемыми. Это касается факторов, порождающих постоянные издержки. Поэтому для сохранения адекватности отображения

в модели процессов взаимозамещения ресурсов формула (8) может быть преобразована:

$$x_j = \left(\frac{X_j}{A_j} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^g c_{ij}}} \cdot \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq i}}^g \left(\frac{c_l}{p_l} \cdot \frac{p_l}{c_j} \right)^{\left(-c_l / \sum_{i=1}^g c_{ij} \right)} \cdot \prod_{k=1}^m x_k^{\left(-\bar{a}_k / \sum_{i=1}^g c_{ij} \right)}, \quad j = \overline{1, n}, \quad i = \overline{1, n}; \quad n = g + m, \quad (9)$$

где m – количество незаменимых факторов производства; k – порядковый номер m -ого производственного фактора; g – количество взаимозаменяемых факторов производства, порождающих переменные затраты.

Кроме того, большинство производственных факторов могут быть ограничено взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми, например оборудование и материалы. В этой связи при применении формулы (8) или (9) появляется необходимость ввести ограничение на пропорции применения ресурсов. Для этого предлагается ввести в модель предельную норму технологического взаимодополнения i -го ресурса j -ми:

$$e_{i,j} = \frac{c_i \cdot x_j}{c_j \cdot x_i} = \frac{p_i}{p_j}. \quad (10)$$

Эта норма $e_{i,j}$ характеризует пропорцию потребления j -го ресурса в дополнение к единице i -го ресурса, используемого для производства необходимого количества блага. При этом должен выполняться принцип минимизации издержек, в соответствии с которым затраты на i -й и j -й ресурс должны обеспечивать одинаковый предельный продукт [10, с. 252]. Следовательно, технологические пропорции потребления ресурсов позволяют определить технологически обоснованные цены. Для этого по каждому ресурсу предлагается определить размер предельного продукта на один рубль рыночной цены каждого ресурса по формуле:

$$j_i = \frac{c_i}{x_i \cdot p_i}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (11)$$

Из полученных значений ϕ следует выбрать рыночную цену p_ϕ , соответствующую наименьшему из ϕ , и последовательно рассчитать технологическую цену для каждого ресурса по формуле:

$$p_j^t = p_j \cdot e_{j,i}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (12)$$

Следует заметить, что выбор наименьшего ϕ обусловлен тем, что при этом соотношении предельного продукта и цены ресурса обеспечивается наиболее полное соответствие расчетных значений x_{ij} фактическим исходным данным или же технологическим ограничениям.

Далее в пределах технологически допустимых пропорций взаимозамещения ресурсов, в силу условия (10) полученные технологические цены должны быть умножены на коэффициент корректирующий их величину с учетом процента взаимозамещения:

$$p_j^{t2} = p_j \cdot e_{j,j} \cdot (1-d) \quad j = \overline{1, n}. \quad (13)$$

где d – коэффициент технологически допустимого взаимозамещения ресурсов.

Затем выполняется расчет x_{ij} по формуле (8) или (9). Если рыночная цена окажется выше технологической, то в формулу (8) или (9) подставляется рыночная цена и наоборот.

Таким образом определение x_{ij} позволит спрогнозировать закупку ресурсов для производства j -х товаров исходя из рационального поведения хозяйствующих субъектов, минимизирующих свои затраты с учетом допустимой взаимозаменяемости ресурсов.

Для определения сбалансированного объема производства товаров каждого вида (X_j) в муниципальном образовании может быть использовано равенство (2). При подстановке в него вместо x_{ij} правой части формулы (9) была получена система уравнений:

$$\left\{ X_i = \sum_{j=1}^n \left(\frac{X_j}{A_j} \right)^{1/\sum_{i=1}^n c_{ij}} \cdot \prod_{l=1}^n \left(\frac{c_j}{p_l} \cdot \frac{p_l}{c_j} \right)^{\left(-c_j / \sum_{i=1}^n c_{ij} \right)} + Q_i, \quad i = \overline{1, n}. \quad (14)$$

Подставим в систему (14) вместо выражения $\prod_{l=1}^n \left(\frac{c_j}{p_l} \cdot \frac{p_l}{c_j} \right)^{\left(-c_j / \sum_{i=1}^n c_{ij} \right)}$ условное обозначение b_{ij} . Тогда эта система примет вид:

$$\left\{ X_i = \sum_{j=1}^n b_j \left(\frac{X_j}{A_j} \right)^{1/\sum_{i=1}^n c_{ij}} + Q_i, \quad i = \overline{1, n}. \quad (15)$$

Проведение экспериментальных расчетов X_i в данной системе свидетельствует о том, что ни один из традиционно применяемых методов: Кремера, Гаусса – Жордана, Гаусса – Зейделя и Якоби не может быть использован для этого в полной мере. Поэтому был предложен другой метод нахождения решения, а именно X_i определяется в результате много итерационных расчетов. При этом в правую часть системы (15) вместо X_j подставляются результаты расчетов, полученные на предыдущей итерации:

$$\left\{ X_i^{k+1} = \sum_{j=1}^n b_j \left(\frac{X_j^k}{A_j} \right)^{1/\sum_{i=1}^n c_{ij}} + Q_i, \quad i = \overline{1, n}, \quad (16)$$

где X_i^{k+1} – значение X_i , полученное при итерации $k+1$, а X_j^k – значение X_j , полученное при итерации k .

На первой итерации вместо X_j в систему (16) подставляются нулевые значения, затем вычисления продолжаются до тех пор, пока не будет выполняться условие:

$$X_i^{k+1} - X_i^k = 0, \quad i = \overline{1, n}. \quad (17)$$

При этом если суммарное значение коэффициентов эластичностей производственной функции $\tilde{n}_j \geq 1$, то условие сходимости применяемого метода к единому решению выполняется, в противном случае оно не выполняется и размеры X_i будут увеличиваться до бесконечности. Поэтому устанавливается предел X_i на уровне производственной мощности изготовления товара (услуги) i -го вида в муниципальном образовании – X_i^m , а дальнейшие итерации продолжаются с учетом данной величины. По итогам расчетов при выполнении условия (17) разница между полученным значением X_i^{k+1} и X_i^m будет представлять собою объем i -го товара (услуги), который будет приобретен в других муниципальных образованиях.

Развитие воспроизводства в контуре осуществляется в результате изменения спроса на конечную продукцию в соответствии с его ценовой эластичностью. Изменение рыночных цен и эластичностей производства влияет на себестоимость и уровень цены при определенной норме прибыли. Следовательно, спрос на конечную продукцию будет зависеть от совокупного изменения рыночной конъюнктуры. Прогнозирование объема конечного спроса ($Q2_i$) на следующем цикле воспроизводства возможно при использовании формулы ценовой эластичности (18). Для прогноза эта формула преобразуется в формулу (19), на основе которой при использовании данных о фактических ценах и объемах продаж прошедшего цикла и прогнозируемых ценах в последующем цикле определяются новый объем конечного потребления ($Q2_i$) и совокупного производства (X_i).

$$e_i = \frac{P1_i \cdot (Q1_i - Q2_i)}{Q1_i \cdot (P1_i - P2_i)}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (18)$$

$$Q2_i = Q1_i - \frac{e \cdot Q1_i \cdot (P1_i - P2_i)}{P1_i}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (19)$$

где $Q1_j$ и $Q2_j$ – объем продажи i -х товаров (услуг) в натуральном выражении в фактическом и прогнозируемом воспроизводственном цикле соответственно; $P1_j$ и $P2_j$ – это цены j -х товаров (услуг), установленные в фактическом и прогнозируемом воспроизводственном цикле соответственно; e – ценовая эластичность спроса на j -й товар (услугу).

Как видно из рисунка, в целях управления темпом развития воспроизводственных процессов на муниципальном уровне в модель встроены

регуляторы – тарифы на социально-значимые услуги, которые регулируются органами местного самоуправления или региональными властями в соответствии с законодательством РФ. На основе федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 210-ФЗ «О регулировании тарифов организаций коммунального комплекса» органы муниципальных образований регулируют тарифы на товары и услуги организаций коммунального комплекса, осуществляющих водоснабжение, водоотведение и очистку сточных вод, объектов утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов. В дополнение к этому региональная энергетическая комиссия Пермского края на основании Постановления Правительства Пермского края от 24 июля 2006 г. № 14-п «Об утверждении положения о региональной энергетической комиссии Пермского края» осуществляет регулирование тарифов на электроснабжение населения, газоснабжение населения, теплоснабжение населения, услуги жилищно-коммунального хозяйства, твердое бытовое топливо и прочие услуги. Регулируя тарифы на перечисленные виды услуг, органы местного самоуправления могут при помощи модели воспроизводственного контура оценить изменение себестоимости товаров (услуг), цен, конечного спроса и экономического развития муниципального образования.

Изменение вышеуказанных тарифов должно осуществляться за счет регулирования нормы прибыли, заложенной в них. Понижение данной нормы обеспечивает сокращение как потребительских издержек, так и производственных. Следствием этого является понижение уровня цен на товары, производимые на муниципальной территории, и увеличение объема продаж в следующем воспроизводственном цикле, которое оценивается в модели по формуле (19). Модель позволяет оценить изменение объемов продаж по всем муниципальным рынкам в результате тарифного регулирования. Поскольку происходит рост продаж, то увеличивается объем спроса на социальные услуги и норма прибыли, заложенная в их тарифах под влиянием положительного эффекта от масштаба производства.

Таким образом, муниципальные и региональные власти по итогам функционирования каждого воспроизводственного цикла получают возможность оценить размеры складывающихся норм прибыли, их приемлемого регулирования и влияние регулирующих мер на всю муниципальную экономику в целом.

Модель обеспечивает еще одно преимущество. Поскольку она предусматривает минимизацию затрат, то в ней по каждому товару определяется совокупный объем производства, наиболее выгодный как предприятиям, так и муниципальному образованию. Без данной модели хозяйственные решения принимаются и предприятиями, и органами местного самоуправления разрозненно. Поэтому экономический эффект, получаемый ими, оказывается занижен. Для подтверждения этого факта была проведена верификация модели на основе доступных статистических данных по г. Перми [2-9; 11; 13]. Прежде всего были построены мультипликативные производственные функции, представленные в табл. 2. Затем из-за отсутствия необходимой статистики экспертным путем были определены потоки товаров и услуг только между 24 муниципальными рынками (табл. 3). По этой же причине были сделаны допущения о том, что в перечень производственных ресурсов включены только наиболее значимые из них, а параметр A принят равным 1.

Таблица 2

Модели жизнеобеспечения и производственных функций

№ п/п	Функции производства (потребления)
1	X_1 – численность населения города Перми, чел. $X_1 = X_2^{0.0449} \cdot X_3^{0.0348} \cdot X_4^{0.0374} \cdot X_5^{0.0438} \cdot X_6^{0.038} \cdot X_7^{0.0613} \cdot X_8^{0.0518} \cdot X_9^{0.0518} \cdot X_{10}^{0.0404} \cdot X_{11}^{0.0418} \cdot X_{12}^{0.0309} \cdot X_{13}^{0.0389} \cdot X_{14}^{0.0373} \cdot X_{15}^{0.0379} \cdot X_{17}^{0.0419} \cdot X_{18}^{0.0379} \cdot X_{19}^{0.0238} \cdot X_{24}^{0.0243} \cdot X_{48}^{0.0837} \cdot X_{49}^{0.0895}$
2	X_2 – количество лечебных услуг, тыс. излеченных заболеваний $X_2 = X_1^{0.0506} \cdot X_8^{0.0628} \cdot X_9^{0.0619} \cdot X_{10}^{0.0614} \cdot X_{11}^{0.0634} \cdot X_{12}^{0.0561} \cdot X_{18}^{0.0393} \cdot X_{19}^{0.0392} \cdot X_{24}^{0.0413} \cdot X_{25}^{0.1} \cdot X_{26}^{0.093} \cdot X_{48}^{0.1043} \cdot X_{49}^{0.1201}$
3	X_3 – количество услуг дошкольных учреждений, число детей $X_3 = X_1^{0.0381} \cdot X_8^{0.0567} \cdot X_9^{0.0574} \cdot X_{10}^{0.0485} \cdot X_{11}^{0.0467} \cdot X_{12}^{0.0352} \cdot X_{19}^{0.0289} \cdot X_{24}^{0.0219} \cdot X_{25}^{0.0556} \cdot X_{26}^{0.0691} \cdot X_{27}^{0.0672} \cdot X_{28}^{0.0633} \cdot X_{48}^{0.0758} \cdot X_{49}^{0.0697}$
4	X_4 – количество образовательных услуг, оказанных школами, число школьников $X_4 = X_1^{0.0568} \cdot X_7^{0.0689} \cdot X_8^{0.0582} \cdot X_9^{0.059} \cdot X_{10}^{0.0408} \cdot X_{11}^{0.0747} \cdot X_{12}^{0.073} \cdot X_{19}^{0.0368} \cdot X_{24}^{0.1009} \cdot X_{28}^{0.0343} \cdot X_{48}^{0.1} \cdot X_{49}^{0.1148}$
5	X_5 – количество посещений театров и кино $X_5 = X_1^{0.0565} \cdot X_6^{0.1006} \cdot X_8^{0.0669} \cdot X_9^{0.0657} \cdot X_{10}^{0.0651} \cdot X_{11}^{0.086} \cdot X_{12}^{0.0435} \cdot X_{19}^{0.0309} \cdot X_{24}^{0.0305} \cdot X_{28}^{0.1141} \cdot X_{48}^{0.1338} \cdot X_{49}^{0.1297}$
6	X_6 – грузовые перевозки по городу, тыс. тонно-км $X_6 = X_1^{0.0782} \cdot X_8^{0.1048} \cdot X_9^{0.1003} \cdot X_{10}^{0.1065} \cdot X_{11}^{0.1236} \cdot X_{18}^{0.092} \cdot X_{19}^{0.0191} \cdot X_{24}^{0.0438} \cdot X_{29}^{0.0959} \cdot X_{34}^{0.1733} \cdot X_{48}^{0.1871} \cdot X_{49}^{0.184}$
7	X_7 – пассажирские перевозки по городу, тыс. пассажиро-км $X_7 = X_1^{0.0732} \cdot X_8^{0.11} \cdot X_9^{0.1038} \cdot X_{10}^{0.1063} \cdot X_{11}^{0.1432} \cdot X_{18}^{0.099} \cdot X_{19}^{0.0029} \cdot X_{24}^{0.0331} \cdot X_{28}^{0.1789} \cdot X_{29}^{0.0995} \cdot X_{48}^{0.1838} \cdot X_{49}^{0.1946}$
8	X_8 – объем услуг водоснабжения, тыс. м ³ $X_8 = X_1^{0.0673} \cdot X_8^{0.1174} \cdot X_9^{0.0685} \cdot X_{11}^{0.1651} \cdot X_{12}^{0.1134} \cdot X_{19}^{0.0301} \cdot X_{24}^{0.0296} \cdot X_{28}^{0.1749} \cdot X_{30}^{0.0837} \cdot X_{48}^{0.1839} \cdot X_{49}^{0.175}$
9	X_9 – объем услуг водоотведения, тыс. м ³ $X_9 = X_1^{0.0719} \cdot X_9^{0.0929} \cdot X_{10}^{0.097} \cdot X_{11}^{0.1757} \cdot X_{12}^{0.1198} \cdot X_{19}^{0.0318} \cdot X_{24}^{0.0326} \cdot X_{28}^{0.1719} \cdot X_{30}^{0.0889} \cdot X_{48}^{0.1815} \cdot X_{49}^{0.1861}$
10	X_{10} – теплоснабжение, тыс. Гкалл $X_{10} = X_1^{0.0453} \cdot X_8^{0.0884} \cdot X_9^{0.0582} \cdot X_{10}^{0.0534} \cdot X_{11}^{0.1132} \cdot X_{12}^{0.1118} \cdot X_{18}^{0.0724} \cdot X_{19}^{0.0215} \cdot X_{24}^{0.0212} \cdot X_{28}^{0.1211} \cdot X_{48}^{0.1373} \cdot X_{49}^{0.1345}$
11	X_{11} – электроснабжение, млн. кВт*ч $X_{11} = X_1^{0.0687} \cdot X_8^{0.0813} \cdot X_9^{0.0854} \cdot X_{10}^{0.0792} \cdot X_{11}^{0.1607} \cdot X_{12}^{0.1624} \cdot X_{18}^{0.0978} \cdot X_{19}^{0.0379} \cdot X_{24}^{0.0375} \cdot X_{28}^{0.1569} \cdot X_{48}^{0.1842} \cdot X_{49}^{0.1873}$
12	X_{12} – газоснабжение, тыс. м ³ $X_{12} = X_1^{0.0689} \cdot X_8^{0.0829} \cdot X_9^{0.0876} \cdot X_{10}^{0.0966} \cdot X_{11}^{0.1524} \cdot X_{12}^{0.1525} \cdot X_{19}^{0.0343} \cdot X_{24}^{0.0338} \cdot X_{28}^{0.1669} \cdot X_{48}^{0.1872} \cdot X_{49}^{0.2106}$
13	X_{13} – выращивание картофеля, т $X_{13} = X_1^{0.0275} \cdot X_8^{0.0647} \cdot X_{10}^{0.0416} \cdot X_{11}^{0.0825} \cdot X_{13}^{0.0306} \cdot X_{19}^{0.0026} \cdot X_{22}^{0.0126} \cdot X_{28}^{0.0852} \cdot X_{31}^{0.0375} \cdot X_{32}^{0.0377} \cdot X_{33}^{0.0464} \cdot X_{48}^{0.0945} \cdot X_{49}^{0.1099}$
14	X_{14} – выращивание овощей, т $X_{14} = X_1^{0.0396} \cdot X_8^{0.0679} \cdot X_{10}^{0.0462} \cdot X_{11}^{0.0891} \cdot X_{18}^{0.0387} \cdot X_{19}^{0.0042} \cdot X_{22}^{0.0225} \cdot X_{28}^{0.0913} \cdot X_{31}^{0.0359} \cdot X_{32}^{0.043} \cdot X_{33}^{0.0451} \cdot X_{34}^{0.0251} \cdot X_{48}^{0.0944} \cdot X_{49}^{0.1156}$
15	X_{15} – производство молока за год, т $X_{15} = X_1^{0.0168} \cdot X_6^{0.0556} \cdot X_8^{0.0669} \cdot X_9^{0.0553} \cdot X_{10}^{0.0752} \cdot X_{11}^{0.0426} \cdot X_{16}^{0.0391} \cdot X_{28}^{0.0884} \cdot X_{48}^{0.0969} \cdot X_{49}^{0.1014}$
16	X_{16} – выращивание скота, кол-во голов $X_{16} = X_1^{0.0352} \cdot X_6^{0.0727} \cdot X_8^{0.0604} \cdot X_9^{0.0476} \cdot X_{10}^{0.0545} \cdot X_{11}^{0.0778} \cdot X_{18}^{0.0321} \cdot X_{19}^{0.007} \cdot X_{24}^{0.0119} \cdot X_{35}^{0.0555} \cdot X_{36}^{0.0373} \cdot X_{48}^{0.0881} \cdot X_{49}^{0.1116}$
17	X_{17} – объем строительных услуг, м ³ $X_{17} = X_1^{0.0378} \cdot X_6^{0.0748} \cdot X_8^{0.0484} \cdot X_9^{0.0446} \cdot X_{10}^{0.05} \cdot X_{11}^{0.0746} \cdot X_{12}^{0.034} \cdot X_{18}^{0.033} \cdot X_{20}^{0.0536} \cdot X_{21}^{0.0714} \cdot X_{23}^{0.0477} \cdot X_{25}^{0.013} \cdot X_{27}^{0.0521} \cdot X_{47}^{0.0424} \cdot X_{48}^{0.0918} \cdot X_{49}^{0.0899}$
18	X_{18} – объем производства бензина и дизельного топлива, тыс. т $X_{18} = X_1^{0.0479} \cdot X_9^{0.055} \cdot X_{10}^{0.0637} \cdot X_{11}^{0.0877} \cdot X_{18}^{0.048} \cdot X_{19}^{0.0216} \cdot X_{24}^{0.0305} \cdot X_{28}^{0.1023} \cdot X_{38}^{0.1023} \cdot X_{39}^{0.0733} \cdot X_{48}^{0.1013} \cdot X_{49}^{0.1118}$
19	X_{19} – объем производства картона и бумаги, т $X_{19} = X_1^{0.0394} \cdot X_6^{0.0779} \cdot X_8^{0.0517} \cdot X_{10}^{0.0633} \cdot X_{11}^{0.0935} \cdot X_{18}^{0.0478} \cdot X_{19}^{0.0085} \cdot X_{24}^{0.0189} \cdot X_{30}^{0.0584} \cdot X_{42}^{0.0951} \cdot X_{48}^{0.1075} \cdot X_{49}^{0.1072}$
20	X_{20} – производство древесно-волоконистых плит, усл. м ² $X_{20} = X_1^{0.057} \cdot X_8^{0.0666} \cdot X_9^{0.07} \cdot X_{10}^{0.0783} \cdot X_{11}^{0.1075} \cdot X_{12}^{0.086} \cdot X_{18}^{0.053} \cdot X_{19}^{0.019} \cdot X_{24}^{0.0316} \cdot X_{28}^{0.119} \cdot X_{42}^{0.1329} \cdot X_{48}^{0.128} \cdot X_{49}^{0.1366}$
21	X_{21} – производство строительного кирпича, шт. усл. кирп. $X_{21} = X_1^{0.0593} \cdot X_8^{0.0906} \cdot X_9^{0.0798} \cdot X_{10}^{0.0949} \cdot X_{11}^{0.1634} \cdot X_{12}^{0.0954} \cdot X_{18}^{0.0668} \cdot X_{19}^{0.0017} \cdot X_{24}^{0.0211} \cdot X_{28}^{0.1595} \cdot X_{40}^{0.1086} \cdot X_{41}^{0.0534} \cdot X_{48}^{0.1805} \cdot X_{49}^{0.1867}$
22	X_{22} – количество произведенных мотоблоков, шт. $X_{22} = X_1^{0.0285} \cdot X_6^{0.0646} \cdot X_8^{0.0372} \cdot X_9^{0.0401} \cdot X_{10}^{0.0358} \cdot X_{11}^{0.0831} \cdot X_{12}^{0.0549} \cdot X_{18}^{0.0287} \cdot X_{19}^{0.0017} \cdot X_{24}^{0.0069} \cdot X_{42}^{0.0985} \cdot X_{48}^{0.0929} \cdot X_{49}^{0.0962}$
23	X_{23} – объем производства железобетонных конструкций, м ³ $X_{23} = X_1^{0.0384} \cdot X_6^{0.0774} \cdot X_8^{0.0464} \cdot X_9^{0.049} \cdot X_{10}^{0.043} \cdot X_{11}^{0.068} \cdot X_{12}^{0.0338} \cdot X_{19}^{0.0107} \cdot X_{24}^{0.0186} \cdot X_{37}^{0.0585} \cdot X_{43}^{0.0457} \cdot X_{44}^{0.0596} \cdot X_{45}^{0.0635} \cdot X_{46}^{0.0473} \cdot X_{48}^{0.0895} \cdot X_{49}^{0.1057}$
24	X_{24} – производство телефонных аппаратов, шт. $X_{24} = X_1^{0.0473} \cdot X_8^{0.06} \cdot X_9^{0.0642} \cdot X_{10}^{0.0772} \cdot X_{11}^{0.1223} \cdot X_{12}^{0.1157} \cdot X_{18}^{0.0506} \cdot X_{19}^{0.017} \cdot X_{24}^{0.0158} \cdot X_{42}^{0.1429} \cdot X_{48}^{0.1207} \cdot X_{49}^{0.1469}$

В табл. 2 также использованы следующие обозначения: X_{25} – медикаменты, руб.; X_{26} – мягкий инвентарь, руб.; X_{27} – игрушки, руб.; X_{28} – материалы для ремонта, руб.; X_{29} – горюче-смазочные материалы, руб.; X_{30} – химические реагенты, т; X_{31} – посевная площадь; X_{32} – удобрения, т; X_{33} – средства химической защиты, т; X_{34} – семенной материал, т; X_{35} – сено, т; X_{36} – комбикорм, т; X_{37} – цемент, т; X_{38} – вспомогательные материалы для производства топлива, руб.; X_{39} – нефть, т; X_{40} – глина, м³; X_{41} – проволока, кг; X_{42} – комплектующие детали, руб.; X_{43} – металл, тонны; X_{44} – щебень, тонны; X_{45} – песок, тонны; X_{46} – керамзит, м³; X_{47} – металлопластиковые окна, м²; X_{48} – прочие затраты, руб.; X_{49} – амортизация, руб. Такие же числовые обозначения рынков введены во все последующие таблицы.

Применение оптимизационного механизма, представленного формулами (5) – (13), позволило оценить новые потоки товаров и услуг в натуральном и денежном выражении. Новые потоки в натуральном выражении представлены в табл. 4. При их расчете для упрощения использовались предпосылки о том, что каждый ресурс может быть замещен другими не более чем на 10 %.

В результате применения оптимизации изменились пропорции потребления ресурсов и как следствием появилась экономия на производственных затратах предприятий каждого рынка, сумма которой представлена в табл. 5.

Для обеспечения роста процессов воспроизводства в модели после оптимизации производственных затрат были изменены тарифы на услуги указанные в табл. 6.

Как видно из табл. 6, в результате оптимизации затрат значительно возрастает норма прибыли, поэтому регулирующим органам рекомендуется сократить тарифы до уровня, обеспечивающего прежнюю норму прибыли. Последствия такого управления для муниципального воспроизводственного контура указаны в табл. 7. В ней представлен расчет финансовых взаимосвязей между муниципальными рынками товаров и услуг, а также прогнозируемого уровня цен, объема конечного и совокупного предложения. При этом из-за отсутствия необходимой статистической информации по производственной мощности предприятий муниципального образования сделано допущение, что по рынкам, для которых сумма $\sum_{i=1}^n \tilde{n}_j < 1$, максимальный объем совокупного производства установлен на уровне фактически достигнутого.

Как видно из последних двух строк табл. 6, в результате расчетов произошел рост прогнозируемых объемов производства и продаж как конечных, так и промежуточных товаров и услуг. Следует также заметить, что в результате минимизации затрат численность работающего населения сократилась с 205 тыс. чел. до 185 тыс. Однако в результате сокращения рыночных цен, вызванного регулированием нормы прибыли, заложенной в тарифы, в прогнозируемом цикле воспроизводства численность занятых возрастет до 187 тыс. чел. Этот рост может продолжаться и далее при условии экономически обоснованного регулирования тарифов в последующие периоды.

Следует заметить, что объемы услуг здравоохранения, услуг дошкольных и школьных учреждений зависят от численности занятых только в том случае, если она превысит численность трудоспособного населения г. Перми.

Таблица 3

Хозяйственные взаимосвязи между муниципальными рынками в натуральном выражении, тыс. ед.

		Потребление товаров и услуг в т-м муниципальном образовании												
		рынками социальной инфраструктуры												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Продажа товаров и услуг на муниципальных рынках	социальной инфраструктуры	1		20,35	15,375	28,672	7,128	10,513	1,704	1,426	1,73	2,1	7,8	3,011
		2	910,32											
		3	42,03											
		4	92,11											
		5	653,7											
		6	112,8				7286,52							
		7	138739			255,39								
		8	7531,6	222,4	1713,8	36,59	36,59	243,09	71,53	316,25		3054,55	40,04	15,46
		9	7531,6	185,3	2056,5	42,65	30,49	143,23	38,1		15,24	18,55	68,91	26,6
		10	229,8	169	217,37	1,57	27,8	299,6	49,34	1,624	23,35	8,19	30,42	75,6
		11	352,2	247,7	136,2	715,1	740,06	2255,04	2099,1	54093	81254	199549,8	1260720	49750,2
		12	12,64	59,13	7,46	530,26	0,927			205,34	248,4	451449	1575789	50483
		13	148,57											
	14	90,92												
	15	108,95												
	16													
	17	364,2												
	18	106,46	2,22				53,61	23,303			204,32	343,95		
	19	1,43	2,18	1,513	0,774	0,128	0,008	0,001	0,026	0,027	0,038	0,14	0,054	
	20													
	21													
	22													
	23													
	24	1,68	3,3	0,258	0,487	0,121	0,179	0,029	0,024	0,029	0,036	0,133	0,051	
	25		3236											
	26		70	1301										
	27		82767	40055										
	28			24504										
	29			9232,5	82236	60353,4	809558	78810	155890	54867	758256,7	768285,4	269544	
	30						85,248	24,538						
	31								8,29	10,029				
	32													
	33													
	34													
	35													
	36													
	37													
	38													
	39													
	40													
	41													
	42													
	43													
	44													
	45													
	46													
	47													
	48	130844069	719	216097	68886	1332362	4141478	128980	411387	147541	11725388	27014872	2856506	
	49	767120775	16670	46527	999923	701783	2877387483	157114	239039	7276001	40515525	43403090		
X		991	910	42	92	654	744643	138995	66023	79896	23854,3	23491700	2136029	

І. ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

	Потребление товаров и услуг в т-м муниципальном образовании													Конечный спрос	Совокупный спрос
	рынками промышленной инфраструктуры														
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24			
1	0,15	0,96	0,03	0,47	14,73	72,23	2,48	10,39	0,56	0,22	2,68	0,45	785	991	
2													910	910	
3													42	42	
4													92	92	
5													654	654	
6			49	336	173556		5036			197	8096		550088	744643	
7													138740	138995	
8	133	131	441	39	216	371	28	53360	15,54	1,118	14	2	58828	66023	
9			46	4	117			91828	5	2	24	4	76977	79896	
10	2	3	30	14	291	2869	281	363541	24	0,85	7	21	19044	23854	
11					16600	76976							206870	2349170	
12	3425	5236	2216	824	9	7	111260	43372938	36234	6442	1167	7146	42	0	
13	3				6			1272701	26	31	41472	3060	11389	2136029	
14													149	9	
15													91	13	
16				4									109	17	
17													0,08	4	
18													726	726	
18	0,26	0,83	2	0,28	4	74	13	5757	1	0,23	1	0,69	11222	11953	
19	0,002	0,002		0,003	0,03	0,16	0,01	22	0,001	0,001	0,01	0,009	182	187	
20					810								51028	51838	
21					72920								55981	128900	
22	0,01	0,05											8	8	
23					180								154	333	
24				0,01		1	0,04	177	0,009	0,004	0,05	0,008	664	670	
25															
26															
27															
28						23369		28395332							
	5616	7690	28874			021		4	23826						
29															
30							107								
31	0,94	0,51													
32	0,97	1,73													
33	5	3													
34		0,08													
35				17											
36				0,69											
37					552						165				
38						23304									
						466									
39						26562									
40									106						
41									0,3						
42								27274464							
							152478	01		117206		102941			
43											12				
44											208				
45											466				
46											17				
47					47										
48					12975	18421	179801	12265793							
	30303	13122	148798	4988	819	689	4	47	224290	40821	97899	5888			
49				3092	81041	21518	168688	50376107							
	501745	523554	356218	04	57	4353	8	15	431342	75765	2735838	171816			
X	9	13	17	4	726	11953	1875	1838100	128900	8	334	670			

Таблица 4

Потоки товаров и услуг между муниципальными рынками в натуральном выражении при минимизации затрат, тыс. ед.

		Потребление товаров и услуг в т-м муниципальном образовании												
		рынками социальной инфраструктуры												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Продажа товаров и услуг на муниципальных рынках	социальной инфраструктуры	1	18,42	13,913	25,994	6,457	9,522	1,543	1,291	1,562	3,282	5,741	0,599	
		2	910,32											
		3	42,03											
		4	92,11											
		5	653,7											
		6	112,8				7333,64							
		7	138739			257,27								
		8	7531,6	223,74	1723,15	36,861	36,83	244,63	71,97	318,1		4773,14	58,01	41,29
		9	7531,6	186,45	2067,78	42,96	30,69	144,13	38,33		15,33	28,99	99,83	71,05
		10	229,8	169,97	218,56	1,59	27,98	301,49	49,64	1,63	23,49	12,8	44,07	201,91
		11	352,2	249,15	136,95	720,35	744,9	2269,3	2112,1	54411	81748,1	311823,4	1826371	132881,5
		12	12,64	59,49	7,504	534,16	0,933			206,55	249,91	634905	2054523	121354,8
		13	148,57											
		14	90,92											
		15	108,95											
		16												
		17	364,2											
		18	106,46	2,23				53,953	23,340			49,728	157,87	
		19	1,43	2,2	1,521	0,78	0,129	0,008	0,002	0,026	0,027	0,059	0,203	0,145
		20												
		21												
		22												
		23												
	24	1,68	3,32	0,259	0,491	0,122	0,18	0,029	0,024	0,03	0,056	0,192	0,137	
	25		325608,1	1308										
	26		83262,1	40274										
	27			24637,7										
	28			9283,1	82840,2	60743,6	814678	79296,1	156808	55200	1184878	1112995	391806	
	29													
	30								8,335	10,09				
	31													
	32													
	33													
	34													
	35													
	36													
	37													
	38						85,787	24,689						
	39													
	40													
	41													
	42													
	43													
	44													
	45													
	46													
	47													
	48	130844069	723388	217281	69392	1340977	4167671	129775	413809	148438	2179090	68740779	439451	
	49	767120775	16769347	46782	1007268	70632	2895541	389873	158039	240492	11369732	58693766	15737579	

І. ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

	Потребление товаров и услуг в т-ом муниципальном образовании рынками промышленной инфраструктуры												Сово- пный спрос
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1	0,151	0,87	0,050	0,428	13,544	67,106	2,242	9,407	0,503	0,201	2,419	0,407	991
2													910
3													42
4													92
5													654
6			105,78	337,55	177368		5062,76			201,5	8130,8		744643
7													138995
8	133,96	131,4	951,48	39,14	221,07	382,77	28,19	53,65	15,61	1,15	13,83	2,32	66023
9			98,85	4,2	119,3			92,33	4,94	1,97	23,74	4	79896
10	1,99	3,05	26,21	14,08	297,53	2961,23	282,76	365,54	24,55	0,871	6,88	21,32	23854
11	3447,3	5268,6	4780	828,43	169655,6	794596,5	111862	43611,8	36401	6605	1172,3	7182	23491700
12					5,57			1279,71	26,12	32,15	41651	3076	2136029
13													9
14													13
15													17
16			0,4										4
17													726
18	0,27	0,84	0,71	0,28	4,4	75,93	13,06	5,79	1,24	0,23	1,06	0,69	11953
19	0,002	0,002		0,003	0,03	0,16	0,005	0,023	0,001	0,001	0,01	0,01	187
20													51838
21					74521								128900
22													8
23					183,62								333
24	0,01	0,05		0,008	827,79	1,268	0,042	0,178	0,01	0,004	0,046	0,01	670
25													
26													
27													
28	5652,3	7738	37270			24122815	153304	2742469	23936				
29													
30							107,03						
31	0,946	0,509											
32	0,978	1,742											
33	4,728	2,543											
34	2,694	0,775											
35				16,716									
36				0,696									
37					563,98						165,67		
38						24056178							
39						20364,8							
40									106,18				
41									0,3				
42								285517		120162		103466	
43											11,99		
44											208,34		
45											467,87		
46											16,75		
47					48,162								
48	30499	132034	40827	5015	11298379	19015901	1807753	1233335	225322	41850	98321,3	5917,5	
49	504988	526804	534011	310865	8282157	222125372	1696025	5065358	433327	77676	2747635	172692	

Таблица 5

**Расчет экономии от применения механизма оптимизации
производственных издержек, тыс. руб.**

Показатель	Рынки товаров (услуг)								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Затраты до оптимизации	176915770	7025591	2836637	4719146	2807133	9753706	1313500	1020223	791817
Затраты после оптимизации	176916770	6667578	2624002	4302339	2704250	9539232	1274068	996210	761349
Экономия издержек	0	358013	212634	416807	102883	214475	39432	24013	30468

Показатель	Рынки товаров (услуг)								
	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Затраты до оптимизации	19794514	48492950	5627049	250716	343314	470255	175638	25471371	215184353
Затраты после оптимизации	8350637	26964834	2314642	241692	253766	213192	169921	23852846	196520863
Экономия издержек	11443877	21528117	3312408	9024	89548	257063	5717	1618525	18663490

Показатель	Рынки товаров (услуг)					
	19	20	21	22	23	24
Затраты до оптимизации	3879841	7472456	622093	259967	2188670	317041
Затраты после оптимизации	3824829	7288205	609719	259096	2129677	305263
Экономия издержек	55012	184251	12374	871	58993	11778

Таблица 6

**Уровень тарифов социально значимых услуг и их норм прибыли до и после
оптимизации затрат и регулирования**

Показатель	Пассажирские перевозки	Водоснабжение	Водоотведение	Теплоснабжение	Электроснабжение
Тариф до регулирования и оптимизации затрат	10,50	16,13	10,48	851,96	2,20
Норма прибыли до регулирования и оптимизации затрат	0,10	0,04	0,04	0,03	0,06
Норма прибыли после оптимизации затрат	0,145	0,069	0,100	1,434	0,917
Тариф после регулирования и оптимизации затрат	10,08	15,72	9,93	359,17	1,22
Прогноз нормы прибыли в будущем воспроизводственном цикле	0,10	0,04	0,04	0,03	0,06

Таблица 7
Модель воспроизводственного контура со встроенным механизмом минимизации затрат в денежном выражении, млн руб.

Муниципальный контур - m	Потребление товаров и услуг муниципальными рынками																								Конечное потребление	Совокупный спрос		
	социальной инфраструктуры												промышленной инфраструктуры															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24				
Фактическая рентабельность изделия – vI	0,524	0	0	0	0	0,176	0,111	0,044	0,057	0,027	0,066	0,120	0,195	0,195	0,148	0,020	0,036	0,284	0,167	0,174	0,091	0,052	0,091	0,129	-			
Регулируемый тариф	-	-	-	-	-	-	10,08	15,72	9,93	359,2	1,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Продажа товаров и услуг на муниципальных рынках	1	5052	3601	2054	3839	1089	2463	399	270	318	677	2565	162	2,12	122	7,07	60	4657	3998	684	2029	137	67	616	121	7026	7026	
	2	7026	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2837	2837	
	3	2837	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4469	4469	
	4	4469	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2807	2807	
	5	2807	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2261	3061	
	6	1,74	0	0	0	113	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,63	5,2	2733	0,78	0,02	0	0	3,105	125,3	0	1399	1402	
	7	1399	0	0	2,59	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	239	268
	8	118,4	3,52	27,1	0,58	0,58	3,85	1,13	5	0	75	0,91	0,65	2,11	2,07	14,96	0,62	3,48	6,02	0,44	0,84	0,25	0,02	0,22	0,04	101	105	
	9	74,8	1,85	20,53	0,43	0,31	1,43	0,38	0	0,15	0,29	0,99	0,71	0	0	0,98	0,04	1,19	0	0	0,92	0,05	0,02	0,236	0,04	1517	1900	
	10	83	6	79	0,57	10	108	18	0,59	8	5	16	73	0,72	1,1	9	5	107	1064	102	131	9	0,3	3	8	3863	4386	
	11	0,43	0,3	0,17	0,88	0,91	3	3	66	100	380	2226	162	4	6	6	1	207	968	136	53	44	8	1	9	45	8431	
	12	0,04	0,18	0,02	2,0003	0	0	0,61	0,74	1873	6061	358	0	0	0	0	0	0,02	0	3,78	0,08	0,1	123	9	87350	5115		
	13	5115	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19170	2804
	14	2804	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21746	3427
	15	3427	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,35	18
	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13236	13236
	17	1323	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10807	11510
18	2460	52	0	0	0	1247	540	0	0	1149	3648	0	6	19	17	6	102	1755	302	134	29	5	24	16	159	164		
19	35	5	37	2	3	0,2	0,03	0,63	0,66	1	5	4	0,04	0,05	0	0,08	0,67	4	0,13	0,55	0,03	0,03	0,22	0,22	138	140		
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	140	0	0	0	0	0	0	0	170	392		
21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	392	0	0	0	0	0	0	0	2,05	2,07		
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,35	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	606	1314	
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1314	0	0	0	0	0	0	0	0	4,28	4,32	
24	1	2	0,14	0,26	0,1	0,1	0,02	0,01	0,02	0,03	0,1	0,07	0	0	0	0,004	0	0,68	0,02	0,1	0,01	0,002	0,024	0,004	7025	7026		
25	0	326	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	
26	0	83	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	

[illegible]

[illegible]

Кроме того, как показали практические расчеты разница между элементами строки «Выручка при фактических ценах» и столбца «Совокупный спрос» объясняется снижением уровня тарифа на жизненно важные социальные услуги. Без снижения соответствующие элементы по одним и тем же рынкам равны друг другу.

Расчет налоговых поступлений ограничен недостатком статистической информации о налоговых платежах предприятий, принадлежащих к муниципальным рынкам, однако, как видно из модели (табл. 6), в следующем воспроизводственном цикле прогнозируется рост производства картофеля, в связи с чем возрастут поступления по налогу на землю в бюджет муниципального образования.

Как видно из табл. 5 и 6 применение предлагаемой модели воспроизводственного контура выгодно как отдельным предприятиям, действующим в муниципальном образовании, так и муниципальному бюджету, поскольку благодаря данной модели становится возможным увеличить прибыли предприятий, доходы занятого населения и поступления в муниципальный бюджет.

Список литературы

1. Замков О.О., Толстомятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: учебник. М.: Дело и Сервис, 2004. 368 с.
2. *Затраты* промышленных предприятий на производство и продажу продукции в 2010 году: анализ. зап. / Пермьстат. Пермь, 2011. 21 с.
3. *О тарифах* на тепловую энергию для потребителей ООО «Пермская сетевая компания» (г. Пермь) [Электронный ресурс]: постановление Регион. энергет. комиссии от 17 дек. 2009 г. № 283-т. URL: http://rek.permkrai.ru/rek_sols/?year=2009&type=12 (дата обращения: 11.03.2013).
4. *О тарифах* на услуги водоснабжения питьевой водой, водоснабжения на технологические цели, водоотведения и очистки сточных вод общества с ограниченной ответственностью «Новогор-Прикамье» [Электронный ресурс]: постановление администрации города Перми от 26 янв. 2010 г. № 19. URL: http://garant-komfort.ru/files/documents/post_26012010_19.pdf (дата обращения: 11.03.2013).
5. *О тарифах* на электрическую энергию для потребителей ОАО «Пермэнергобыт», ЗАО «КЭС-Мультиэнергетика», ОДО «Кудымкарэлектросвет», ОДО «Энергосбыт Звездного» на 2010 год [Электронный ресурс]: постановление Регион. энергет. комиссии от 17 дек. 2009 г. № 81-э. URL: http://rek.permkrai.ru/rek_sols/?year=2010&type=13 (дата обращения: 11.03.2013).
6. *О тарифах* на электрическую энергию для потребителей Пермского края на 2009 год [Электронный ресурс]: постановление Регион. энергет. комиссии от 16 дек. 2008 г. № 90-э. URL: http://rek.permkrai.ru/rek_sols/?year=2008&type=13 (дата обращения: 11.03.2013).
7. *Об утверждении* розничных цен на природный газ, реализуемый населению Пермского края, на 2010 год [Электронный ресурс]: постановление Регион. энергет. комиссии от 25 дек. 2009 г. № 6-г. URL: http://rek.permkrai.ru/rek_sols/?year=2009&type=14 (дата обращения: 11.03.2013).

8. *Основные* показатели деятельности автотранспортных предприятий по перевозке пассажиров: стат. бюл. / Пермьстат, Пермь, 2011. 42 с.
9. *Потребительский* рынок Пермского края. Ценовая динамика: стат. бюл. / Пермьстат. Пермь, 2011. 28 с.
10. *Просветов Г.И.* Математические методы и модели в экономике: задачи и решения: учеб.-практ. пособие. М.: Альфа-пресс, 2008. 344 с.
11. *Цены* в промышленности Прикамья за 1 квартал 2011 года: стат. бюл. / Пермьстат. Пермь, 2011. 19 с.
12. *Черемных Ю.Н.* Микроэкономика. Продвинутый уровень: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 844 с.
13. *Численность*, оплата труда работников по организациям Пермского края, не относящимся к субъектам малого предпринимательства (хозяйственные виды деятельности) за январь-декабрь 2011 года: стат. бюл. / Пермьстат. Пермь, 2012. 65 с.

НОВЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ УСЛУГ

Хотя в настоящее время существует большое количество классификаций услуг (их подробные описания содержатся в работах [1, с. 30-38; 2, с. 426-428; особенно 3]), однако значительная часть их построена по критериям, отражающим внешние, а не сущностные признаки (примерами

таких поверхностных критериев могут служить отраслевая принадлежность и капиталоемкость услуги). Такие классификации не позволяют установить глубинные отличия различных видов услуг и не подходят для целей содержательного анализа. Это означает, что существует потребность в выявлении сущностных признаков услуг и в разработке новых классификаций на их основе.

Под сущностными признаками услуги мы имеем в виду те ее характеристики, которые влияют на природу отношений, возникающих в процессе ее оказания и потребления, т.е. связанные с ценностью услуги для потребителя. Отсюда со всей очевидностью следует, что задача построения таких классификаций имеет не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку итогом ее решения станут понимание механизма удовлетворения потребностей участников процесса оказания услуг за счет предоставления и потребления услуг определенного вида и, как следствие, разработка стратегии создания, оказания и продвижения этих услуг.

Разумеется, на сегодняшний день существуют классификации услуг, построенные по содержательным признакам, например, по характеру отношений с потребителем услуги [1, с. 33]. Тем не менее, по нашему мнению, целесообразно ввести новые содержательные критерии и построить на их основе новые классификации услуг, чтобы углубить теоретическое понимание механизмов формирования ценности для потребителя и предоставить провайдером услуг дополнительные инструменты для управления взаимодействием со своими клиентами.

Явный характер услуги

В качестве первого признака мы считаем возможным предложить наличие у услуги явного характера, или, иначе говоря, адекватность регламентированных контрактом и оплачиваемых клиентом свойств услуги тем ее свойствам,

В статье предложены новые классификации услуг на основе содержательных признаков услуги. Для каждой выявленной классификационной группы приведены примеры, показан механизм формирования ценности для потребителя.

Ключевые слова: услуга; классификация; ценность для потребителя

которые он на самом деле хочет получить. Уточним, что имеется в виду не просто определенное значение характеристик услуги, а набор этих характеристик, совокупность обязательств провайдера услуги перед потребителем. Если такое «совпадение» имеет место, то услуга может быть названа явной, а отношения между ее провайдером и потребителем – прозрачными, поскольку они одинаково воспринимают ценность услуги. При отсутствии этого «совпадения» услуга должна быть классифицирована как неявная, а отношения между поставщиком и потребителем услуги непрозрачные, поскольку формально гарантированный состав и цена услуги не привязаны к ее ценности для потребителя. Факт того, что явный характер услуги обеспечивает гарантированное соответствие деятельности провайдера ожиданиям клиента, служит подтверждением сущностного характера данного признака.

Очевидно, что детально регламентировать все свойства услуги и особенно учесть их в механизме оплаты крайне затруднительно. Кроме того, потребитель может не осознавать в явной форме свои ожидания и потому не будет требовать их учета в контракте на оказание услуг (при этом, однако, он подсознательно ждет наличия у услуги соответствующих свойств, считая их само собой разумеющимися и их отсутствие вызовет у него неудовлетворение). В совокупности эти факторы препятствуют предложению чистой явной услуги. Столь же очевидно, что провайдер, регламентирующий только те свойства своей услуги, которые не представляют ценности для потребителя, долго на рынке существовать не сможет – потребители не пожелают с ним сотрудничать, поскольку у них будет отсутствовать гарантия получения тех аспектов услуги, которые для них наиболее значимы (следовательно, чистая неявная услуга также отсутствует). По этой причине в услуге обычно представлены как явная, так и неявная составляющие (или, точнее, ценность услуги выступает как в явном, так и в неявном виде).

Примером может служить услуга аренды площадей в торговом центре. Явно регламентируются в контракте (и оплачиваются) только размер арендуемой площади и технические характеристики помещения (и это явная составляющая услуги аренды). При этом арендатор заинтересован не только в площадях для своей торговой точки, но и в стабильном потоке потенциальных покупателей, он ожидает, что торговый центр сможет этот поток обеспечить. Эти ожидания арендатора никак не регламентируются в контракте и никак отдельно в явной форме не оплачиваются (т.е. выступают в качестве неявной составляющей услуги аренды), однако неспособность арендодателя удовлетворить эти ожидания может привести к оттоку арендаторов. Это подтверждается отечественной практикой – устаревшие торговые центры без явно выраженной специализации, т.е. готовые сдавать свои площади всем, способным оплачивать установленную ставку аренды, и с низким уровнем комфорта для покупателей постепенно теряют свое положение на рынке. Покупатели предпочитают посещать современные торговые центры, привлекающие посетителей высоким комфортом и возможностью не только совершать покупки, но и проводить досуг. И именно на эти торговые центры переключаются платежеспособные арендаторы.

Нежелание операторов торговых центров регламентировать свои обязательства по обеспечению клиентского потока легко объяснить – в условиях

дефицита качественных торговых площадей им не имеет смысла принимать на себя дополнительные обязательства, которые к тому же сравнительно трудно формализовать, и рисковать недополучить доход в случае их невыполнения. Однако нежелание брать на себя формальные обязательства не мешает торговым центрам де-факто прилагать значительные усилия для оказания своим арендаторам неявной услуги по привлечению покупателей (как для удержания наиболее привлекательных арендаторов, так и для обоснования высокой стоимости аренды). Такой подход операторов торговых центров может рассматриваться как частичный, скрытый, переход от нерегламентированной неявной услуги к регламентированной явной: у операторов есть понимание того, какие факторы предлагаемой услуги имеют наибольшее значение для арендаторов, а усилия операторов по обеспечению этих факторов косвенно отражены в повышенной ставке аренды (хотя ни обязательства операторов формировать эти факторы, ни механизм их учета в арендной ставке в контракте никак не описываются). Можно назвать эту модель косвенной регламентацией.

Есть примеры трансформации неявных услуг в явные. Например, в аэропорту «Пулково» (Санкт-Петербург), также сдающем часть помещений в аренду торговым точкам для повышения комфорта пассажиров, плата с арендаторов взимается не в виде фиксированной ставки за квадратный метр, а в форме концессионных отчислений (к сожалению, не уточняется, от оборота или от прибыли арендатора) [4]. Фактически это является привязкой арендной платы к величине клиентского потока и аэропорт получает финансовый стимул к его наращиванию. Благодаря такому подходу аэропорт получает ряд выгод:

- возможность увеличения дохода за счет участия в сверхдоходах своих арендаторов;
- возможность сформировать пул арендаторов, чьи товары и услуги наиболее привлекательны для пассажиров (поскольку именно эти арендаторы будут генерировать наиболее высокий объем концессионных отчислений);
- как следствие, возможность создать наиболее интересное для пассажиров предложение товаров и услуг, что благоприятно скажется на образе аэропорта.

Наличие модели косвенной регламентации и примера трансформации неявной услуги в явную позволяет говорить о том, что для рынка услуг в целом характерно наращивание регламентации оказываемых услуг, усиление в них явной составляющей. Это связано с необходимостью гарантировать потребителю получение им ожидаемой ценности от услуги (без прямой или косвенной регламентации такая гарантия отсутствует), подчеркнуть свое конкурентное преимущество и максимизировать свою прибыль (за счет готовности потребителя платить за предоставляемую ценность). Таким образом, можно утверждать, что регламентация услуги, сочетающей в себе явные и неявные характеристики, проходит в три этапа:

1) регламентируется только та составляющая услуги, которую проще всего формализовать и взимать плату за которую легко (в нашем примере с торговыми центрами – размер сдаваемого в аренду помещения). Такая модель минимизирует управленческие затраты и риски провайдера. Специальных

усилий для обеспечения нерегламентируемой (неявной) составляющей услуги провайдер услуги не предпринимает. Этот уровень оказания неявной составляющей услуги воспринимается клиентами как должный, и они не требуют от провайдера дополнительных действий по его наращиванию. Вероятно, на этом этапе можно говорить, что клиент получает неявную составляющую услуги, но не осознает этого, а сосредотачивается лишь на явной составляющей. Этот этап продолжается до тех пор, пока рыночная среда сама по себе обеспечивает для клиентов приемлемый уровень неявной составляющей услуги у данного провайдера (например, в силу отсутствия конкуренции между провайдерами или в силу их одинакового отношения к обеспечению неявной составляющей) и/или пока клиенты не осознают потребность в получении неявной составляющей (из-за роста их требований к поставщику услуги);

2) провайдер предпринимает специальные усилия для обеспечения приемлемого для клиентов уровня неявной составляющей своей услуги (из-за роста ее ценности для потребителей и возможности за счет повышения ее уровня нарастить свою конкурентоспособность). Формальные обязательства провайдера перед клиентами по этой составляющей услуги отсутствуют, однако его усилия заметны для клиентов и находят отражение в повышении стоимости услуг;

3) провайдер регламентирует часть неявной составляющей своей услуги (ту, которую осознает он сам и его клиенты и по которой он готов обеспечить требуемый уровень качества обслуживания), чтобы максимизировать свой доход и дать клиентам гарантию получения ожидаемой ценности.

Эти этапы отражают нарастание требований потребителей к поставщику услуги (или, что во многом равнозначно, степень обязательности наличия в сервисном продукте этой неявной составляющей – вплоть до ее трансформации в явную). Это также можно трактовать как углубление понимания потребителем природы и состава предоставляемой ему услуги.

Следовательно, наличие в услуге неявной составляющей само по себе угрозы для провайдера услуги не создает – важно, чтобы у клиента была гарантия получения этой неявной составляющей. В том случае если такая гарантия есть (в силу сложившейся репутации провайдера и/или его явных усилий по обеспечению неявной составляющей), клиенты будут приобретать услугу. Однако если такая гарантия отсутствует, то при наличии конкурентного предложения потребители предпочтут перейти к другому провайдеру.

Задача провайдера услуг состоит в соотнесении регламентируемых (явных) свойств своего сервисного продукта с той ценностью, которую хочет получить потребитель, и в обеспечении гарантии получения этой ценности. При нарастании роли неявной составляющей (обусловленной конкуренцией, изменением предпочтений потребителей – когда регламентируемые характеристики утратили свою дифференцирующую ценность и т.д.) инструментом обеспечения такой гарантии может быть косвенная, а впоследствии – и прямая регламентация.

Провайдер может пойти и по другому пути – выявив предпочтения своих клиентов, дополнить свой сервисный продукт неявной составляющей. Это позволит ему, с одной стороны, эффективнее удовлетворять запросы потребителей

(путем предоставления им дополнительной нерегламентированной ценности), а с другой – избежать принятия на себя явных формальных обязательств.

Вероятно, можно говорить о постепенном переходе неявных свойств услуги в явные.

Место услуги в сервисном комплексе маркетинга

Вторым классификационным критерием может служить место услуги в комплексе маркетинга. Уточним, что наше рассуждение будет вестись в рамках не классического (включающего в себя только четыре переменных 4P: Product – продукт, Price – цена, Place – место, Promotion – продвижение), а сервисного комплекса маркетинга, в состав которого входят семь переменных (классические 4P и три дополнительные: Personnel – персонал, Physical Evidence – подтверждение, под которым понимается оформление и организация торгового пространства, и Processes – процессы, т.е. организация предоставления услуги).

Традиционно услуга рассматривается либо как собственно продукт (в случае сервисных компаний), либо как компонент продукта, придающий ему дополнительную ценность и повышающий комфорт потребителя (речь идет о товаре или услуге с сопровождением – это применимо как для компаний, торгующих осязаемым товаром, так и для фирм, работающих в секторе услуг). Иными словами, в обоих случаях услуга относится к переменной «Продукт» комплекса маркетинга. Однако, по нашему мнению, такой подход несколько упрощен. Если в случае услуги как основного продукта разногласий действительно быть не может, она входит в переменную «Продукт», то услуга, создающая для потребителя дополнительную ценность, не обязательно относится к продукту в узком смысле слова. Такие услуги вполне могут быть предназначены для повышения эффективности других переменных комплекса маркетинга. Суть их состоит во временном предоставлении потребителю каких-либо ресурсов, которые дают ему дополнительную ценность от того или иного элемента комплекса маркетинга.

Проиллюстрируем это следующими примерами.

Услуги, ориентированные на продукт, призваны:

- побудить потребителя приобрести данный товар или услугу (тест-драйв при покупке автомобиля или пробный урок на курсах иностранного языка, наличие примерочных кабинок в магазинах одежды и т.д.);
- упростить потребителю пользование товаром (инструктаж по применению товара, его сборка и монтаж на квартире клиента);
- повысить ценность товара (например, поместить его в подарочную упаковку);
- создать условия для потребления услуги (предоставление сменной обуви в больнице или полотенца в бассейне).

Услуги, ориентированные на место, заключаются в создании для потребителя условий для совершения покупки в данной торговой точке. Примеры:

- доставка до магазина. Она не обязательно должна быть бесплатной (хотя такой вариант, разумеется, наиболее привлекательный для потребителей), но для того чтобы входить в комплекс маркетинга продавца, она обязательно

- должна быть им организована;
- автопарковка для покупателей;
- доставка приобретенного товара до местонахождения покупателя;
- игровая детская комната (позволяющая семейным покупателям делать покупки, не отвлекаясь на детей).

Легко убедиться в том, что эти услуги не повышают ценность основной услуги провайдера напрямую (условно говоря, качество работы парикмахера не зависит от того, есть ли у парикмахерской парковка для клиентов). Они повышают эффективность переменной «место» комплекса маркетинга и уже через нее, опосредованно, ведут к повышению ценности основной услуги.

Услуги, направленные на цену, дают клиенту возможность произвести оплату установленной продавцом цены. К таким услугам можно отнести предоставление кредита на покупку, а также возможности использования разнообразных платежных инструментов (пластиковых карт, электронных денег и т.д.).

Примером услуг, связанных с персоналом, может быть кнопка вызова продавца в магазине (т.е. предоставление в распоряжение посетителей специального оборудования, позволяющего обеспечить доступ к персоналу).

Услуги, связанные с продвижением, состоят в том, что коммуникационный комплекс фирмы дополняется предоставляемой клиенту возможностью использовать специально созданный ресурс. Этот ресурс служит как для продвижения, так и для удовлетворения каких-либо личных потребностей клиентов и для повышения их комфорта. Например, популярная в Санкт-Петербурге сеть ресторанов итальянской кухни Мама Рома применяет следующую модель: посетителям выдается накопительная дисконтная карта, пользоваться которой можно начать, только активировав ее на сайте ресторанной сети. При этом активация не просто подключает потребителя к стандартному коммуникационному набору (получение скидки в ресторане, начисление баллов, оповещение об акциях и т.д.), но также позволяет пользоваться интернет-форумом ресторана для общения с другими посетителями. Услугу доступа к интернет-форуму мы рассматриваем как дополнительную по отношению к продвижению и позволяющую потребителю получить дополнительную ценность от воздействия на себя коммуникационного комплекса фирмы.

В случае предоставления услуг, направленных на подтверждение, можно говорить о том, что во временное пользование клиента предоставляются материальные объекты, призванные сформировать у клиента ощущение «осязаемости» (в физическом, чувственном смысле) основной услуги и повысить комфорт при ее потреблении. Примером таких услуг может быть наличие тележек и корзин для покупателей в супермаркете. Удобство весьма важно для клиентов (например, наличие в тележке детского стульчика) и позитивно влияет на восприятие ими основной услуги супермаркета, создает ее «ощутимость» (т.е. способствует подтверждению), а сама выдача тележек, очевидно, является услугой.

Услуги, связанные с процессами, преследуют цель упростить сам процесс для потребителя, сделать его более понятным и наглядным и тем самым

сформировать у клиентов представление о высоком качестве организации предоставления основной услуги. Примеры:

- компании, предоставляющие услуги доставки, дают своим клиентам возможность отслеживать прохождение груза при помощи специального сервиса на своих сайтах (услуга интернет-трекинга; ранее скрытый от клиента процесс становится для него явным);
- электронные очереди (компания предоставляет в распоряжение клиентов специальное оборудование, избавляющее их от необходимости самостоятельно устанавливать порядок получения услуги и тем самым сводящее к минимуму возможные конфликты между потребителями);
- устройства для самостоятельного сканирования ценников в розничных магазинах (позволяющие покупателям избежать очереди на кассе).

Проблема разнесения дополнительных услуг по различным элементам комплекса маркетинга состоит в том, что эти услуги часто трактуются как составная часть переменной «процессы», т.е. предполагается, что они представляют собой часть процесса оказания основной услуги. В свою очередь, в глазах потребителя процесс обслуживания неразрывно связан с основной услугой, и все дополнительные услуги воспринимаются им как ее компоненты. Такой укрупненный подход, по нашему мнению, противоречив. С одной стороны, он проще и четко связывает все дополнительные услуги провайдера с его основной услугой, ориентирует его маркетинговую политику на повышение качества, эффективности и конкурентоспособности основной услуги. С другой стороны, как мы полагаем, он искажает механизм формирования потребительской ценности при использовании дополнительных услуг. И если потребителю не обязательно точно осознавать этот механизм, то провайдер услуги должен достоверно представлять, каким образом формируется ценность предоставляемой им основной услуги, и как дополнительные услуги влияют на его привлекательность для потребителя.

Отметим, что дополнительные услуги, разумеется, могут быть и комплексными, т.е. позволяющими повысить эффективность не одного, а нескольких элементов комплекса маркетинга.

Добровольность принятия решения о приобретении услуги

Третьим критерием может служить степень добровольности приобретения услуги (как будет ясно из приведенных ниже рассуждений, аналогичная классификация может быть использована и для товаров). При всей парадоксальности данного критерия (неявно предполагается, что услуга приобретается исключительно по собственной инициативе и желанию клиента) степень добровольности покупки услуг может существенно различаться. Понимание же степени добровольности принятия решения о покупке может позволить провайдеру разработать эффективную стратегию сбыта услуг.

По критерию добровольности можно выделить:

- *инициативные услуги* – услуги, которые приобретаются клиентом добровольно. Они представляют ценность для потребителя сами по себе и не влияют на возможность получения доступа к другим товарам или услугам. Задача

провайдера в данном случае стандартна – продемонстрировать клиентам высокое качество услуги и ее соответствие ценностным ожиданиям потребителей;

- *навязываемые услуги* – услуги, которые потребитель вынужден приобретать, чтобы получить право приобрести первичный товар или услугу (при этом не обязательно, что их предоставляет один и тот же провайдер). Потребитель самостоятельно и добровольно принимает решение о покупке данной услуги и имеет право не приобретать ее, однако в этом случае ему придется отказаться и от покупки связанного с ней блага. Навязываемая услуга может быть потреблена клиентом, а может быть только оплачена (если клиент приобретает ее лишь ради доступа к другой, более ценной, услуге).

Навязываемые услуги следует отличать от набора инициативных услуг, которые клиент покупает в комплексе, например авиаперелет, трансфер, проживание в гостинице и экскурсионное обслуживание при приобретении турпутевки. Клиент согласен приобрести все эти услуги, туристическое агентство всего лишь сформировало из них удобный набор. Однако если клиент не желает приобретать этот набор целиком (например, если он отказывается от покупки трансфера в стране назначения, поскольку его там встретят знакомые), а турфирма отказывается исключить эту услугу из стоимости набора, то трансфер становится для клиента навязываемой услугой. Отказаться от ее приобретения он может только ценой отказа от покупки всего тура.

Механизм «навязывания» услуги может быть как рыночным, так и административным. В первом случае необходимость приобретения навязываемой услуги обуславливается коммерческой политикой продавца. Во втором случае речь идет о законодательном требовании приобрести навязываемую услугу для получения доступа к первичной услуге.

Примером услуги, навязываемой административно, может быть обучение в автошколе для получения водительских прав. Клиент заинтересован в получении госуслуги выдачи прав на вождение автомобилем, а пройти обучение он мог бы самостоятельно на тренажерах или под руководством опытного водителя из числа своих родственников или друзей, однако это запрещено.

Задача фирм, использующих навязываемые услуги, состоит в демонстрации их ценности для потребителя и в убеждении его в том, что без навязываемой услуги удобство получения нужной клиенту первичной услуги будет существенно ниже. Навязываемая услуга должна стать в глазах клиента важным элементом ценности первичной услуги. Цель стратегии сбыта таких услуг – минимизировать естественное сопротивление клиента факту навязывания ему покупки.

На первый взгляд, простым и честным по отношению к клиенту решением мог бы стать перевод фирмой своих навязываемых услуг в инициативные (т.е. предоставление клиенту возможности приобретать первичную услугу без покупки услуги навязываемой). Однако провайдер не всегда может сделать это из-за специфики процесса оказания услуг, риска потерять прибыль и т.д. Поэтому перед ним стоит задача сделать так, чтобы клиент воспринимал необходимость приобретения навязываемой услуги как нечто само собой разумеющееся и не сопротивлялся этому. Разумеется, речь не идет о целенаправленном

манипулировании клиентом – нужно, как уже говорилось выше, сформировать у потребителя представление о ценности навязываемой услуги.

Категорически недопустимо искусственно вычленять из единого сервисного продукта ряд навязываемых услуг и продавать их клиенту по отдельности с целью максимизации прибыли провайдера (иными словами, навязываемая услуга должна быть самостоятельной и не являться неотъемлемой частью первичной услуги). Примером такой недобросовестности может служить политика банков при розничном кредитовании, когда из продукта «кредит» выделяются навязываемые услуги «выдача наличных денег» и «зачисление платежей в счет погашения кредита», за которые взимается отдельная плата. Такие навязываемые услуги ухудшают положение клиента (т.е. имеют отрицательную ценность), и представляют собой злоупотребления банков;

- *обязательные услуги* – услуги, которые потребителю оказываются независимо от его желания и которые он обязан оплатить. Суть такой услуги состоит в том, что ее провайдер принудительно выполняет те действия, которые клиент не пожелал или не смог совершить самостоятельно. Пример: эвакуация автомобиля на штрафстоянку в случае ее парковки в неположенном месте. Водитель, оставивший машину, не смог или не захотел искать разрешенное место для парковки, и муниципальные службы, которым поручена эвакуация, сделали это за него, оказав тем самым услугу, хотя и вопреки желанию водителя. Очевидно, что предоставление обязательных услуг возможно только при наличии законодательно установленного аппарата принуждения у провайдера, их оказывающего. Ценность таких услуг воспринимается потребителями как отрицательная, а сопротивление их оказанию чрезвычайно высоко. По этой причине их оказание должно происходить с максимальным соблюдением интересов потребителей, дабы сократить отрицательный эффект. Деятельность операторов, оказывающих такие услуги, подлежит обязательному лицензированию и должна находиться под строгим контролем государства и общества. Попытки же нелегализованных организаций оказывать такие услуги должны жестко пресекаться.

Выводы

Мы полагаем, что предложенные нами критерии (явный характер услуги, привязка к определенной переменной сервисного комплекса маркетинга и добровольность приобретения) являются не внешними, а содержательными, т.е. связанными с механизмом формирования ценности для потребителя.

Понимание того, как сочетаются в услуге явная и неявная составляющие, позволит провайдеру лучше учитывать ожидания своих клиентов и наращивать свою конкурентоспособность путем обеспечения требуемого уровня неявной составляющей. Кроме того, провайдер может принять решение о целесообразности регламентации неявной составляющей (т.е. трансформации ее в явную) с целью предоставления гарантий ценности своим клиентам.

Связь услуг с элементами маркетинг-микс дает провайдеру возможность использовать дополнительные услуги для повышения эффективности переменных комплекса маркетинга и понимать механизм влияния различных дополнительных услуг на ценность основной услуги и на привлекательность провайдера для клиентов.

Наконец, выявление степени добровольности принятия решения о приобретении услуги позволяет повысить эффективность сбытовой политики провайдера (путем выбора соответствующего инструментария воздействия на клиента) и обеспечить защиту интересов потребителей.

Также отметим, что в настоящее время проявляет себя тенденция к повышению прозрачности в отношениях между провайдером и клиентом. Эта тенденция имеет двойное воплощение. С одной стороны, провайдер начинает прилагать усилия по обеспечению неявной составляющей своей услуги или даже регламентировать ее. С другой стороны, оператор показывает клиентам процесс оказания услуги (например, возможность интернет-трекинга у транспортных компаний). Провайдер таким образом наращивает свою конкурентоспособность, а клиент получает большую ценность приобретаемой услуги.

Список литературы

1. *Восколович Н.А.* Экономика платных услуг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 399 с.
2. *Дойл П.* Маркетинг-менеджмент и стратегии. СПб.: Питер, 2003. 544 с.
3. *Кувишинов А.М., Цыбулевская Н.А.* Классификационные признаки и виды услуг в современной экономике // Науч. вестн. Урал. акад. гос. службы: политология, социология, экономика, право. 2009. № 2 (7). С. 39-46.
4. *Смирнова Е.* Дорога к хабу [Электронный ресурс] // Эксперт Северо-Запад. 2011. № 10. URL: <http://expert.ru/northwest/2011/10/doroga-k-habu/> (дата обращения: 28.01.2013).



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

УДК 316.354:351/354

В.А. БЫКОВА, к.полит.н., науч. консультант

Фонд «Отечественные Записки», Москва, ул. Тимура Фрунзе, 11, стр. 56

Электронный адрес: by.valentina@gmail.com

ГОСУДАРСТВО И ОБЩЕСТВО. ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (ПРИМЕР АНАЛИЗА АКАДЕМИЧЕСКОЙ ДИСКУССИИ)

Для российских обывателей нет ничего странного в том, чтобы считать государство активным субъектом политических, социальных и экономических процессов, во многих случаях – не только обеспечивающим арбитраж в спорных вопросах, но и имеющим собственные интересы. Российское государство прочно утвердилось в роли самостоятельной силы, занятой обеспечением своих интересов. Дружественна или враждебна эта сила населяющим российское государство гражданам, функционирующим в нем бизнес-структурам и некоммерческим организациям – отдельный вопрос. Однозначный ответ на

него не дают и профессионалы – что видно из материалов сборника «Государство, бизнес, общество: теории и российские реалии» [1], вышедшего вскоре после завершения работы VI Всероссийского Конгресса политологов (Москва, 2012) и основанного на материалах работы специального заседания Конгресса «Государство, бизнес, гражданское общество: проблемы взаимодействия».

Упомянутая дискуссия в российской академической среде – не предложение универсального рецепта, но, скорее, поиск описаний. Однако анализ

Теории государственного управления по-разному оценивают существующие управленческие реалии, но простое обозначение режима как авторитарного или демократического малополезно для анализа сходства и различия явлений. Для уточнения понятий уместно прибегнуть к изучению научного дискурса, относящегося к конкретной стадии развития российских политико-управленческих отношений. В статье проанализирована дискуссия экспертов и профессионалов, сделан вывод, что отношения между государством, бизнесом и обществом в целом можно характеризовать как конфликтные: при ведущей роли государства, системе государственного посредничества между бизнесом и социальной сферой недостаток социальной инициативы – вот фактор, способствующий повышению конфликтности этих отношений.

Ключевые слова: теория и практика государственного управления; государственно-частные отношения; государство и бизнес; Россия

мнений, высказанных в ходе разговора, дает возможность понять, где же находится узловой элемент проблемы, мешающий прийти к общей точке зрения. Хотя выводы из анализа отдельной дискуссии не могут не носить предварительный характер, они все же способны прояснить ряд важных моментов, связанных с определением специфики современного российского политического режима.

Простое утверждение, что современную российскую политическую систему можно без натяжек сравнивать с гибридными режимами времен конца холодной войны [2], приносит мало пользы. Более благодарная задача заключается в осознании и анализе возможных различий и сходств явлений. Исследователи, которые причисляли российский режим в первые годы существования к гибридным [3], выделяли ряд формальных критериев демократии, по которым и оценивали российский режим. Среди них: открытые, честные, соревновательные выборы; всеобщее избирательное право; политические и гражданские права, включая свободу прессы, ассоциаций, свободу критики власти; способность избранных властей реально управлять, без давления со стороны других властей [4]. По каждому из этих критериев и сегодня возможно дискутировать, но невозможно утверждать, что их оценка современная совпадает с той, что была дана в начале 1990-х.

Осмысление роли современного государства, его пределов и целей, – задача не уникальная для российского режима. Представления о том, что государство является автономным субъектом, действующим на той или иной территории, восходят в современной социологии к М. Веберу; альтернативной методологией, считающей государство суммой социальных взаимодействий активных субъектов общества (будь то классов, групп влияния и т.п.), являются марксистские и неомарксистские, структуралистские теории. В западной политической науке «возращение государства» датируется началом 1980-х гг. и связано с неоинституционализмом и структурализмом. Представления о том, что и при демократической форме правления государство играет самостоятельную роль, развивали в своих работах такие ученые, как Эрик Нордлингер и Теда Скочпол [5; 6]. Скочпол известна своей критикой марксизма с позиций того, что государство несводимо к классовым отношениям и классовой борьбе, оно имеет собственные независимые организацию, структуру и интересы. Нордлингер является автором нескольких цитируемых работ об отношениях демократического государства и общества и их взаимных позиций, которые они могут занимать в демократии.

В отличие от других разновидностей современной эмпирической теории демократии, ставящих объяснение деятельности государства в зависимость от представлений об общественной структуре, позиция Нордлингера состоит в том, что государство само по себе является активным действующим актором, так как его вполне можно рассматривать как единую группу интересов в обществе, возможно, самую могущественную. Такое волюнтаристское понимание деятельности государства ставит его поведение вне зависимости от исторических трендов или эмпирического контекста. Поскольку государственная элита, состоящая из высшего чиновничества, судей, высокопоставленных чинов полиции и армии, может преследовать либо свои собственные

бюрократические интересы, либо интересы своей клиентелы, постольку и имеет смысл говорить о том, что демократическое государство имеет свои собственные интересы, отличные от интересов народа.

В книге «Автономия демократического государства» [5] Эрик Нордлингер описал три сценария (или модели) государственно-общественных отношений, возможных в демократическом режиме. В рамках первого сценария самостоятельное государство находится в конфронтации с общественными потребностями. Согласно второму, государственные решения соотносятся с происходящими в обществе изменениями. Наконец, согласно третьему сценарию, государственные и общественные потребности сходны и государство лишь оформляет общественный запрос в виде законодательных актов. При этом задаче соединения управляющего класса и общества при любом сценарии служит прослойка, состоящая из партийных организаций, а также общественных советов, организаций и комитетов, заинтересованных в согласовании интересов.

В качестве объекта оценки стиля взаимодействия государства и общества в России мы и предлагаем использовать сборник «Государство, бизнес, общество: теории и российские реалии» [1]. Название книги показывает со всей определенностью: государство является, наравне с бизнес-группами и обществом, участником взаимодействия в тех процессах, которые происходят сейчас в России. При этом почти все авторы едины во мнении: за государством следует признавать приоритет. Мотивации при этом разные: от аргументов стабильности системы до предположения о том, что такого главенства требует неразвитость этической компоненты бизнес-деятельности. Как нам представляется, анализ мнений участников дискуссии с точки зрения разных стратегий государства, проработанных Эриком Нордлингером, может оказаться полезным при ответе на вопрос, почему все же у нас реалии государственно-общественного взаимодействия не всегда соответствуют теориям, а процессы взаимодействия идут не без проблем.

Сборник «Государство, бизнес, общество: теории и российские реалии» собрал под одной обложкой статьи 25 авторов, подавляющее большинство которых представляют собой подходы к анализу взаимоотношений государства, бизнеса и общества. Различным аспектам преодоления мирового финансового кризиса (как в глобальном контексте, так и в России) посвящено всего 4 работы. В остальном же авторы сосредотачиваются на связях государство – бизнес и государство – общественные объединения, проблематике социальной ответственности бизнеса, развитие гражданского общества, а также уделяют внимание отраслевым проблемам современного российского бизнеса. Из спектра вопросов, важных в рамках трехстороннего взаимодействия государство-бизнес-общество, в несколько большей степени сборник отвечает на вопросы, связанные с первыми двумя агентами, что может быть объяснено составом авторов. Часть из них является представителями академического цеха, часть совмещает научные интересы с работой в бизнес или общественных структурах.

Когда речь идет об общих вопросах, высказывания экспертов носят мейнстримный характер. В России идет становление мягкой цивилизованной

практики взаимоотношений государства и общества, сменяющей лоббизм (Л. Ильичева). Правильно выбранная стратегия демократизации пирамиды собственности может существенно продвинуть Россию вперед (В. Постол). Корпус сложившихся полужформальных взаимоотношений должен быть выведен из тени, описан и оформлен в цивилизованной манере (А. Дегтярев).

Более конкретные допущения эксперты делают, когда переходят от нормативных задач к эмпирическому анализу реальных практик. В отношении роли государства в отношениях с бизнесом почти все авторы высказались за приоритет государства. Одна группа экспертов придерживается мнения, что только ведущая роль государства является залогом эффективного развития. Огосударствление экономики и усиление роли государственной бюрократии в условиях кризиса стало логичным шагом для нашей государственной системы (А. Кинякин). Россия задержалась в переходном периоде, и источником преобразований автор называет административный импульс (И. Барциц). Начиная с 2005 года государство вышло из-под контроля финансово-промышленных групп и с тех пор исповедует принцип «равного удаления», ставший залогом становления цивилизованных отношений в самом бизнес-сообществе (Ю. Матвееenko). Притом что роль государства усиливается, в нем существует открытость к коммуникациям как с бизнесом, так и с обществом (Л. Ильичева).

Ряд авторов в более явной форме придерживаются конфликтной модели сопряженности интересов власти и бизнеса. Конфликт проистекает из самой конфигурации институтов, государство полностью властно над условиями бизнеса, бизнес же, предпринимая попытки войти в политику, оказывается в поле, для влияния на которое у него нет возможностей и ресурсов (А. Алейников). В современной России представления государства и бизнеса о целях модернизации носят взаимоисключающий характер, что определяет залог неэффективности инновационной системы России, создание которой было инициировано политическим руководством страны (А. Лапин).

В связи с этим возникает интересный вопрос, какую модель будут поддерживать высказывания экспертов, строящих выступления на основе анализа отраслевых политик. Россия только обзаводится профессиональной системой лоббирования, но деятельность лоббистов пока несистематична и малоэффективна – на примере страхования гражданской ответственности транспортных средств (П. Толстых). Вывод, сделанный для частного бизнеса, подтверждают эксперты, занимающиеся проблемами государственных корпораций и естественных монополий. Естественные монополии, помимо целей получения прибыли, ориентированы и на достижение общественных благ, но решение разделить энергетическую монополию в 2008 г. было принято без учета экономических и политических последствий для местных и центральной администраций (С. Плиско). Анализ Стратегии развития морской деятельности Российской Федерации до 2030 года также не позволяет говорить о достижении политических целей, поставленных руководством страны в морской отраслевой политике, не способствует вовлечению в процесс преобразований регионы и институты гражданского общества (Т. Подшибякина).

Затронут в сборнике еще один аспект трехсторонних отношений государство-бизнес-общество: связка бизнес-общество. В России, как говорят

исследователи, эти отношения существенно нагружены компонентами социальной ответственности. При этом истоки этого российского тренда существенно отличаются от мотивации западных корпораций, для которых социальная ответственность также является важной темой. Рассуждения о корпоративной благотворительности на Чукотке показывают, как благотворительность из добровольного решения превратилась в своеобразный «социальный налог», которым государство активно нагружает бизнес для решения социальных проблем (Е. Василенко). Положительная оценка этой тенденции связана с тем, что в России, в сравнении с развитыми странами, относительно низок уровень жизни и высока социальная дифференциация, что ставит перед частной экономикой моральную задачу стать «социальноцентричной», продолжая меценатские традиции и следуя «зову сердца» (С. Рогачев).

К обсуждению был предложен и региональный опыт по линии взаимодействия государство-гражданское общество. Эксперты отмечают готовность общественных объединений к кооперации с государственными органами, но как о лидирующем субъекте в этой связке говорят о государстве. Ключевым объектом воздействия гражданских инициатив в России до сих пор является государство, и разумные действия общественных организаций должны способствовать усилиям государства по построению гражданского общества (Г. Авцинова). Так, на Северном Кавказе есть достаточно эффективные примеры общественной консолидации традиционалистского толка, несмотря на несовершенную правовую базу взаимодействия и социо-культурные проблемы (Е. Галкина). Напротив, другой автор описывает, как в Псковской области Общественная палата стала успешным посредником между органами исполнительной власти области и социально ориентированными некоммерческими организациями, но без возможностей реального воздействия на власть эффективность деятельности этого органа все же невысока (М. Жихаревич).

В ряде случаев низкий уровень эффективности взаимодействия государства и гражданского общества эксперты связывают с неготовностью последнего (помимо активного ядра – общественных организаций). Так, оценка готовности общества сотрудничать с государством в рамках «электронного правительства» показывает, что более активной стороной в электронном взаимодействии является государство, а не граждане (Ю. Ирхин). Причиной этого могут быть бедное информационное сопровождение государственной политики, малое использование государством инструментов информирования о государственной политике (И. Василенко).

Из сказанного видно, что дискуссия показала несколько равнозначных трендов в оценке современного состояния российского режима в части взаимоотношений общество-государство. В целом, анализ и обобщение этих трендов позволяют сделать несколько выводов.

Во-первых, в представлениях экспертов мы обнаруживаем следы сразу нескольких моделей взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества. Различия между ними относятся как к представлениям о стиле взаимодействия (конфликт или сотрудничество), так и о его природе (равенство или подчинение). Примечательно, что в чистом виде о равенстве отношений между государством и любым другим агентом, будь то экономический или

общественный субъект, речи не идет: мы можем говорить скорее о прямом регулировании или мягком руководстве.

Во-вторых, государство наличествует в любом типе взаимодействия: если не в виде одного из агентов, то как необходимое условие для появления взаимосвязи других агентов. Государство является независимой и ключевой переменной при любом типе взаимодействия. Так, социальная ответственность бизнеса перед обществом «запускается» государством. Взаимодействие профильных некоммерческих организаций и бизнеса по вопросам достижения общественного блага решено только через государственное посредничество административно-правового характера.

В-третьих, связь экономической и некоммерческой сфер в явном виде решена только как ресурсная зависимость. Бизнес предоставляет финансовые ресурсы для некоммерческих организаций; в свою очередь, у общественной сферы нет собственных возможностей для того, чтобы создавать регуляторы деятельности бизнеса. При изменении государственной политики или полном уходе государства из этой сферы нет уверенности, что связи сохранятся в нынешней форме. Подтверждением этому служит тот факт, что наибольшую эффективность показывают связи традиционные, а не институциональные, которые обнаруживают сразу две проблемы: недостаточную проработанность механизмов и низкую мотивацию к участию в них.

Таким образом, если мы говорим о российском государстве в терминах классификации Эрика Нордлингера, модель взаимоотношений государства и общества нужно обозначать как конфликтную. При этом недостаток партийного или гражданско-общественного «клея», который должен соединять управляющую прослойку и общество, мизерные возможности общественных советов, комитетов, профильных некоммерческих организаций влиять на административные отношения, задают широкие возможности для создания перекоса в сторону реализации именно интересов государства при их рассогласовании с общественными.

Список литературы

1. *Государство, бизнес, общество: теории и российские реалии* / под ред. Л.Е. Ильичевой. М.: Аналитик, 2012. 328 с.
2. Bours Laborin M. Mock Democracies: Authoritarian Cover-Ups // *Journal of International Affairs*. 2011. Fall/Winter. P. 254-256.
3. Levitsky S., Way L.A. *Competitive Authoritarianism: Hybrid Regimes After the Cold War*. N.Y.: Cambridge University Press, 2010.
4. Levitsky S., Way L.A. Elections without Democracy. The Rise of Competitive Authoritarianism. // *Journal of Democracy*. 2002. Vol. 13, №. 2. P. 51-65.
5. Nordlinger E. *On the Autonomy of the Democratic State*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.
6. Skocpol T. Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research // *Bringing the State Back In* / ed. by P. Evans, D. Rueschemeyer and T. Skocpol. N.Y.: Cambridge University Press, 1985.

УДК 354:002.6.09/09

П.И. БЛУСЬ, к.геогр.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления

ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15

заместитель министра

Министерство территориального развития Пермского края,
г. Пермь, бул. Гагарина, 10

Электронный адрес: piblus1962@gmail.com

К.А. ДУЖУК, специалист отдела проектирования и мониторинга

КГАУ «Пермский краевой многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг», г. Пермь, ул. Ленина, 51

Электронный адрес: kaduzhuk@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННЫЙ ВИД (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Информационные технологии основательно заняли свое место и представляют сегодня неотъемлемую часть жизни современного человека. Слова «прогресс» и «информатизация» во многом стали синонимами. Любую сферу деятельности человека, будь то здравоохранение, образование, наука, невозможно представить без современных технологий, компьютеров и оперативной связи. Информационные тех-

нологии глубоко проникают и в сферу управления. В соответствии с этим внедрение информационных технологий в государственное управление является неотъемлемым требованием общества и реалий жизни.

Государство обеспечивает реализацию общественно значимых интересов. Такая реализация находит выражение в функциях государства – основных направлениях его деятельности по обеспечению интересов общества и управлению им. Из ряда функций государства возникают государственные услуги, многие из которых имеют для граждан заявительный характер.

Так, обращаясь за той или иной услугой, заявитель ожидает, что ее предоставление будет осуществляться по определенному сценарию, потребует или не потребует от него материальных затрат. Заявитель ориентируется на то, что процесс оказания услуги и получения результата займет определенное количество времени. Более того, заявитель знает, какой результат он получит по окончании предоставления услуги. Все это характеризует государственную услугу и отличает ее от государственной функции.

В статье проанализирована нормативная правовая база, составляющая основу внедрения информационных технологий в государственное управление. Выделены методические и организационные проблемы, связанные с переводом государственных и муниципальных услуг в электронный вид в Пермском крае.

Ключевые слова: электронная услуга; административный регламент; реестр услуг; принцип «одного окна»; межведомственное электронное взаимодействие; универсальная электронная карта

Сейчас предоставление государственных услуг с использованием информационных технологий (в электронном виде) является одной из наиболее актуальных тем в государственном управлении. Государство видит в переводе услуг в электронный вид возможность уменьшить и оптимизировать бумажное производство, предотвратить случаи коррупции среди чиновников. В свою очередь, граждане ожидают от перевода услуг в электронный вид решения проблем, связанных с длительным ожиданием в очереди, с необходимостью многократно обращаться по одному и тому же вопросу, с недостатком информации о процедуре получения услуги, а также с долгим отложенным результатом.

Начало тенденциям внедрения информационных технологий в государственное управление и взаимодействию государства и общества положила административная реформа в Российской Федерации.

Основные направления реформы включали в себя прекращение избыточного государственного регулирования в экономике; исключение дублирования функций и полномочий; внедрение проектного управления и управления по результатам; регламентацию и стандартизацию услуг (функций); организацию предоставления услуг по принципу одного окна; противодействие коррупции; повышение качества и доступности услуг; снижение административных барьеров [2].

В целях реализации данных направлений был утвержден ряд нормативных правовых актов, в том числе федеральная целевая программа «Электронная Россия» (2002-2010) [4]; Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства [3]; Стратегия развития информационного общества [9], в соответствии с которой к 2015 году должны быть переведены в электронный вид все государственные услуги; государственная программа «Информационное общество (2011-2020 годы)» [1]; Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011-2013 годы и план мероприятий [7]; указ Президента РФ «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [6].

Однако, на наш взгляд, одним из самых важных этапов реформы в части перевода услуг в электронный вид является принятие федерального закона № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [5].

Безусловно, мнения по поводу указанного закона неоднозначны. С одной стороны, он является результатом реализации административной реформы в части, касающейся предоставления услуг. Данный закон систематизировал и обозначил основные «правила игры» в переводе услуг в электронный вид, оказании услуг по принципу «одного окна», внедрении универсальной электронной карты и т.д. С другой стороны, многие вопросы до сих пор остаются без ответа. Вероятнее всего, в связи с этим в закон неоднократно вносились изменения, и на сегодняшний день он несколько отличается от своей первоначальной редакции.

Следует отметить, что закон предписывает, по сути, создание реестров государственных и муниципальных услуг. Кроме того, он закрепил принципы,

по которым должна оказываться государственная или муниципальная услуга. Одним из таких принципов является возможность получения услуг в электронной форме, если это не запрещено законом. Соответственно, обеспечение предоставления услуг в электронной форме является общим правилом для всех государственных органов, а необходимость лично взаимодействовать получателю с органом власти – исключением, которое возникает вследствие специфики либо других объективных факторов.

Обратим внимание, что в закон была включена целая глава, посвященная требованиям к взаимодействию с заявителем при предоставлении государственных и муниципальных услуг. Важно, что органы, предоставляющие государственные и муниципальные услуги, отныне не вправе требовать с заявителя основную массу документов, которая находится в распоряжении других органов государственной власти и местного самоуправления или учреждений, участвующих в предоставлении услуг. То же самое касается требований к заявителю совершать действия, необходимые для получения услуги, например согласования с органами власти.

Однако законодатель в ст. 7 федерального закона определил перечень документов, представляемых заявителем лично в форме документа на бумажном носителе или в форме электронного документа. Те документы, которые не указаны в данном перечне, также могут предоставляться лично заявителем, но уже по собственной инициативе.

Предоставление всех остальных документов, не упомянутых в ст. 7, должно осуществляться с 1 июля 2012 г. с использованием системы межведомственного электронного взаимодействия. Как известно, сроки внедрения этой системы уже переносились. В предыдущих редакциях закона указывался срок 1 июля 2011 г. Перенос сроков был связан с рядом проблем. Не все регионы оказались готовы выполнять требования законодательства в полном объеме. Зачастую межведомственное электронное взаимодействие заменялось использованием других каналов связи, таких как курьер, факс, электронная почта. Например, в Пермском крае в рамках временного решения проблемы организации межведомственного взаимодействия было принято постановление Правительства Пермского края от 6 июля 2012 года № 486-п «Об организации межведомственного информационного взаимодействия при предоставлении государственных услуг исполнительными органами государственной власти Пермского края и муниципальных услуг», в котором зафиксированы сведения, предоставляемые исполнительными органами государственной власти Пермского края, а также сведения, которые необходимо им получить от органов местного самоуправления Пермского края. Способами предоставления указанных сведений названы: интегрированная система электронного документооборота; почта или курьер; факс и электронная почта.

В качестве экспертного мнения отметим, что на данный момент не во всех регионах ситуация значительно изменилась по сравнению с 1 июля 2012 г. Прогресс есть, но по-прежнему не везде межведомственное электронное взаимодействие организовано в соответствии с рекомендациями, установленными в законе.

В федеральном законе № 210-ФЗ оговаривается роль реестров, которые непосредственно связаны с переводом услуг в электронный вид. В соответствии со ст. 20 указанного закона ведение реестров государственных и муниципальных услуг в электронной форме осуществляется с использованием государственных и муниципальных информационных систем.

Органы государственной власти субъекта Федерации и органы местного самоуправления вправе создавать свои региональные и муниципальные информационные системы, однако практически во всех регионах используется типовое решение, разработанное по заказу федеральных органов исполнительной власти. Система называется «Сводный реестр государственных и муниципальных услуг». Посредством размещения услуг в указанной информационной системе осуществляется публикация таких услуг на Едином портале государственных и муниципальных услуг и на региональном портале.

Важно, что информация обо всех услугах, находящаяся на портале, должна соответствовать административным регламентам. Орган, разрабатывающий регламент, должен разместить его проект в сети Интернет для всех заинтересованных лиц и организовать его экспертизу.

Административный регламент в обязательном порядке должен включать стандарт предоставления услуги, который отвечает ряду требований, в том числе учитывающим особенности предоставления государственных и муниципальных услуг в многофункциональных центрах и в электронной форме. Так, в связи с внедрением системы межведомственного электронного взаимодействия многие регламенты государственных и муниципальных услуг подлежат изменениям как в вопросах предоставления документов, так и по самим процедурам предоставления услуги.

Федеральный закон № 210-ФЗ предусматривает создание многофункциональных центров (далее – МФЦ) по предоставлению услуг. В ряде регионов МФЦ существуют и успешно функционируют. В Пермском крае за последние полгода было открыто несколько МФЦ в г. Перми и других муниципальных образованиях.

Предоставление государственных и муниципальных услуг в МФЦ осуществляется по принципу «одного окна», т.е. после однократного обращения заявителя с соответствующим запросом, а взаимодействие с необходимыми органами осуществляется МФЦ без участия заявителя в соответствии с нормативными правовыми актами и соглашением о взаимодействии.

Следующим важным элементом, указанным в федеральном законе № 210-ФЗ, является универсальная электронная карта (далее – УЭК). Она представляет собой материальный носитель, содержащий зафиксированную на нем в визуальной и электронной формах информацию о пользователе картой и обеспечивающий доступ к этой информации, используемой для удостоверения прав пользователя картой на получение государственных и муниципальных услуг, а также иных услуг, в том числе для совершения в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, юридически значимых действий в электронной форме [5, ст. 22].

УЭК обеспечит получение и одновременную оплату гражданами государственных услуг, в том числе услуг пенсионного фонда, медицинских услуг,

оплату ЖКХ, билетов, Интернет-услуг и др. На ней должны содержаться такие сведения, как ФИО, фотография владельца, номер УЭК и срок ее действия, страховой номер в системе обязательного пенсионного страхования и ряд других.

С 1 января 2013 года УЭК получают лишь граждане, подавшие заявления, а с 1 января 2014 года выдача карт должна стать массовой. Однако уполномоченными организациями зафиксированы случаи отказа заявителей от получения таких карт в дальнейшем. Возможно, такая реакция связана с неготовностью граждан к нововведениям и явным отсутствием какой-либо просветительской работы с населением.

Безусловно, любые нововведения встречают на своем пути преграды для реализации и эффективного функционирования, соответственно, и процесс перевода услуг усложняется наличием ряда проблем.

В ходе анализа были выделены два типа проблем, возникающих при переводе государственных и муниципальных услуг в электронный вид: методические и организационные.

В контексте данного исследования под методическими проблемами мы будем понимать управленческую деятельность, направленную на создание и использование определенного набора принципов, правил и методов, способов перевода услуг в электронный вид.

Говоря об организационных особенностях и проблемах, прежде всего нужно ориентироваться на понятие слова «организовать», т.е. подготовить, наладить, объединить для какой-нибудь цели. Соответственно, под организационными проблемами мы будем понимать управленческую деятельность по подготовке, наладке и объединению технических и других средств, необходимых для перевода услуг в электронный вид.

Вкратце остановимся на организационных и методических проблемах.

Наверное, первой и основной проблемой в организации перевода услуг в электронный вид является отсутствие на федеральном уровне своевременного контроля и координации деятельности по реализации положений федерального закона № 210-ФЗ. В результате многие сроки были сдвинуты на год, как, например, в случае с организацией межведомственного взаимодействия.

На данный момент контроль со стороны Федерации осуществляется посредством периодически проводимых совещаний. Кроме того, в Минэкономразвития РФ были разработаны методические рекомендации по обеспечению перехода органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления к предоставлению услуг на основе межведомственного взаимодействия. Эти рекомендации были созданы прежде всего с целью определения основных подходов, систем мер, рекомендуемых к применению для того, чтобы на региональном и муниципальном уровнях было обеспечено выполнение требований федерального закона № 210-ФЗ в части межведомственного взаимодействия.

Так, в них предписывается создать технологические условия для межведомственного взаимодействия. Это возможно сделать, если региональные органы власти заключают контракты с подрядчиками, как правило, с ОАО «Ростелеком» (в соответствии с распоряжением Правительства РФ

№ 453-р от 21 марта 2011 г. “Об определении ОАО «Ростелеком» единственным исполнителем работ в рамках мероприятий государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)»”.

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что в работе с ОАО «Ростелеком» по данному направлению у заказчиков возникают существенные проблемы, главной из которых является отсутствие у компании понимания специфики организации органов местного самоуправления в конкретном регионе. Большое количество муниципальных образований усложняет работу, продлевает сроки сдачи работ, а также увеличивает материальные затраты. Подрядчик, в свою очередь, пытается использовать типовые решения, которые не всегда являются адекватными специфическим реалиям региона.

Работа с подрядчиком такого масштаба имеет определенные минусы и в плане отсутствия индивидуального подхода к заказчику и его качественного обслуживания. Например, когда работы выполняются организацией, преимущественно работающей на региональном уровне, то стоит ожидать, что она будет весьма заинтересована в качественном и своевременном выполнении работ, поскольку в большей степени дорожит своим имиджем, ценит потребности конкретных заказчиков. И наоборот, крупные компании, являющиеся монополистами в определенной сфере и предоставляющие свои услуги на территории всей страны, не понесут значительных убытков в случае потери заказчика в одном из регионов и поэтому в меньшей степени реагируют на его замечания и потребности.

Тем не менее, в Пермском крае все больше набирает обороты процесс перевода услуг в электронный вид. Однако, как и любые новшества, данный процесс столкнулся с такой проблемой, как влияние человеческого фактора.

Как на уровне региона, так и на уровне муниципальных образований актуальна проблема «текучки» кадров. Государственная и муниципальная служба – это специфический род деятельности, который зачастую предполагает готовность служащего брать на себя ответственность, прохождение обязательной аттестации, получение невысокой заработной платы в начале карьеры, а также наличие ряда ограничений. Не все служащие готовы с этим мириться, в результате чего происходит быстрая смена кадров. «Текучка» кадров приводит к дополнительным сложностям в процессе организации перевода услуг в электронный вид, поскольку разбивается «цепочка» взаимодействия и понимания сути преобразований.

Еще одна проблемой остается ненадлежащий уровень образования и компетенций муниципальных служащих, необходимый для осуществления перевода услуг в электронный вид и организации работы коллег в этом направлении.

Однако ключевой проблемой, на наш взгляд, является организация деятельности исполнительных органов государственной власти и органов местного самоуправления по реализации положений федерального закона № 210-ФЗ.

Как уже указывалось, закон был принят в 2010 г., в него неоднократно вносились изменения, в том числе сдвигались на более поздний срок «контрольные точки». Однако по истечении двух лет степень реализации положений закона органами государственной власти и местного самоуправления

в Пермском крае оставляет желать лучшего. Во многом это объясняется тем, что длительное время перевод услуг в электронный вид не являлся приоритетным для нашего региона.

Обращаясь к методическим проблемам перевода услуг в электронный вид, остановимся на обеспечении юридической значимости межведомственного электронного взаимодействия.

В методических рекомендациях, разработанных Минэкономразвития, сформулировано такое положение, как утверждение перечней государственных и муниципальных услуг, предоставляемых исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления соответственно. В связи с этими возникает проблема: законодательно утверждение перечней не закреплено и в федеральном законе № 210-ФЗ не упоминается, однако указанные действия необходимы для унификации услуг с целью организации межведомственного взаимодействия.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации, а также федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Они самостоятельны в решении ряда местных вопросов, в том числе в решении вопроса по утверждению перечня услуг, предоставляемых администрациями муниципальных образований и их структурными подразделениями. Де-юре региональные органы власти не должны вмешиваться в решение местных вопросов, но де-факто подобное происходит, в том числе в части реализации положений федерального закона № 210-ФЗ. Такая ситуация складывается в связи с тем, что Федерация оценивает деятельность региона в том числе и по показателям муниципалитетов. К таким показателям относятся количество типовых муниципальных услуг, т.е. услуг, предоставляемых практически в каждом муниципалитете, и количество уникальных услуг, представляющих собой дополнительно взятые обязательства, явно не зафиксированные в федеральном законе № 131-ФЗ. Кстати, на основе типовых муниципальных услуг представляется оптимальным разрабатывать типовое решение по организации межведомственного взаимодействия. В связи с этим проблема утверждения перечня услуг в муниципалитетах не теряет своей актуальности.

Кроме того, для реализации статьи 9 федерального закона № 210-ФЗ в регионах утверждаются перечни необходимых и обязательных услуг для предоставления государственных и муниципальных услуг. В частности, в Пермском крае утвержден такой перечень постановлением Правительства Пермского края [8].

Перечень необходим для организации межведомственного взаимодействия. В нем фиксируются результаты услуг или документы, которые заявитель обязан предоставлять лично, помимо тех, что указаны в федеральном законе № 210-ФЗ. К примеру, для получения муниципальной услуги «Выдача разрешения на установку рекламных конструкций» заявителю необходимо предоставить эскиз рекламной конструкции. В соответствии со статьей 7 федерального закона № 210-ФЗ эскиз рекламной конструкции не является документом, предоставляемым заявителем лично. Однако органы власти,

оказывающие услугу по «Выдаче разрешения на установку рекламных конструкций», не могут запросить эскиз рекламной конструкции по каналам межведомственного взаимодействия. Очевидно, что, пока заявитель не обратится в какую-либо организацию за получением эскиза, данный документ не будет существовать в принципе. Для таких случаев законодателем и предусмотрено утверждение перечня необходимых и обязательных услуг для предоставления государственных и муниципальных услуг.

Однако здесь возникает проблема. В федеральном законе № 210-ФЗ законодатель прописал необходимость публикации на Едином портале государственных и муниципальных услуг в том числе необходимых и обязательных услуг для предоставления государственных и муниципальных услуг. Поскольку, возвращаясь к примеру, эскиз рекламной конструкции может выдать любая организация, прописать порядок предоставления такой услуги, а тем более ее оплату органам власти не представляется возможным.

Следующая методическая проблема связана с внесением изменений в нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в целях реализации проекта по предоставлению государственных (муниципальных) услуг на базе межведомственного взаимодействия. Чтобы коренным образом изменить сложившуюся систему предоставления услуг гражданам, крайне важно привести нормативные правовые акты в соответствие с нормами федерального закона № 210-ФЗ. В частности, в связи с организацией межведомственного взаимодействия требуется вносить изменения в перечень документов, предоставляемых заявителем, сроки оказания услуги и т.д. В основном вносить изменения на региональном и муниципальном уровнях требуется в административные регламенты, либо положения, регулирующие порядок деятельности по предоставлению услуг. Однако и здесь возникает проблема. Существует ряд федеральных нормативных правовых актов, регулирующих предоставление тех или иных услуг, в которые изменения до сих пор не внесены. Складывается ситуация, при которой ведомство не может внести соответствующие изменения, к примеру, в регламент по причине отсутствия соответствующих изменений в федеральном акте. Тем самым возникают препятствия для выполнения положений федерального закона № 210-ФЗ.

Безусловно, перечень перечисленных проблем не является исчерпывающим. Многие из них отчасти решены и решаются. Так, для решения проблем перевода услуг в электронный вид, в том числе в целях реализации положений федерального закона № 210-ФЗ, создано Министерство правительственных информационных коммуникаций Пермского края, которое использует системный подход при реализации региональной политики по данному направлению, что, вероятнее всего, решит многие из названных выше проблем.

Список литературы

1. *О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)»* [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 20 окт. 2010 г. № 1815-р. URL: <http://base>.

consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW; n=140540 (дата обращения: 10.02.2013).

2. *О Концепции* административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 годах [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 25 окт. 2005 г. № 1789-п. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=86001> (дата обращения: 14.02.2013).

3. *О Концепции* формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 06 мая 2008 г. № 632-п. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=86005;frame=200> (дата обращения: 15.02.2013).

4. *О федеральной* целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)» [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 28 янв. 2002 г. № 65. URL: <http://base.garant.ru/184120/> (дата обращения: 14.02.2013).

5. *Об организации* предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144686> (дата обращения: 14.02.2013).

6. *Об основных* направлениях совершенствования системы государственного управления [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 07 мая 2012 г. № 601. URL: <http://base.garant.ru/70170942/> (дата обращения: 12.02.2013).

7. *Об утверждении* Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011-2013 годы и Плана мероприятий по реализации указанной Концепции [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 10 июня 2011 г. № 1021-п. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=134648;frame=200> (дата обращения: 18.02.2013).

8. *Об утверждении* Перечня услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления исполнительными органами государственной власти Пермского края государственных услуг, и Порядка определения размера платы за оказание услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления исполнительными органами государственной власти Пермского края государственных услуг [Электронный ресурс]: постановление Правительства Пермского края от 10 янв. 2012 г. № 10-п. URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW368;n=63835> (дата обращения: 20.02.2013).

9. *Стратегия* развития информационного общества в Российской Федерации [Электронный ресурс]: утв. Президентом Рос. Федерации 07 февр. 2008 г. № Пр-212. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=92004> (дата обращения: 15.02.2013).



ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

УДК 352/354

Д.К. АБАКАРОВ, заместитель заведующего кафедрой менеджмента,
государственного и муниципального управления
Брянский филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»,
г. Брянск, ул. Горького, 18
Электронный адрес: dimaasp@mail.ru

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Проблемный контекст

В условиях сложно трансформирующегося современного общества проблема способности традиционного института государственного управления конструктивно отвечать на вызовы социальной динамики встает с особенной остротой. В решении этой проблемы в последние годы в среде ученых и практиков социального управления проявляется все большее внимание к вопросу качества государственной службы. Однако, несмотря на проводимые в России уже в течение почти двух десятилетий административные реформы и реформы государственной службы, проблема остается далеко не решенной.

В статье на материалах эмпирического социологического исследования, проведенного в г. Брянске, рассматриваются особенности современного состояния уровня профессионализма государственных служащих, а также факторы, влияющие на качество профессионализма государственных служащих.

Ключевые слова: профессионализм; профессионализация; государственные служащие; инновации; социальные изменения

В поиске причин неуспешности этих реформ выделяется научное направление, в котором акцентируется вопрос о недостаточности их ориентации преимущественно на структурно-функциональные изменения систем и органов государственной власти и управления. При этом в центре внимания исследователей – возрастающее значение человеческого фактора, как в генезисе проблем жизнеустройства, так и в процессе их целенаправленного решения.

Научная работа в этом направлении осложняется тем, что, по утверждению ряда авторов, в настоящее время общественные науки переживают эпоху смены парадигм. Классическая парадигма государственного управления сформировалась в эпоху господства механистических представлений об устройстве

общественной жизни и, соответственно, управления этой жизнью. В настоящее время на смену ей приходят неклассические и постнеклассические представления, закладывающие теоретико-методологические основы управления сложными социальными трансформациями, характеризующимися неожиданностью проявлений, нелинейностью процессов, неоднозначностью последствий. В этом контексте определяется императив формирования нового качества профессионалов социального управления на всех его структурно-функциональных уровнях.

Современный институт государственной службы с его функциями непосредственной деятельностной связи органов государственной власти с гражданами, их сообществами и организациями особенно нуждается в профессионалах, способных решать сложные задачи государственного управления. В контексте взаимозависимости политико-управленческого процесса (процесс принятия решений – прерогатива политического класса) и информационно-аналитической деятельности (это базисный функционал государственных служащих), отмечаемой А.В. Зобниным [4, с. 55], актуальность профессионализации госслужащих особенно велика.

В настоящее время есть целый ряд направлений в научном изучении профессионализма государственных служащих. Однако, несмотря на общую их ориентацию на решение проблем управления персоналом, исследования ведутся разрозненно, с позиций предметных областей экономики, политологии, психологии и педагогики и других наук. При этом обращает на себя внимание факт привлечения в методологию профессионализма зарубежного опыта, который, во-первых, преимущественно относится к решению задач менеджмента, положения которого не всегда корреспондируется с предметной областью теории и практики государственного управления, во-вторых, сам погружается в кризис в связи с нарастающей сложностью объектов управленческого воздействия.

Актуальность исследований по данной проблематике определяется следующими факторными основаниями:

- современная государственная служба подвержена стрессам в результате перманентных реорганизаций аппарата управления;
- нарастает сложность служебных задач, подлежащих решению государственными служащими;
- растет разрыв между темпами инновационных изменений в обществе и адекватного формирования профессионализма государственных служащих;
- государство не имеет единой государственной стратегии развития профессионализма персонала государственной службы.

Научное обеспечение решения этих базисных проблем качественной модернизации кадрового корпуса государственной службы нуждается в фокусировании исследований профессионализма государственных деятелей с позиции эволюционной интерпретации его природы и открытости инновационно трансформирующейся среде социального управления.

Автором поставлена социальная и научная проблема поиска социально-инновационных оснований модернизации профессионализма государственных служащих в контексте ускорения темпов социальных изменений.

Теоретическое обоснование актуальности и корректности такой постановки вопроса было дано нами ранее [1; 2; 3]. При рассмотрении основных моделей организации государственной службы – веберовской модели рациональной бюрократии и модели «нового государственного менеджмента» вскрывается ограниченность этих моделей в формировании такого качества профессионализма чиновников, которое было бы адекватным возрастающим потребностям социальной среды. Отечественные авторы, в частности, Д.Г. Красильников и Е.А. Троицкая, на основе анализа реальной управленческой практики в конкретном регионе выявили риски модели «нового государственного менеджмента»: неподготовленность внутренней и внешней среды, поощрение конкуренции в неконкурентной по своей природе сфере государственного управления, элиминацию ценностного компонента из управленческого процесса [5; с. 82-83].

В этом контексте автором было проведено эмпирическое социологическое исследование, имевшее целью оценить уровень профессионализма госслужащих с их собственных позиций и с позиций экспертов, выявить основные проблемные аспекты социально-инновационной модернизации профессионализма госслужащих в условиях сложной трансформации современного российского общества.

Описание исследования и интерпретация результатов

Для достижения цели был проведен анкетный опрос чиновников, замещающих должности государственной гражданской службы в территориальных органах федеральных органов государственной власти и в органах государственной власти Брянской области (N = 1060) и экспертов (N = 30)¹ (табл. 1).

Таблица 1

Мотивы выбора государственной службы как области профессиональной деятельности²

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Желание полнее реализовать свои профессиональные знания, умения	44,6	26,7
Возможность обеспечить хорошие жизненные перспективы	16,1	60,0
Повысить социальный статус	10,6	53,3
Сохранить имеющийся социальный статус	9,4	3,3

¹ Выборка по госслужащим репрезентативна по половозрастным и служебно-должностным характеристикам (категория и группа должности, стаж госслужбы). Экспертами выступили действующие профессора и преподаватели Брянского филиала РАНХиГС, имеющие в прошлом опыт государственной и/или муниципальной службы, либо практический опыт управления государственными учреждениями в ранге первого руководителя/заместителя руководителя. Эксперты регулярно принимают участие в заседаниях конкурсных, экзаменационных, аттестационных комиссий, комиссий по урегулированию конфликта интересов в территориальных органах федеральных органов исполнительной власти, органах государственной власти Брянской области.

² Допускался выбор не более 3-х вариантов ответа.

Стремление обеспечить перспективы своего карьерного роста	14,4	36,7
Стремление повысить свое материальное благополучие, увеличить доход	13,4	16,7
Поиск гарантии постоянной работы, уверенности в завтрашнем дне	62,0	43,3
Стремление заработать высокую пенсию	6,3	36,7
Стремление отдавать свои знания, умения, навыки на благо общества	19,1	6,7
Иное	1,3	0,0

Исследование мотивации людей, выбравших государственную службу в качестве области своей профессиональной деятельности, показало, что они руководствовались рациональными и весьма приземленными мотивами. Госслужащие стремились предстать в более выгодном свете, создав у исследователя более «правильное» и социально одобряемое представление о своих мотивах, чем есть на самом деле. Они видят в службе некий «островок устойчивости» и возможность обеспечить для себя стабильность, минимальный уровень личного благополучия, а также оптимизировать собственное будущее в условиях ускоряющейся социальной динамики, будь то сохранение гарантированного рабочего места или заслуженный отдых на государственной пенсии за выслугу лет. Социально ориентированные мотивы служебной деятельности, равно как и возможность профессиональной самореализации, занимают подчиненное место.

Таблица 2

**Общая оценка респондентами уровня профессионализма
государственных гражданских служащих в Брянской области³**

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Высокий	31,4	0,0
Скорее высокий, чем низкий	54,1	40,0
Скорее низкий, чем высокий	4,5	46,7
Низкий	0,6	13,3
Затрудняюсь ответить	9,4	0,0

Оценка респондентами уровня профессионализма своих коллег по государственному кадровому корпусу на уровне «общего восприятия» выявила полярность оценок госслужащих и экспертов (табл. 2). Ответы чиновников обусловлены их чувством «корпоративной солидарности», неким желанием поддержать «честь мундира». Оценка экспертов более критична: 60% оценивает их профессиональный уровень как относительно низкий, притом, что они могут сравнивать уровень служащих различных государственных органов Брянской области.

³ Допускался выбор 1-го варианта ответа.

Таблица 3

Субъективная оценка чиновниками собственного уровня профессионализма⁴

Вариант ответа	Ответы (госслужащие), %
Высокий	39
Скорее высокий, чем низкий	54,2
Скорее низкий, чем высокий	4,5
Низкий	0,9
Затрудняюсь ответить	1,4

Как видим, субъективная самооценка чиновниками уровня собственного профессионализма практически совпадает с оценкой регионального кадрового корпуса власти в целом (табл. 3). Табл. 2 и 3 фиксируют «срез» мнений по отношению к *современному* состоянию качества профессионализма. Но, возможно, служащие более осторожно оценивают перспективы своей профессиональной пригодности и полагают, что *в будущем* их сегодняшний потенциал окажется недостаточным? То, что подобного рода сомнения им не свойственны, иллюстрирует табл. 4.

Таблица 4

Мнение госслужащих и экспертов по вопросу наличия в государственных органах профессионалов, способных приносить в будущем большую пользу, чем требуют от них сегодня должностные регламенты⁵

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Да, безусловно	55,2	50,0
Скорее всего, есть	41,8	46,7
Скорее всего, нет	2,7	3,3
Определенно нет	0,1	0,0
Иное	0,2	0,0

Здесь респонденты обнаружили редкое единодушие. С одной стороны, это может свидетельствовать о наличии большого и не используемого пока резерва профессиональной компетентности (и потенциальной отдачи). Сомнения в профессиональном потенциале чиновников не свойственны ни им самим, ни экспертам. С другой стороны, это может свидетельствовать о том, что потенциал служащих используется неправильно, а регламенты, устанавливая единообразные требования к служащему и порядок производства дел, в то же время сковывают инициативу служащих, а иногда просто отстают от требований времени. Если так, то не станет ли идея профессионально-должностной регламентации, уместная и *инновационная* в начале XX века, *реакционной* в начале века XXI?

⁴ Допускался выбор 1-го варианта ответа.

⁵ Допускался выбор 1-го варианта ответа.

Отправной точкой в поиске ответа на этот вопрос может стать выявление соответствия выполняемой госслужащими работы (функциональных обязанностей) уровню их квалификации (табл. 5).

Таблица 5

Соответствие выполняемой чиновниками работы уровню их квалификации⁶

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Моя квалификация выше	16,5	0,0
Вполне соответствует на данный момент	80,8	40,0
Моя квалификация ниже	2	56,7
Иное	0,7	3,3

Налицо расхождение позиций госслужащих и экспертов. Уверенность госслужащих в высоком уровне собственной квалификации говорит о том, что непрерывное возрастание сложности управленческих задач самими чиновниками не отражено социальный факт и императив, а их горизонт прогнозирования ограничен. Эксперты настроены куда более пессимистично: ни один эксперт не уверен в том, что квалификация наших служащих выше, чем требует характер выполняемых обязанностей.

Базис квалификации во многом закладывается в результате обучения в учебных заведениях и подтверждается соответствующими документами. Подавляющее большинство наших респондентов (79,6%) имеют высшее образование, а 16,4% – второе высшее (большой частью полученное в заочной форме по специальности «Государственное и муниципальное управление» в Брянском филиале РАНХиГС). Несколько человек отметили наличие среднего профессионального образования (это преимущественно служащие пенсионного возраста), около 1% имеют ученую степень. Имеющееся у чиновников отраслевое образование соответствует традиционному отраслевому построению структуры органов власти.

Дополнительно экспертов попросили оценить соответствие специальности «Государственное и муниципальное управление» в том виде, в котором она сегодня преподается в вузах, вызовам времени (табл. 6). Мнение экспертов можно оценить как «осторожно-положительное»: полное соответствие между содержанием специальности «Государственное и муниципальное управление» и требованиями нынешнего времени обнаружили 20,0% экспертов, частичное соответствие – 66,7%. Три эксперта указали «полное несоответствие», столько же отметили, что отдельные дисциплины (образовательные модули) соответствуют вызовам времени, а другие нет. Дальнейшая детализация обнаружила расхождения экспертных мнений, что свидетельствует о том, что сами преподаватели не идеализируют учебные планы по данной специальности.

⁶ Допускался выбор 1-го варианта ответа.

Таблица 6

**Соответствие характера образования (профиля специальности)
госслужащих характеру их работы⁷**

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Полностью соответствует	35,8	20,0
Частично соответствует	52,8	66,7
Не соответствует	11,3	3,3
Иное	0,1	10,0

Эксперты, выбравшие вариант «иное», указывают на наличие дипломов о дополнительном профессиональном образовании (ДПО), а также на то, что несоответствие вузовской специальности содержанию деятельности чиновников отчасти компенсируется навыками, наработанными ими в ходе этой деятельности, т.е. на уровне эмпирики.

Профессионализации госслужащих способствует система ДПО. Она призвана актуализировать имеющиеся у чиновника знания, умения и навыки, тем самым приближая его компетенции к требованиям инновационно изменяющейся среды.

Федеральным законодательством зафиксировано требование о получении чиновниками дополнительного образования не реже одного раза в три года. Тем не менее 19,2% опрошенных госслужащих ответили, что за последние пять лет не повышали свою квалификацию, а 36,7% экспертов полагают, что это требование законодательства в Брянской области не соблюдается. Этому способствуют следующие причины (табл. 7).

Таблица 7

**Причины, препятствующие регулярному обучению
(переобучению) госслужащих⁸**

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Моя работа не требует повышения квалификации	4,5	3,3
Я перегружен(а) текущей работой	19,5	50,0
Меня не удовлетворяют существующие формы дополнительного образования	10,7	0,0
После обучения оплата моего труда не повысится	30,1	36,7
Отсутствует стремление к повышению квалификации	1,4	46,7
Материальные обстоятельства	14,3	6,7
Состояние здоровья	1,4	0,0

⁷ Допускался выбор 1-го варианта ответа.

⁸ Допускался выбор не более 3-х вариантов ответа.

Хотел(а) бы пройти переобучение, но руководство не направляет	18,8	63,3
Семейные обстоятельства	11,6	3,3
Иное	26,8	10,0

Колоритный портрет брянского чиновника вырисовывается в ответах экспертов: это «замороженный службой» человек, «заваленный текучкой», проходящий курсы повышения квалификации в силу требований закона и не особо расположенный к их прохождению, в том числе и потому, что финансовых бонусов за повышение квалификации не предусмотрено. В этом солидарно с ним высшее руководство, не желающее отпускать работника на две-три недели за пределы родного департамента в силу отсутствия в бюджете госоргана денег на переобучение сотрудников и все той же необходимости разбираться со служебной рутинной. Однако ж всего 1,4% госслужащих не выразили стремления к получению ДПО. В то же время наличие 10,7% госслужащих, не удовлетворенных существующими формами ДПО, позволяют предположить, что они интуитивно ощущают необходимость внедрения инновационных форм и методов в образовательный процесс и просто не могут артикулировать эту потребность. Возможно, они и есть прообраз будущего «инновационного ядра».

Закономерным является вопрос о субъектах, способных высказать наиболее компетентное мнение по поводу улучшения системы профессионального образования госслужащих (табл. 8).

Таблица 8

Мнение госслужащих и экспертов о компетентном субъекте в вопросе улучшения системы профессионального образования государственных служащих⁹

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Профессоры и преподаватели профильных вузов	24,2	60,0
Руководители органов государственной власти	48,1	46,7
Политические лидеры	2,1	6,7
Сами госслужащие	80,7	70,0
Ученые, эксперты	26,7	76,7

Ответ на данный вопрос бросает серьезнейший вызов всем акторам образовательного процесса. Все респонденты в равной степени считают наиболее компетентными в этом вопросе самих госслужащих, во вторую очередь это право они признают за руководителями органов государственной власти. Наши респонденты из числа экспертов, как инсайдеры экспертного сообщества, полагают, что они и должны определять направления модернизации профессионального образования государственных служащих. Политические

⁹ Допускался выбор не более 3-х вариантов ответа.

лидеры не рассматриваются респондентами в качестве серьезных и компетентных специалистов по этому вопросу, причем госслужащие еще более критичны по отношению к своим «представителям нанимателя», чем эксперты.

Инновационная диспозиция в строгом смысле слова прослеживается через отношение госслужащих к сложным изменениям в политике, экономике, социальной жизни, с которыми они сталкиваются, прежде всего, в силу своих должностных обязанностей (табл. 9).

Таблица 9

Отношение госслужащих к социальным изменениям¹⁰

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Не люблю никаких сложных неожиданных изменений: от них всегда жди неприятностей	18,7	56,7
Люблю все новое, необычное: это заставляет развиваться и вообще делает жизнь интереснее	31,2	13,3
Стараюсь сам(а) отслеживать только то, что касается непосредственно моего участка работы	20,7	36,7
Стараюсь сам(а) отслеживать не только изменения на моем участке, но и в смежных областях	36,8	13,3
В нашей системе все работают «по старинке», а все новации только на уровне разговоров	1,4	30,0
Нет необходимости: в нашей сфере не бывает внезапных изменений, все делается по инструкциям	7,8	6,7
Приходится успевать за изменениями законодательства, общественных отношений, хотя и не хочется	11,9	43,3
Стараюсь по мере возможности, но все равно не успеваю	9,2	0,0
Стараюсь опережать события, чтобы не выглядеть отсталым; иногда получается удачно, иногда – нет	8,8	10,0
Стараюсь всегда работать «на опережение» и другим советую	7,6	0,0
Прекрасно ориентируюсь в потоке инновационных изменений и на работе, и в жизни	3,3	13,3
Все изменения необходимо планировать и согласовывать заранее, ничего нельзя пускать на самотек	31,1	0,0

¹⁰ Допускался выбор не более 3-х вариантов ответа.

Инновационная диспозиция чиновников в их собственных представлениях противоречива. Как и в предыдущих вопросах, эксперты оценивают их более скептически: в их представлениях чиновники если и вынуждены успевать за изменениями законодательства и общественных отношений, то из-под палки, не склонны узнавать новости с соседних участков «служебного фронта», во многом работают по старинке. Заметнее всего расхождения в оценке эмоционально-чувственного восприятия изменений на уровне «люблю – не люблю». Доля истины в этом есть: целой трети опрошенных чиновников мысль о том, что некоторые изменения принципиально не могут быть просчитаны, зафиксированы и введены в русло заранее, не приходит в голову.

Социальные изменения напрямую вторгаются в повседневную служебную деятельность чиновников. Где же они ищут ответы на нетривиальные вопросы, которые ставит жизнь? (Табл. 10.)

Таблица 10

На что склонны опираться чиновники, когда необходимо найти ответ на сложные и нестандартные вопросы профессиональной деятельности¹¹

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
На законы, иные нормативные акты, инструкции, правила	90,9	60,0
На личный опыт, наработанный годами	41,6	46,7
На советы коллег, в том числе из других государственных органов	24,3	20,0
На указания начальника	35,0	53,3
На системные теоретические знания в области управления, полученные в учебных заведениях	5,8	6,7
На отработанные и проверенные практикой технологии, приемы, стандарты	26,3	40,0
На практические знания и навыки, получаемые при повышении квалификации	16,1	13,3
На практические приемы и способы, заимствованные из практики коммерческих компаний	0,3	0,0
На литературу по управленческим наукам	1,2	0,0
На профильную литературу по конкретной отрасли народного хозяйства	5,8	0,0
На инновационные, необычные приемы, технологии, заимствованные из разных сфер жизни	6	13,3
На собственную интуицию	7,1	23,3

¹¹ Допускался выбор не более 3-х вариантов ответа.

В ответах явно прослеживается внутренняя установка на рационализацию и схематизацию профессиональной деятельности, что свидетельствует, на наш взгляд о недостаточном осознании служащими существования альтернативных, инновационных путей решения усложняющихся проблем. Судя по ответам брянских чиновников, они являют идеальный тип веберовского бюрократа. Реалистичнее оценки экспертов: не умаляя значимости закона как регулятора деятельности, они на второе место ставят указания начальника (непосредственного). Значительная доля экспертов в числе источников «служебного озарения» поименовали интуицию, определенная доля – инновационные приемы, заимствуемые чиновниками из разных сфер жизни. Таким образом, образ веберовского чиновника несколько блекнет, хотя склонность его брянских потомков искать ответы на нетривиальные вопросы «внутри системы» есть непреложный факт. Учитывая традиционный тип построения этой системы, можно утверждать, что по мере продвижения в будущем возможность извлечения этих ответов будет снижаться. По-прежнему много времени у нашего чиновника уходит на совещания с непосредственным начальником и согласование позиции с мнением первого руководителя, что наглядно видно из табл. 11.

Таблица 11

Можете ли Вы в рамках своего коллектива верно оценивать обстановку и находить приемлемые решения вопросов, возникающих по ходу деятельности, если нет возможности спросить мнения первого руководителя?¹²

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Я сам(а) могу разрешать все проблемы	12,5	6,8
С помощью непосредственного начальника найду выход из трудной ситуации	71,4	33,3
Нет, я буду ждать мнения руководителя, и только тогда действовать	7,7	53,3
Рискнем решить вопрос без оглядки на начальство	5,1	3,3
Воспользуюсь советами людей, не работающих в нашей организации, компетентному мнению которых я доверяю	2,2	0,0
Иное	1,1	3,3

Весьма ограничено пространство социального доверия: большинство респондентов – чиновников видят опору и поддержку в своем непосредственном руководителе. Добавив сюда тех, кто не рискнет принимать решения в отсутствие начальственного мнения, видим крайне неповоротливую и слабо отзывающуюся систему, которая не может чувствовать тонких флуктуаций в социуме. Ответы экспертов проясняют картину: более половины из них именно выжидательную позицию и стремление сориентироваться на мнение первого лица считают типичной стратегией для наших чиновников (53,3%, разброс в семь раз!), начальника

¹² Допускался выбор 1-го варианта ответа.

среднего звена считает «палочкой-выручалочкой» для рядового чиновника треть экспертов (вдвое меньше, чем сами чиновники). Веру в то, что госслужащие сами могут разрешать все проблемы, сохраняют 6,8% экспертов, а в их способность рискнуть при этом – 3,3%. Отказ от советов людей из других организаций, на компетентное мнение которых можно бы положиться, свидетельствует о недоверии государственных служащих всему, что исходит из внешней среды. Налицо их склонность искать ответы «внутри системы», а мнение экспертов фиксирует сервильность чиновников и отсутствие какого-либо желания рисковать и самостоятельно находить ответы на новые вопросы, которые ставит жизнь.

Практически пространство социального доверия в контексте исполнения чиновниками их служебных обязанностей ограничивается их ближайшими сотрудниками (табл. 12).

Таблица 12

Какой тип отношений сотрудников характерен для вашей организации?¹³

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Сотрудничество	81,5	40,0
Соперничество	4,4	16,7
Взаимная отчужденность	9,1	23,3
Постоянный конфликт	2,3	3,3
Иное	2,7	16,7

Собственное видение выразили 2,7% госслужащих, используя термины «холодный мир», «мелкие ссоры», «по-разному, в зависимости от обстоятельств». Эксперты настроены гораздо критичнее: обстановку «сотрудничества» в чиновничьей среде фиксируют 40,0% опрошенных, а все остальные указывают на наличие неблагоприятной обстановки в госорганах. Еще 16,7% экспертов не смогли однозначно высказаться по этому поводу, в обобщенном виде их мнение можно описать как «по-разному, в зависимости от обстоятельств и отраслевой специфики».

Каков же «образ возможного завтра» системы государственной службы? Рамки настоящей статьи не позволяют детализировать ее черты, но вопрос о необходимости и путях модернизации системы госслужбы в современной России поставить можно (табл. 13).

Таблица 13

Отношение госслужащих и экспертов к необходимости и путям модернизации системы государственной службы в современной России¹⁴

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
Принципиальные основы менять не нужно, достаточно устранить отдельные организационные ошибки, и все встанет на свои места	32	16,7

¹³ Допускался выбор 1-го варианта ответа.

¹⁴ Допускался выбор не более 3-х вариантов ответа.

Необходима радикальная реформа государственной службы	13,3	20,0
Систему госслужбы нужно модернизировать тогда, когда точно будут известны новые запросы экономики, политики, общества	29,3	10,0
Направления модернизации системы госслужбы следует продумывать на перспективу	24,4	53,3
Вообще ничего менять не следует	1,0	0,0

Невозможность законсервировать систему, оставив все, как есть, осознается всеми респондентами: лишь 10% чиновников считает, что «вообще ничего менять не следует», а эксперты такой вариант всерьез не рассматривают. Эти цифры опровергают устоявшийся миф о безоглядной приверженности чиновников к «стабильности»: как инсайдеры системы, они видят ее недостатки и понимают, что изменения неизбежны, хотя ранее мы показали неафишируемое желание чиновничества найти в госслужбе островок «свободы от реформ».

Если же изменения самой системы госслужбы не за горами, госслужащие (и эксперты тоже) справедливо хотят обозначить приоритеты этих изменений (табл. 14).

Таблица 14

Приоритетные аспекты, на которые, по мнению госслужащих и экспертов, нужно обращать внимание при реформировании системы государственной службы¹⁵

Вариант ответа	Ответы, %	
	Госслужащие	Эксперты
На требования текущей политической ситуации	26,7	26,7
На учет мнений руководителей госорганов	38,7	13,3
На учет мнений служащих среднего и низшего звена	57,1	30,0
На требования, пожелания граждан	38,5	70,0
На мнения, требования предпринимателей	5,9	10,0
На результаты научных исследований	20,7	66,7
На обстановку внутри конкретных государственных органов	39,3	30,0
Иное	0,8	6,7

Госслужащие, ссылаясь на то, что внутренняя специфика государственных органов, а также их личное мнение в периоды активного реформирования систематически игнорируется, считают необходимым учитывать внутриорганизационные аспекты. Запросы внешней среды (граждан, предпринимателей) для них вторичны, а результаты научных исследований малозначимы. Позиция экспертов рисует иную иерархию приоритетов, которыми следует

¹⁵ Допускался выбор 1-го варианта ответа

руководствоваться при реформировании системы госслужбы в современной России. Главным из них является «клиентоориентированность», требующая учитывать пожелания граждан и предпринимателей. Яснее, чем кто бы то ни было, эксперты понимают необходимость опираться на результаты научных исследований. Примерно равнозначны для них требования текущей политической ситуации и обстановка внутри конкретных государственных органов (второе вытекает из первого).

Автором были изучены факторы, влияющие на качество профессионализма государственных служащих в контексте обеспечения функциональности государственной службы. Эти факторы подразделены на пять групп: 1) политические, 2) экономические, 3) социальные, 4) внутриорганизационные и 5) личностные.

Респондентов просили оценить степень влияния каждого фактора по десятибалльной шкале (0 баллов – данный фактор не влияет на становление профессионализма государственных служащих, 10 баллов – влияет очень сильно).

Наша гипотеза о том, что все нижеперечисленные факторы имеют значение для профессионализации госслужащих, экспериментально подтвердилась: ни один фактор не получил нулевой оценки. Наименьшее значение (3,4 балла) получил фактор «влияние политической оппозиции», а наивысшие – от 6,9 до 8,2 балла – факторы, связанные с образовательным уровнем чиновников.

Таблица 15

Оценка влияния политических факторов на уровень профессионализма государственных служащих. Сравнительный анализ мнений госслужащих и экспертов (min = 1, max = 10)

Фактор	Сила влияния, в баллах	
	Оценка госслужащих	Оценка экспертов
Тип государственной власти	5,1	5,4
Требования правящей партии	5,0	6,5
Законодательная регламентация службы	6,6	7,1
Объем и характер полномочий служащих	6,3	6,3
Влияние политической оппозиции	3,4	3,4
Режим власти и политики	4,9	6,1
Легитимность власти	4,9	5,6
Ресурсы	6,0	6,7
Стиль государственного управления	5,6	6,6
Социальная и правовая защита госслужащих	6,8	6,9

1. В группе *политических* факторов (табл. 15) наименьшие значения силы влияния в представлении госслужащих получил фактор «влияние политической оппозиции» (3,4 балла), а также «легитимность власти» и «режим власти и политики» (по 4,9 балла), наибольшие значения – «законодательная регламентация

службы» (7,1 балла) и «социальная и правовая защита служащих» (6,8 балла). Таким образом, чиновники в массе своей считают важнейшими ориентирами своего профессионального развития законодательство, устанавливающее рамочные требования к профессионализму и компетентности, и законодательно установленные гарантии вознаграждения за надлежащее качество профессиональной служебной деятельности. Почти не уступает по значимости фактор «ресурсы» (6,7 балла), иными словами, возможность служащих распоряжаться ресурсами (организационным, информационным, финансовым, административным) четко коррелирует в их сознании с уровнем профессионализма. Эксперты в сравнении с чиновниками заметно выше оценили степень влияния «чисто» политических факторов: «требования правящей партии» – 6,5 балла (госслужащие – 5,0), «режим власти и политики» – 6,1 балла (4,9), «стиль государственного управления» – 6,6 балла (5,6), «требования правящей партии» – 6,5 (5,0 балла).

В целом обращает на себя внимание тот факт, что эксперты сочли политическую составляющую более значимой, что вполне объяснимо: базисные условия функционирования системы государственной службы задает именно политическая власть, а требования к уровню (качеству) профессионализма включают и неформальные составляющие, которые госслужащим как инсайдерам системы трудно артикулировать.

Таблица 16

Оценка влияния экономических факторов на уровень профессионализма государственных служащих (min = 1, max = 10)

Фактор	Сила влияния, в баллах	
	Оценка госслужащих	Оценка экспертов
Необходимость государственного регулирования экономики	5,8	5,7
Административные барьеры	4,9	6,2
Необходимость проводить контроль и надзор	6,2	6,8
Бюджет и финансирование системы госслужбы	7,7	6,0
Прозрачность системы госзакупок	4,8	5,6
Разрыв уровня доходов населения и чиновников	5,6	6,6
Денежное содержание, премии, льготы, привилегии госслужащих	7,4	6,9

2. В группе *экономических* факторов (табл. 16) наименьшие значения силы влияния в представлении госслужащих получили факторы «прозрачность системы госзакупок» (4,8 балла) и «административные барьеры» (4,9 балла), наибольшие значения – «бюджет и финансирование госслужбы» (7,7 балла) и «денежное содержание, премии, льготы, привилегии госслужащих» (7,4 балла). Таким образом, итоги бессистемной «менеджеризации» системы

госслужбы принесли неожиданные и незапланированные авторами административных реформ плоды: служащие быстро усвоили экономикоцентричный тип мышления применительно к личному финансовому благополучию и считают денежный фактор главным стимулом профессионального развития. Эти же два фактора с точки зрения экспертов менее значимы (6,8 и 6,9 балла соответственно). «Необходимость государственного регулирования экономики» как фактор, требующий углубления и актуализации знаний в экономической сфере, неожиданно получил низкие оценки (5,7-5,8 балла).

Оценки, присвоенные экономическим факторам экспертами, более взвешены (разброс значений между минимальным и максимальным составляет 1,1 пункт). Статистически значимые расхождения отмечены только для упомянутых финансово-бюджетных факторов.

Таблица 17

Оценка влияния социальных факторов на уровень профессионализма государственных служащих (min = 1, max = 10)

Фактор	Сила влияния, в баллах	
	Оценка госслужащих	Оценка экспертов
Потребности граждан	5,7	4,9
Уровень и качество жизни	6,9	6,4
Предкризисное и кризисное состояние экономики	6,0	5,9
Состояние преступности	4,4	5,1
Национальная безопасность	4,6	4,7
Демографические процессы	4,3	4,5
Наука	5,5	5,4
Образование	6,9	7,9
Культура	5,9	6,8
Нравственное здоровье общества	6,1	7,2
Экологическая обстановка	5,0	4,3
Здравоохранение	6,0	4,9

3. В группе *социальных* факторов (табл. 17) наименьшие значения силы влияния в представлении госслужащих получили факторы «демографические процессы» (4,3 балла), «состояние преступности» (4,4 балла) и «национальная безопасность» (4,6 балла). Это свидетельствует о том, что в представлении чиновников указанные сферы социальной жизни не воспринимаются как проблемные и требующие профессионального анализа и целенаправленных организующих воздействий. Наибольшее значение, по их мнению, имеют такие факторы, как «уровень и качество жизни» и «образование» (по 6,9 балла). Полагаем, что первый из указанных факторов интегративно воплощает в себе социальные запросы общества, в первую очередь экономического характера, на которые госслужащим так или иначе приходится отвечать. Второй же, «образование», значим потому, что кроме национальной образовательной системы, в которую подготовка госслужащих интегрирована в качестве

компонента, никто больше не производит специалистов для сферы государственной службы.

В целом эксперты отдают несколько большее предпочтение социокультурным факторам профессионализации государственных служащих (образование, культура, нравственное здоровье общества), статистически значимые расхождения по этим параметрам составляют 0,9-1,1 пункта. Сами госслужащие предпочтение отдали потребностям граждан, уровню и качеству жизни, а также экологии и здравоохранению (разброс значений от 0,5 до 1,1 пункта).

Таблица 18

Оценка влияния внутриорганизационных факторов на уровень профессионализма государственных служащих (min = 1, max = 10)

Фактор	Сила влияния, в баллах	
	Оценка госслужащих	Оценка экспертов
Организация труда	7,6	7,7
Компетентность персонала	7,9	8,3
Служебная мотивация	7,2	8,0
Норма управляемости	6,2	5,5
Морально-психологический климат	7,6	7,3
Образовательный уровень	7,7	8,2
Стаж (опыт) службы	7,3	8,2
Дисциплина	7,0	6,9
Степень открытости	5,7	6,1
Нравственность служащих	6,6	7,1
Перспективы карьерного роста на госслужбе	7,6	7,1

4. В группе *внутриорганизационных* факторов (табл. 18) наименьшие значения силы влияния в представлении госслужащих получили факторы «степень открытости» (5,7 балла) и «норма управляемости» (6,2 балла). Это индикатор серьезных проблем как во взаимодействии государственных органов с внешней средой, так и во внутренней структуре данных органов. Наибольшее значение, по их мнению, имеют факторы «компетентность персонала» (7,9 балла) и «образовательный уровень» (7,7 балла).

В целом эксперты отдают несколько большее предпочтение таким факторам профессионализации государственных служащих, как образовательный уровень, стаж (опыт) службы и служебная мотивация, статистически значимые расхождения по этим параметрам составляют 0,5-0,9 пункта. Сами госслужащие отдали предпочтение «перспективам карьерного роста на госслужбе» (разница в 0,5 пункта).

Оценка влияния личностных факторов на уровень профессионализма государственных служащих. Сравнительный анализ мнений госслужащих и экспертов (min = 1, max = 10)

Фактор	Сила влияния, в баллах	
	Оценка госслужащих	Оценка экспертов
Масштаб личности	6,0	6,6
Целеустремленность	7,7	7,4
Рефлексивность	7,0	6,6
Коммуникативность	6,5	6,2
Развитая идентичность	5,9	6,3
Инновационная диспозиция	7,1	6,7
Владение техникой, информационными технологиями	7,8	7,5
Социальная ответственность	6,7	7,3
Этичность	6,4	6,3
Способность к самоорганизации	7,1	7,8
Креативность	5,7	6,3
Открытость	5,5	6,1
Обучаемость	7,7	7,5
Уровень эмоциональной устойчивости	7,0	6,9
Физическое здоровье	6,9	6,3

5. В группе *личностных* факторов (табл. 19) наименьшие значения силы влияния в представлении госслужащих получили факторы «открытость» (5,5 балла), «креативность» (5,7 балла) и «развитая идентичность» (5,9 балла). Это свидетельствует о наличии серьезных внутренних препятствий для инновационного переустройства системы государственной службы в России. Наибольшее значение, по их мнению, имеют такие факторы, как «владение техникой, информационными, компьютерными технологиями» (7,8 балла), «целеустремленность» и «обучаемость» (по 7,7 балла). Эксперты первое место отдали «способностям к самоорганизации» (7,8 балла), второе место – тем же факторам, что и чиновники (7,4 и 7,5 балла соответственно).

В целом эксперты отдают несколько большее предпочтение таким факторам профессионализации государственных служащих, как «масштаб личности» (6,6 балла), «открытость» (6,1 балла), «креативность» (6,3 балла), «способность к самоорганизации» (7,8 балла) и, что самое важное, «социальная ответственность» (7,3 балла).

В заключение мы попросили экспертов оценить общий уровень кадровой политики в государственных органах Брянской области (как в федеральных, так и в региональных). «Скорее низкий, чем высокий» – так оценили его 60,% экспертов, «низкий» – 16,7%. Умеренный оптимизм выразили всего 23,3% экспертов, а

однозначно положительной оценки не дал ни один. Полагаем, что опрос респондентов из числа госслужащих показал бы еще более тревожную картину.

Тревожность – таков основной лейтмотив выводов нашего исследования. Как отмечал проф. В.Л. Романов, «тревожное чувство порождает императив познания» [6]. Познание источников проблем профессионализма государственных служащих способно уменьшить эту тревогу, приблизить нас к выходу из лабиринта проблем, в котором рискуют заблудиться государственные служащие современной России.

Выводы

1. Установлено, что государственные служащие в Брянской области склонны весьма высоко оценивать уровень профессионализма регионального кадрового корпуса. В качестве основной ценности ими декларируется соблюдение требований законодательства.

2. Экспертами профессиональный уровень чиновников оценивается более скептически. Нарисованный чиновниками автопортрет веберовского бюрократы в экспертном представлении несколько размывается и обретает черты патерналистской модели.

3. Ряд опрошенных нами экспертов предположили, что выявленные на уровне Брянской области тенденции, скорее всего, будут характерны и для других регионов России.

4. Определено значение факторов, влияющих на качество профессионализма государственных служащих. Их перечень не является исчерпывающим. В условиях ускорения темпов социально-инновационных изменений сила и характер влияния данных факторов будет варьировать в широких пределах.

5. Эмпирически подтверждено предположение о том, что государственными служащими не осознается факт ускорения социальной динамики, рост уровня сложности объекта управления. Выявлен традиционалистский паттерн «реактивного реагирования» госслужащих на изменения в политике, социуме, хозяйственной жизни.

6. Традиционная веберовская модель рациональной бюрократии и концепция нового государственного менеджмента, на основе которых построена современная система госслужбы в России, ограничены в способности формировать профессионализм государственных служащих, поскольку не учитывают важность сложных трансформаций современного российского общества.

Список литературы

1. *Абакаров Д.К.* Государственная служба в контексте проблем профессионализации государственных служащих // Образование и о-во. 2012. № 5 (76). С. 4-12.
2. *Абакаров Д.К.* Модельный подход в стратегии и тактике модернизации качества профессионализма государственных служащих [Электронный ресурс] // Социология и о-во: глоб. вызовы и регион. развитие: Материалы IV Очередного Всерос. социол. конгр. М.: РОС, 2012. 1 CD ROM.

3. *Абакаров Д.К.* Теоретико-методологические основания изучения профессионализма государственных служащих в контексте социальных изменений // Образование и о-во. 2011. № 3 (68). С. 73-79.

4. *Зобнин А.В.* О безопасности политико-управленческого процесса: к дизайну политического решения в органах государственного и муниципального управления Российской Федерации // *Ars Administrandi*. 2010. № 2. С. 55-65.

5. *Красильников Д.Г., Троицкая Е.А.* Новый государственный менеджмент и административная реформа в Пермском крае // *Ars Administrandi*: Ежегодник – 2009. Пермь, 2009. С. 74-84.

6. *Романов В.Л.* Управление и самоорганизация в процессе административной реформы [Электронный ресурс]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov33.htm> (дата обращения: 20.01.2013).



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

УДК 339.37(470.52)

А.А. УРАСОВА, ст. преподаватель кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15

консультант отдела программ социально-экономического развития
муниципальных образований

Министерство регионального развития Пермского края,
г. Пермь, бул. Гагарина, 10

Электронный адрес: annaalexandrowna@mail.ru

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ СЕТЕЙ НА РЫНКЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Одним из наиболее быстро развивающихся секторов экономики России является розничная торговля. Нужно отметить, что доля розничных магазинов современных форматов увеличивается, ликвидируя традиционные каналы продаж, такие как рынки и магазины с прилавочной формой торговли.

В настоящее время происходит модернизация российского продовольственного розничного рынка, увеличивается доля современных форматов торговли: супермаркетов, гипермаркетов, дискаунтеров. Одновременно происходит сокращение доли традиционных форматов (открытые рынки, киоски, павильоны и т.п.).

В России основными конкурентами являются крупные розничные сети: «X5 Retail Group», «Peterson», «Billa», «Auchan», «Мосмарт», «Семья», «Виват», «Азбука Вкуса» и др. На региональном уровне, в свою очередь, помимо международных и федеральных розничных сетей конкурентами являются местные сети, занимающие существенные доли на локальных рынках.

Статья посвящена анализу конкурентоспособности продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края. Рассчитаны индексы конкурентоспособности основных федеральных и региональных торговых сетей, а также выявлены основные тенденции развития розничного рынка Пермского края.

Ключевые слова: продовольственные сети; рынок розничной торговли; индекс конкурентоспособности

В Пермском крае рынок розничной торговли – один из самых быстроразвивающихся рынков и один из самых разнообразных по товарной структуре оборота и по качеству субъектов хозяйственной деятельности.

Оборот розничной торговли в Пермском крае в 2011 г. составил 365 875,8 млн руб. [8]. В 2012 году это цифра возросла на 2,5%. При этом на город Пермь приходится 74% оборота. Общую экономическую ситуацию на рынке розничной торговли можно оценить как удовлетворительную, поскольку существует ряд факторов, ограничивающих активность организаций в данной сфере: довольно высокий уровень налогов, недостаточный платежеспособный спрос, высокая арендная плата, высокие транспортные расходы, высокий процент коммерческого кредита, высокая конкуренция.

В Пермском крае в 2012 г. доля пищевых продуктов в структуре оборота розничной торговли составила 47,5%. В целом оборот общественного питания в сравнении с 2011 г. снизился на 6,6% [8].

Основными конкурентами на розничном рынке Пермского края являются торговые сети [2]: международные («Гипермаркет Наш»), федеральные («Пятерочка», «Азбука вкуса», «Магнит», «Монетка»), региональные («Семья», «Добрыня», «Ангор», «Виват»).

Относительно классификации розничных сетей существуют ряд дискуссионных моментов. В частности, нет точного определения понятия «федеральная розничная сеть». С одной стороны, федеральными называют торговые сети, центр которых находится в г. Москве и г. Санкт-Петербурге, но функционируют на территории множества других субъектов РФ. С другой стороны, к федеральным сетям относят региональные сети, широко развитые в других субъектах РФ, обладающие большими темпами прироста основных показателей и имеющие целью завоевание определенной доли рынка розничной торговли РФ в целом [10]. На этом основании федеральными называют торговые сети «Магнит» (Краснодарский край), «Монетка» (Свердловская область), «Виват» (Пермский край) и т.д. Торговые сети, распространенные преимущественно на территории одного субъекта, называют локальными («Добрыня», «Ангор» и др.).

Нужно отметить, что крупнейшие игроки на рынке розничных сетей постоянно стремятся к одновременному развитию нескольких форматов торговли [14]. В настоящее время почти не осталось компаний, работающих только в одном формате, тогда как количество мультиформатных сетей постоянно возрастает. Мультиформатность при этом подразумевает сосуществование в рамках одной сети магазинов различного типа: супермаркетов, универсамов, дискаунтеров, а также торговлю различными типами товаров (например, продовольственными и непродовольственными).

С целью оценки конкурентоспособности основных торговых сетей Пермского края представляется целесообразным дать им характеристику, позволяющую провести сравнительный анализ.

Международные торговые сети в Перми почти не представлены. Исключение составляет «Гипермаркет Наш» (розничная сеть магазинов «Седьмой континент») [11].

В Пермском крае высоко развиты федеральные розничные сети, имеющие существенную долю рынка.

Так, в частности, большая часть магазинов «Монетка» (21 магазин) [7] расположены на территории 11 муниципальных районов Пермского края: Лысьвенский, Чусовской, Очерский, Губахинский, Горнозаводский, Соликамский, Суксунский, Кизловский Краснокамский районы, ЗАТО Звездный, г. Березники. Это магазины самообслуживания, шаговой доступности, предлагающие покупателям товары первой необходимости и продукты питания по низкой цене за счет минимальных торговых наценок, а также за счет продажи продуктов собственного производства и собственных торговых марок. Кроме того, порядка 12 магазинов этой сети расположены непосредственно в г. Перми.

Сеть «Пятерочка» в г. Перми представлена и в региональном центре и в ряде муниципальных районов, в общей численности более 100 магазинов. Здесь постоянно проводятся различные акции, направленные на снижение стоимости определенного вида товара [9]. Часть из них (61) находятся в г. Перми, часть (порядка 40) – в 15 районах края (Губахинский, Кизеловский, Александровский, Добрянский, Краснокамский, Нытвенский, Красновишерский, Кудымкарский, Кунгурский, Лысьвенский, Очерский, Соликамский, Усольский, Чусовской районы).

Выделим торговую сеть «Азбука Вкуса», объединяющую в Перми более 5 магазинов. Она развивается как розничная сеть продуктовых супермаркетов, в основу бизнес-философии которой положены высокое качество и свежесть товара, большой ассортимент и персональный сервис для каждого клиента [1].

Торговая сеть «Магнит» [6] занимает в Пермском крае одно из первых мест, включает более 50 магазинов, большая часть которых (21) находятся в 14 муниципальных районах края (Краснокамский, Горнозаводский, Губахинский, Лысьвенский, Соликамский, Чусовской, Суксунский, Гремячинский, Кизеловский, Верещагинский, Очерский, Добрянский, Карагайский, Уинский, Александровский муниципальные районы, ЗАТО Звездный).

Региональная розничная сеть «Виват» [3] (в том числе «Дельта»[4]) занимает большой сегмент рынка розничной торговли края. В частности, торговая сеть «Виват» насчитывает более 80 магазинов, более чем 27 из которых находятся в 14 муниципальных районах края (Бардымский, Гремячинский, Губахинский, Добрянский, Краснокамский, Кунгурский, Лысьвенский, Очерский, Соликамский, Чайковский, Чернушинский, Чусовской, Александровский районы, г. Березники). При этом в некоторых районах расположены 5 и более магазинов (г. Березники, Соликамский район). Торговая сеть «Дельта» включает 14 магазинов, находящихся в г. Перми.

Среди региональных продовольственных сетей особое место занимает сеть магазинов «Семья». На сегодня в составе «Семьи» 33 магазина, 25 из которых расположены в г. Перми, и 8 в городах Пермского края: Березники, Добрянка, Чусовой, Кунгур, Лысьва. Магазины «Семья» работают в форматах «супермаркет», «универсам» и «гипермаркет» [12]. Также под управлением сети находятся 5 дискаунтеров «Диско» в Индустриальном районе г. Перми.

Локальной является торговая сеть «Добрыня» [5], включающая 16 магазинов в 6 районах Перми и 2 магазина в г. Краснокамске. Розничная торговля является одним из приоритетных направлений группы компаний «Добрыня».

Среди локальных сетей можно также отметить сеть магазинов «Ангор», включающую 13 магазинов, находящихся в Перми и в Краснокамске. Кроме того, начала успешное развитие торговая сеть «Берег», включающая 7 супермаркетов, сосредоточившихся в г. Перми.

Для проведения анализа конкурентоспособности основных продовольственных сетей, необходимо определить критерии конкурентоспособности продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края по двум группам: количественным и качественным.

Качественные критерии	Количественные критерии
1. Качество продукции	1. Количество магазинов
2. Качество обслуживания	2. География размещения магазинов
3. Ассортимент	3. Уровень цен
4. Проведение благотворительных акций	4. Уровень заработной платы сотрудников
5. Система скидок	5. Динамика расширения сети
6. Политика ротации кадров	
7. Реклама и PR	
8. Сегмент потребительского рынка	
9. Режим работы	
10. Уровень комфорта	
11. Наличие рисков	

С целью получения представления об общей рыночной ситуации, выявления актуальных тенденций в развитии рынка и проведения конкурентного анализа по выделенным критериям использовались следующие методы:

- кабинетное исследование, включающее анализ материалов печатных и электронных СМИ, результатов исследований сторонних организаций;
- социальный опрос¹ с целью выявления предпочтений потребителей;
- экспертные оценки. Оценка производилась по 10-балльной шкале прямо пропорционально уровню заданных критериев.

В результате была проведена оценка конкурентоспособности продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края (таблица).

Охарактеризуем выделенные критерии с точки зрения их содержания.

Под критерием «цена» понимается средний уровень цены на идентичные товары в той или иной розничной сети. Соответственно, наибольший балл присваивается сети с наименьшей средней ценой на товары.

Под критерием «месторасположение», с одной стороны, понимается размещение торговых мест на территории края сообразно величине населен-

¹ Было опрошено более 500 чел., а также привлечено порядка 10 экспертов, работающих в сфере розничной торговли.

Таблица

Конкурентоспособность продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края

Критерий/наименование сети	1. «Гипер- маркет Наш»	2. «Пяте- рочка»	3. «Виват», «Дельта»	4. «Маг- нит»	5. «Монет- ка»	6. «Азбука вкуса»	7. «Семья»	8. «Добры- ня»	9. «Ангор»	10. «Бе- рег»
Цены	10	9	7	9	9	4	5	6	6	6
Месторасположение	2	10	9	8	7	3	4	4	3	3
Величина магазина	8	8	8	7	7	6	9	8	6	6
Репутация	9	6	7	6	6	3	8	6	5	5
Ассортимент продукции	7	6	7	6	6	6	9	7	5	6
Качество товара	7	6	7	6	6	8	9	7	5	6
Уровень обслуживания (профес- сионализм и доброжелательность персонала)	6	5	5	5	5	7	8	6	5	5
Скорость обслуживания	4	4	5	5	6	6	8	7	5	6
Режим работы	8	7	10	5	6	8	8	7	7	8
Выкладка товаров на витринах	5	5	6	5	5	7	7	7	6	6
Количество касс	4	5	5	5	5	7	8	6	5	6
Уровень комфорта	5	5	6	6	6	7	8	6	5	6
Реклама	5	5	5	4	3	1	5	5	2	2
Дисконтные карты	2	0	0	0	0	0	2	2	0	0
Наличие скидок, акций	5	5	5	2	2	2	5	4	2	2
Возможность парковки	3	3	4	4	4	5	6	5	6	6
Динамика расширения сети	0	10	10	9	7	2	6	4	3	3

ного пункта и значимости муниципального образования. С другой стороны, учитывается расположение магазинов на территории г. Перми в соответствии с транспортной доступностью, близостью к местам массового скопления населения и др.

Под «величиной» подразумевается общая торговая площадь магазина. В случае розничной сети учитывается совокупная торговая площадь в отношении к количеству магазинов.

Любая торговая сеть обладает определенным символическим капиталом, формируемым за счет авторитета владельца сети, опыта работы, длительности функционирования магазина и т.д. В этом смысле, можно говорить о «репутации» той или иной торговой розничной сети.

Немаловажным условием успешного развития является ассортимент продаваемого товара. В ряде сетей, как правило, акцент смещен на «низкую» цену, при этом ассортимент становится второстепенным фактором. Тем не менее есть ряд участников рынка, полагающихся именно на широкий ассортимент товаров по умеренным ценам. То же самое касается и качества товара.

Любая покупка предполагает взаимодействие, двустороннюю связь между покупателем и продавцом, промежуточным звеном в этом случае выступает персонал. Его характеристики, как профессиональные, так и человеческие, формируют общественное мнение и являются составляющей частью гудвилла сети.

Кроме того, в статье дана оценка структуры системы обслуживания и процесса обслуживания с учетом длительности ожидания и длины очередей. Соответственно, сети, где наблюдаются очереди, время ожидания в которых составляет более пяти минут, получили наименьшие баллы.

Режим работы многих торговых сетей ограничен во времени – 23.00. («Пятерочка», «Добрыня», «Ангор»). В магазинах «Магнит» рабочий день заканчивается в 21.00., в «Семье» – в 24.00. Круглосуточно работают только магазины сети «Виват». Существуют сети, в которых представлены все названные режимы работы («Азбука вкуса», «Берег»). Для потребителя наибольший интерес представляют магазины, работающие круглосуточно.

Критерий «выкладка товара на витрины» предполагает степень упорядоченности товара, формы его группировки и др.

«Количество касс» напрямую влияет на скорость обслуживания потребителей, а также репутационную составляющую, что определяет необходимость подобной оценки.

«Уровень комфорта» включает такие составляющие, как атмосфера торгового зала, освещение, возможность переноса товара и др.

Реклама – неотъемлемая часть политики любой крупной компании. Торговые сети не являются исключением. Популярные каналы рекламы: ТВ, Интернет-ресурсы, в том числе интернет-сайты, различные листовки, буклеты и др. При оценке сетей учитывалось главным образом количество используемых каналов рекламы.

Система дисконтных карт дает торговой сети возможность увеличить число постоянных покупателей, что немаловажно в условиях развития конкурентной модели рынка.

Многие торговые сети прибегают к различного рода акциям (социальным), а также к использованию систем скидок. Как правило, подобные акции

направлены на отдельные социальные группы потребителей и действуют ограниченный отрезок времени, рассчитаны на краткосрочный эффект от масштаба.

«Возможность парковки» – необходимое условие размещения сети в условиях развития городской агломерации, точечной застройки территории г. Перми. Муниципальных образований края это касается в меньшей степени.

Ряд торговых сетей, в особенности федеральных, начали быструю территориальную экспансию в отношении районов Пермского края. Развитие муниципальной розничной сети становится необходимым условием для сохранения и наращивания конкурентных преимуществ.

Выделенные критерии позволяют отразить структуру продовольственных сетей розничного рынка Пермского края, составить представление о существующей модели развития рынка в целом и его основных трендах в частности.

В ходе анализа были получены следующие результаты (рис. 1).

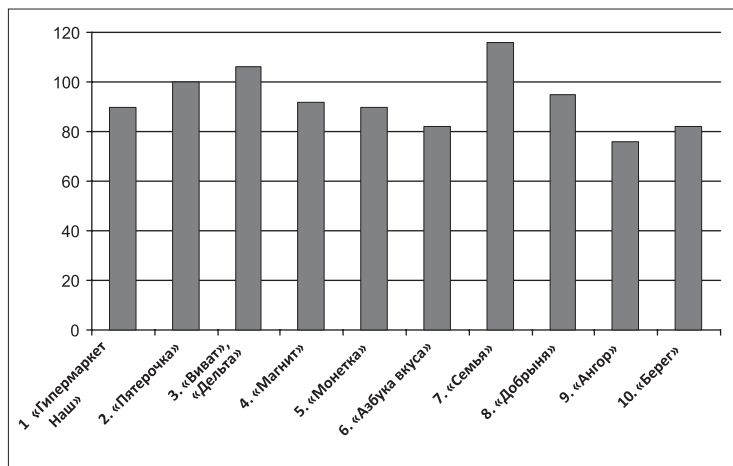


Рис. 1. Суммарный балл согласно критериям конкурентоспособности продовольственных сетей розничного рынка Пермского края

Из рисунка 1 видно, что по абсолютному (суммарному) показателю на розничном рынке Пермского края присутствуют 2 основных конкурирующих субъекта: сети магазинов «Семья» и «Виват». Отстающие продовольственные сети: «Азбука вкуса», «Берег», «Ангор».

На основе данных таблицы конкурентоспособности автором построен радар конкурентоспособности, отражающий уровень развития сети согласно выделенным критериям (рис. 2).

Из диаграммы (рис. 2) видно, что по критерию «режим работы» лидером является торговая сеть «Виват»; по критерию «качество продукции», «уровень и скорость обслуживания», «ассортимент товара», «уровень комфорта» – торговая сеть «Семья». Позиции основных торговых сетей достаточно близки друг другу, что требует дополнительного, более глубокого, анализа.

В целом необходимо отметить, что позиции торговых сетей по тем или иным показателям зависят от их стратегической позиции, миссии компании, ценностных ориентиров руководителя, социально-экономических характеристик населенного пункта и др.

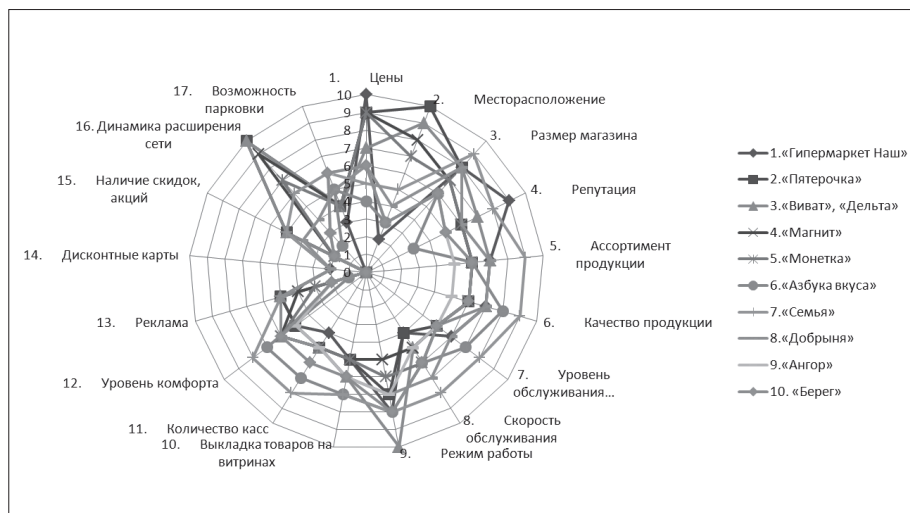


Рис 2. Радар конкурентоспособности согласно критериям конкурентоспособности продовольственных сетей розничного рынка Пермского края

Представляется целесообразным, основываясь на построенном радаре конкурентоспособности торговых сетей, рассчитать индексы конкурентоспособности для каждой из них [13].

Индекс конкурентоспособности рассчитывается по следующей формуле:

$$I_i = S_i / S_{\text{sum}}$$

где S_i – площадь i -го многоугольника,

S_{sum} – площадь общего многоугольника,

I_i – индекс абсолютной конкурентоспособности.

В результате расчетов были получены следующие индексы конкурентоспособности продовольственных сетей рынка розничной торговли Пермского края.

Наименование сети	Индекс конкурентоспособности
1. «Гипермаркет Наш»	0,44
2. «Пятерочка»	0,57
3. «Виват», «Дельта»	0,62
4. «Магнит»	0,48
5. «Монетка»	0,47
6. «Азбука вкуса»	0,43
7. «Семья»	0,77
8. «Добрыня»	0,51
9. «Ангор»	0,34
10. «Берег»	0,4

Согласно расчетам лидирующую позицию в Пермском крае среди продовольственных сетей занимает сеть магазинов «Семья» (0,77), в основном

за счет высокого качества, широкого ассортимента, оперативности обслуживания, высокой квалификации персонала, грамотной политики ротации кадров (система поощрения кадров) и проведения различных благотворительных акций на базе магазинов. Для удержания высокой позиции в данном случае необходимо сосредоточиться на политике достижения умеренной цены, увеличении количества магазинов, в частности, в районах края. Второе место занимает сеть «Виват» (0,62), лидирующая по динамике роста сети, балансу цены и качества, но значительно проигрывающая по оперативности обслуживания, количеству касс и др., что требует мер по совершенствованию внутренней политики компании.

Сеть магазинов «Пятерочка» занимает третье место (0,57) за счет демократичных цен, благодаря чему ей удается охватить широкие слои населения (в особенности в муниципальных районах края). Однако требуют совершенствования такие критерии, как «качество товара», «уровень комфорта», «ассортимент товара» и др.

Примерно равные позиции имеют сети «Добрыня» (0,51), «Магнит», (0,48), «Монетка» (0,47). Отстающую группу составляют сети «Ангор» и «Берег».

Несмотря на то, что торговая сеть «Гипермаркет Наш» имеет всего один магазин, ее индекс конкурентоспособности в сравнении с разветвленными сетями составил 0,44, что обусловлено особенностью характера розничной торговли, а именно стремлением к мелкооптовой торговле.

В результате проведенного анализа необходимо отметить развитый характер продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края в целом. Наибольшее развитие в последние годы получили сети «Виват», «Пятерочка», «Магнит», «Монетка», особенно это касается прироста количества магазинов. Тем не менее развитие получили и такие региональные сети, как «Берег», «Ангор». Особое место в этом ряду занимает торговая сеть «Семья», являющаяся лидером по предложенным критериям.

В целом развитие розничного рынка требует от его участников приобретать дополнительные конкурентные преимущества за счет проведения благотворительных акций, увеличения скорости и улучшения качества обслуживания, повышения уровня комфорта в торговом зале. Цена и качество – факторы, недостаточные для победы в конкурентной борьбе, особенно в крупных городах (таких, как г. Пермь), где уровень благосостояния населения выше. В муниципальных районах Пермского края лидерами становятся торговые сети, имеющие наиболее привлекательные цены («Пятерочка», «Магнит», «Монетка»), даже несмотря на относительно невысокий уровень качества товара. Локальные торговые сети Пермского края в большинстве своем сосредоточены в краевом центре и отличаются слабой динамикой роста в связи с недостаточной ресурсной базой.

Таким образом, в Пермском крае можно говорить об увеличении доли продовольственных сетей на розничном рынке в целом, что естественным образом ведет к уменьшению числа неконкурентоспособных предпринимателей.

Список литературы

1. *Азбука вкуса*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://www.azbukavkusa.ru> (дата обращения: 05.02.2013).
2. *Бабенко Е.И., Кожеевников А.Д.* Анализ рынка продовольственных товаров Пермского края // Экон. исследования. 2012. № 1.
3. *Виват*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://vivat-retail.ru/> (дата обращения: 15.01.2013).
4. *Дельта*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://delta-retail.ru/> (дата обращения: 17.01.2013).
5. *Добрыня*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://dobrynia.ru/> (дата обращения: 02.02.2013).
6. *Магнит*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://magnit-info.ru/> (дата обращения: 10.01.2013).
7. *Монетка*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://www.monetka.ru/> (дата обращения: 11.01.2013).
8. *Пермский край в цифрах* [Электронный ресурс]: крат. стат. сб. Пермь, 2012. URL: <http://permstat.gks.ru/digital/region6/default.aspx> (дата обращения: 04.01.2013).
9. *Пятерочка*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://magazin-pyaterochka.ru/pyaterochka-perm> (дата обращения: 03.02.2013).
10. *Розничные торговые сети по продаже продуктов питания и сопутствующих товаров в России* [Электронный ресурс]. URL: <http://research.rbk.ru> (дата обращения: 23.01.2013).
11. *Седьмой континент*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://www.7cont.ru/> (дата обращения: 09.01.2013).
12. *Семья*: офиц. сайт торг. сети. URL: <http://semya.perm.ru/> (дата обращения: 13.01.2013).
13. *Урасова А.А.* Региональное инновационное развитие: анализ конкурентоспособности Пермского края и регионов Приволжского федерального округа // Ars Administrandi. 2010. № 3.
14. *Хасис Л.А.* Розничный рынок продовольственных товаров: конкурентные стратегии и государственное регулирование // Совр. конкуренция. 2010. № 5.



МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

УДК 911.375.54

Е.Г. АНИМИЦА, заслуженный деятель науки РФ, д.геогр.н., профессор,
академик Международной академии наук высшей школы, заведующий
кафедрой региональной и муниципальной экономики
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62
Электронный адрес: ega@usue.ru

КРУПНЕЙШИЕ ГОРОДА РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ УРБАНИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ¹

Постановка проблемы

Формирование парадигмы современной региональной экономики в качестве важнейшей отрасли экономической науки сегодня тесно связывается с развитием в ее структуре таких обширных областей знаний, как теории городского роста (urban growth theory), теории городской экономики (urban economics), концепции агломерационных эффектов (agglomerative economies) [7; 8; 11]. Поэтому выявление новых тенденций и особенностей социально-экономического развития крупнейших российских городов в сопряжении с глобальными урбанизационными процессами способствует накоплению новых научных знаний в региональной экономике.

В статье рассмотрены особенности современной «городской революции» в мире, коренным образом изменяющей экономический, финансовый и социальный ландшафт в развитых странах. Проанализирована динамика развития крупнейших городов (мегаполисов), которые доминируют в пространственной структуре мировой экономики. Особое внимание уделено содержанию центростремительных и центробежных сил, которые оказывают противоречивое воздействие на развитие крупнейших городов. Детально рассмотрены особенности проявления на современном этапе агломерационных эффектов, в частности эффектов локализации и эффектов урбанизации. На основе сравнительного анализа статистических данных показаны сдвиги в экономической структуре российских городов-миллионников, выделены и охарактеризованы особенности пространственной концентрации в них новых видов экономической деятельности, оказывающих все возрастающее влияние на городское развитие.

Ключевые слова: урбанизация; крупнейший город (мегаполис); центробежные и центростремительные силы; агломерационный эффект (экономика); эффекты локализации и эффекты урбанизации; пространственная концентрация

¹ Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ № 12-12-66-023_а, а также в рамках темплана 2013 ФГБОУ ВПО УрГЭУ по заказу Министерства образования и науки РФ (тема № 6.5194.2011).

Начавшаяся во второй половине XX в. «городская революция», коренным образом изменяющая экономический, финансовый и социальный ландшафты в развитых странах, достигла переломной точки в 2008 г., когда впервые за всю историю более половины человечества (3,3 млрд чел.) стали жить в городах. За весь XX век мировое население городов выросло с 220 млн до 2,9 млрд чел.

По прогнозам ООН, к 2030 г. население мира возрастет до 8 млрд чел. (по сравнению с 6 млрд чел. в 2000 г.), а городское население увеличится до 5 млрд чел., его доля составит более 61% [10; 32].

Переход к ситуации, при которой основную часть населения мира будут составлять городские жители, носит необратимый характер.

Сегодня экономики многих государств трансформируются в типично городскую экономику, а экономический рост в целом «имеет тенденцию укладываться в матрицу урбанизированных ареалов» [18, с. 45].

Людность города (численность жителей) – это неформальный показатель развития городского поселения. Именно размеру города по численности населения соответствует и образ жизни в поселении, и степень его благоустроенности, и его экономическое предназначение, и социальный состав населения и другие показатели города.

Ф. Бродель в первой главе своего трехтомника о материальной цивилизации «Бремя количества» писал, что количество людей и вещей «...разделяет мир, организует его, оно придает каждому массиву живущих на земле его удельный вес, ... определяет его уровень культуры и его действенность, ритм его биологического (и даже экономического) роста и даже судьбу...» [2, с. 62].

Реалии жизни в современной глобальной экономике XXI в. таковы, что экономическая мощь во все большей степени территориально концентрируется в крупнейших формах расселения, среди которых ведущие позиции занимают крупнейшие города людностью один миллион человек и выше.

Феномен крупнейшего города (или, иначе, мегагорода, мегаполиса, «megacity») уходит своими корнями в далекое прошлое. К первым мегагородам можно отнести Афины и Рим, а также Иерусалим и Константинополь. «Когда Рим разрушится, тогда и Мир разрушится», – считали римляне.

В современном мире именно урбанизация приобрела общепланетарные масштабы, стала катализатором дальнейшей концентрации населения в крупнейших городах.

Результаты исследований, проведенные компанией McKinsey&Company в марте 2011 г. показали, что сегодня 600 городов производят 60% мирового ВВП (в 2007 г. – более 30 трлн дол.), в них проживает 1,5 млрд чел. (22% населения мира), располагаются 485 млн домохозяйств со среднегодовым доходом выше 20 тыс. дол. [33]. К городам, обеспечивающим наибольший вклад в рост мировой экономики с 2007 по 2025 г., относятся крупные и крупнейшие города – мегаполисы. В списке 25 наиболее развитых мегаполисов мира по показателям объема ВВП на душу населения, темпам роста ВВП, числу домохозяйств, в т.ч. с ежегодными доходами свыше 20 тыс. дол., находится г. Москва, который занимает 16-е место по показателю объема ВВП, 17-е место по темпам

роста ВВП, 19 место по числу домохозяйств и 9 место по числу домохозяйств с ежегодными доходами свыше 20 тыс. дол.

Мегаполисы, выступающие ядрами сосредоточения гигантских производственных мощностей, концентрации информационного, инновационного и культурного потенциала, обеспечивающие основную часть прироста национального богатства, доминируют в рамках территориальной структуры хозяйства развитых стран [4].

Они в пространстве глобальной экономики формируют своеобразную «апикальную меристему» (т.е. совокупность вершин), сохраняющую способность к образованию, генерации и развитию любых видов человеческой деятельности на протяжении всей своей жизни, к наращиванию своих абсолютных и сравнительных преимуществ перед другими типами городских поселений.

Крупные и крупнейшие города, занимающие на планете менее 2% площади суши, потребляют свыше 80% вырабатываемой в мире электроэнергии, производят более 70% всех отходов и дают свыше 80% всего объема выбросов парниковых газов.

Чтобы понять и объяснить многообразный, противоречивый и весьма динамичный мир современных крупнейших городов, прочно расположившихся на вершухе иерархичного организованного семейства городских поселений, следует знать их параметры на каждом этапе эволюции, характерные периоды кардинальных изменений, заданных генетически или зависимых от «вызовов» внешней среды, выяснить соотношение внутренних и внешних сил, способствующих или сдерживающих развитие мегаполисов, концентрации в них людей и разных видов деятельности.

Несмотря на то, что к настоящему времени насчитывается не один десяток теорий и концепций городского развития, многие вопросы все же остаются дискуссионными.

Центростремительные и центробежные силы в развитии крупнейших городов

Ключевое значение для понимания сущности и причин концентрации населения и экономической деятельности в крупнейших городах имеют классические теоретические установки и концепции А. Маршала [7], А. Вебера [3], Э. Гувера [26], У. Айзарда [27] и актуализированные нобелевским лауреатом по экономике П. Кругманом и его коллегами [6; 17; 21; 22]. С точки зрения этих исследователей, притягательная сила городов, в том числе и крупнейших, связывается в самом общем виде с возникновением и развитием феномена *агломерационных эффектов* (агломерационной экономики).

В современной теории агломерационных эффектов, вызванных пространственным проявлением действия рыночных сил и влияющих на рост городов, исследователи выделяют два их основных типа: эффекты локализации и эффекты урбанизации [9; 16; 20; 25; 26; 28; 29].

Эффекты локализации (местоположения) предопределены территориальной концентрацией производственной деятельности в конкретном городе и определяются возрастающей отдачей благодаря:

а) сопряженному развитию пространственно соседствующих (территориально близких или географически близких) и тесно связанных при разных комбинациях специализированных, сопутствующих и вспомогательных производств, позволяющих в результате наращивать масштабы экономической деятельности, распределять постоянные издержки производства на возможно больший объем продукции и получать экономию от снижения транзакционных, транспортных, распределительных, маркетинговых и иных издержек в производстве и потреблении; стремление создавать все более крупные предприятия является серьезной центростремительной силой, сосредотачивающей процесс производственной деятельности;

б) совместному использованию расположенными в непосредственной близости друг от друга предприятиями разных отраслей (производств), совокупности во многом дефицитных местных (городских) факторов производства (земля, труд, капитал), которые могут выступать в качестве активов и которые, будучи вовлечены в процесс производства и воспроизводства, способны приносить доход как фирме, так и городу в целом;

в) появлению целого ряда новых рентных моделей, главным образом сетевых, среди которых – коммуникационные, транспортно-логистические, информационные, торговые, финансовые и др., причем и бизнесмены, и домохозяйства, чтобы заниматься деятельностью и развиваться, должны иметь к ним определенный доступ;

г) формированию единого локального (городского) рынка труда, обеспечивающего быстрое перемещение работников особенно со специфическими отраслевыми компетенциями и квалификационными характеристиками с одних предприятий на другие, способствующее распространению (переливу) новых знаний, различных сведений, духовно-нравственных ценностей посредством личных контактов с работниками соседних предприятий, а также через межфирменные информационные взаимодействия, позволяющее предприятиям быстро заполнять вакансии, наращивать (сохранять) производство.

В итоге в границах крупнейшего города формируется пространственный «сгусток» производственных сил, обеспечивающий предприятиям получение так называемого внешнего эффекта (*positive externalitz*), «внешней» агломерационной экономии.

Значимые позитивные эффекты локализации в связи с использованием фирмами внешних экономий наиболее ярко проявляются именно в крупнейших городах, поскольку здесь уже сформированы определенные целостные технологические пространства, в границах которых функционируют и взаимодействуют многочисленные предприятия обрабатывающих производств преимущественно третьего и четвертого циклов производства, сложилась производственная и рыночная инфраструктура, создан развитый транспортно-логистический комплекс, развиваются локальные рынки торговой, жилой, сервисной и производственной инфраструктуры.

Возрастающая отдача от эффекта локализации проявилась и в развитии *третичного сектора экономики*, который был описан в первой половине XX в. К. Кларком [18; 19].

К концу XX в. более 2/3 экономически активного населения в Западных странах были заняты в третичном секторе экономики.

Магазины и торговые комплексы, совмещенные нередко с развлекательными и культурными центрами, которые в значительной мере организуют современное городское пространство, совместно с «шопингом» и развлечениями формируют сегодняшнюю городскую жизнь.

Отдачу от эффекта локализации демонстрирует и такой значимый новый сектор экономики, как *культурная экономика*, формирующаяся вследствие включения культурных форм в производственную деятельность и в силу подверженности самой культуры различным вариациям коммерциализации и коммодификации [12]. Ведущие субъекты культурной экономики размещаются именно в крупнейших городах, поскольку здесь сосредоточены высокоспециализированные, способные к инновациям специалисты, которые внедряют продукты и товары, предназначенные для развлечения, коммуникации, украшения, саморазвития и т.п. [30; 31].

В крупнейших городах снижение издержек производства и потребления вследствие агломерации сочетается обычно с общим ускорением *оборота капитала*. Как раз поэтому в крупнейших городах соединяются все преимущества массового потребления, включая экономию от оптовых операций, сокращения времени поставок товаров и оказания услуг, увеличение удобств для покупателей.

Оказалось, что вложения в городскую недвижимость приносят такой же и даже больший доход капиталу по сравнению с инвестициями в производство [33].

Неуклонное возрастание совокупной «внешней» экономики делает город в глазах предпринимателей привлекательным местом размещения новых производств и соответственно дает импульс дальнейшему росту всего города.

Крупнейший город в данном случае выступает в экономическом пространстве целостной квазикорпорацией, производящей и представляющей определенный набор товаров и услуг (создание стоимостей), удовлетворяющих самые разнообразные потребности многочисленных потребителей.

Эффекты урбанизации (или иначе, урбанизационная экономия, городская экономия) имеют по своей природе довольно сложный и комплексный характер, отражая самые разные стороны преимуществ городской экономики.

Урбанизационная экономия, хотя и не может быть полностью отделена от локализационной экономии, является результатом роста людности (величины) города, увеличения в целом масштаба городской экономики (в смысле хозяйства), а не просто какой-либо одной отрасли производства, а также повышения плотности экономической деятельности и плотности населения.

Хозяйствующие субъекты различных видов деятельности, дислоцируемые в крупнейшем городе, выигрывают на эффекте масштаба прежде всего за счет близости к работникам с различными уровнями образования на городском рынке труда, авторам новых идей и носителям информации, к многочисленным клиентам, обладающим значительными объемами денежных накоплений (сбережений, вкладов и т.д.) и ищущим удовлетворения своих потребностей. К тому же предприятия могут быстро менять ассортимент продукции в зависимости от колебаний рыночной конъюнктуры и спроса.

В крупнейшем городе проявляются все преимущества пространственной концентрации массового потребления, высокая экономия от оптовых и розничных торговых операций, сокращение времени поставок и увеличение удобств для покупателей, клиентов.

Воспользоваться преимуществами экономии от масштаба города могут как крупные, так и небольшие предприятия и учреждения вследствие учета городских ценностей и предпочтений, потребительских нововведений, более широкого выбора поставщиков необходимых услуг, в том числе:

а) *деловых* (банковские, страховые, консалтинговые, риэлторские, аудиторские, юридические, информационно-рекламные, полиграфические, транспортно-логистические и т.д.);

б) *общественных* (образовательные, культурно-спортивные, коммунальные, лечебно-оздоровительные и иные).

С одной стороны, эффект урбанизации является особенно важным условием для формирования и территориальной концентрации инновативных, высокотехнологичных видов деятельности, предъявляющих особые требования к образовательной, научной, научно-исследовательской базе, высокому уровню развития социальной и бытовой инфраструктуры.

С другой стороны, деловая кооперация тысяч людей, их личные контакты, интересы и потребности способствуют пространственной кооперации в сферах интеллектуальной, научной, творческой деятельности.

Исследования Т. Хагерстранда и других ученых [1; 13; 23; 24] доказали, что зарождение и быстрое распространение нововведений возможно только в среде, характеризующейся достаточно высокой плотностью социальных контактов.

Крупнейшие города со значительной концентрацией населения особенно благоприятны для роста занятости в третичных и четвертичных секторах экономики, поскольку появление новых видов услуг может быть оправдано лишь при определенном масштабе спроса, лишь при определенной численности клиентов, в условиях достаточно высокой фоновой плотности населения.

Тем самым сама людность крупнейшего города является источником и причиной роста как уже имеющихся, сложившихся услуг, так и появления новых, причем связанных не только с рамками местного спроса.

Таким образом, агломерационные эффекты, воздействуя в единстве, рожают синергетический эффект, усиливают возрастающую отдачу, укрепляют центростремительные силы, придают в итоге экономике городов этой категории объективные преимущества роста.

Крупнейшие города берут на себя роль двигателей нового этапа экономического развития, организационного образца нового постиндустриального пространства.

На развитие крупнейших городов все возрастающее влияние оказывают *отрицательные внешние эффекты*, вызванные фактом активного «потребления» территории города производственными предприятиями и населением, среди них: обостряющиеся экологические проблемы, перегруженность транспортных систем и рост внутригородских транспортных издержек, сохранение социальной и психологической напряженности, повышение стоимости рабочей

силы, активный рост цен на земельные участки и недвижимость, увеличение затрат на аренду, удорожание текущих коммунальных услуг, усиливающаяся зависимость городской экономики от конъюнктуры мирового рынка.

Вышеуказанные и другие отрицательные эффекты формируют так называемые *центробежные силы*, которые в определенный момент времени могут стать столь значительными, что способны свести на нет агломерационные преимущества. С другой стороны, если бы не было влияния этих сил, то логично было бы всю экономическую деятельность сконцентрировать в каком-либо одном пункте (городе) страны.

Позитивные и негативные эффекты на каждом этапе городского развития формируют определенный динамический баланс (динамическое равновесие) между центростремительными и центробежными силами, нарушение которого может круто изменить естественный ход эволюции того или иного крупнейшего города.

Как показывает анализ, позитивные преимущества агломерационных эффектов в настоящее время продолжают превалировать над негативными эффектами, что является главной причиной территориальной концентрации производства и населения в крупнейших городах.

Новые тенденции развития крупнейших городов

В условиях социалистического способа производства исследование урбанизационных процессов основывалось на марксистско-ленинской методологии, согласно которой урбанизация определялась развитием производительных сил, форм производства и форм собственности, а государственная политика регулирования крупнейших городов начиная с 1930-х гг. была направлена на ограничение (сдерживание) их роста преимущественно административными мерами.

Практически во всех крупных городах страны на законодательном уровне было запрещено или ограничено новое производственное строительство, за исключением создания и расширения предприятий, обеспечивающих оборону страны, а также нужды населения, коммунального, дорожного и жилищно-гражданского строительства. Вместе с тем города-миллионники имели приоритет в финансировании социально-значимых объектов, а статус города-миллионника давал право на строительство метрополитена.

Как подчеркивал видный советский урбанист Б.С. Хорев, «резко преимущественный рост миллионных городов-гигантов, характерный для капиталистического периода развития, не типичен для социализма» [14, с. 173].

Тем не менее крупнейшие города в советской России продолжали расти (их число возросло с 2 в 1959 г. до 8 в 1979 г. и до 12 в 1989 г.) и постепенно становились ведущими компонентами народнохозяйственного комплекса страны.

Радикальные политические, экономические и административные реформы в стране в 1990-е гг., среди которых – крах социалистической плановой системы хозяйствования, установление частной формы собственности, внезапное открытие российской экономики, разрыв устоявшихся внутригородских и межрегиональных хозяйственных и технологических связей,

несформированность естественных факторов и регуляторов городского развития, не могли не привести к резкому усилению дезинтегрирующих сил развития крупнейших городов, росту центробежных тенденций и свести к минимуму агломерационные эффекты.

Хотя после зарождения рыночных отношений и возникновения новых социальных и политико-административных институтов прошло два десятилетия, все же не приходится утверждать, что уже сформировался новый тип современного города. Более того, ввиду инерционности городского экономического пространства и высокой устойчивости функционально-планировочной структуры, неопределенности новой городской политики, стремления горожан сберечь свою локальную идентичность, социально-культурные традиции и индивидуальные жизненные предпочтения и стратегии, в крупнейших городах сохраняются многие элементы советского города и городского образа жизни.

Но, тем не менее, в российских городах, в том числе и крупнейших, происходят серьезные трансформации и перемены в социально-экономической жизни, в смене векторов развития.

Практически все мегаполисы страны, соединив (сфокусировав) в одной географической точке благоприятное экономико-географическое положение, накопленный производственный, социальный, инфраструктурный, интеллектуальный и рыночный потенциал, заняв командные позиции в иерархии городов еще на относительно ранних этапах своего развития, играя все возрастающую роль в экономическом пространстве страны, не только сохраняют, но и постепенно усиливают и наращивают свои конкурентные преимущества.

В условиях нашей страны с ее гигантскими просторами и расстояниями мегаполисы особенно востребованы. Мегаполисы со связующими скоростными транспортными магистралями детерминируют функционально-пространственную структуру страны, выступают в роли своеобразных ворот в глобальный мир.

Мегаполисы – это не только основные концентраторы гео-экономического, производственного, социального, интеллектуального и информационного потенциала страны, но и ускорители, генераторы и «опорные» точки инновационных процессов.

Н.В. Зубаревич отнесла крупнейшие российские города-лидеры постиндустриальной экономики с высоким уровнем социально-экономического развития к группе «Россия-1» (из четырех «Россий») [5]. Поэтому «здоровье» этих городов определяет во многом социально-экономическое состояние России.

Города-миллионники в России де-факто обладают особым статусом. В настоящее время данное положение дает возможность мегаполису участвовать в большом числе федеральных и общенациональных программ и проектов, причем некоторые реализуются только в крупнейших городах. В них продолжают строить метрополитен. Статус города-миллионника способствует повышению его инвестиционной привлекательности. Бизнес-стратегии многих крупнейших компаний рассчитаны исключительно на мегаполисы.

Анализ показывает, что в целом городская система России может быть охарактеризована как стагнирующая. В частности, удельный вес городских

жителей во всем населении страны в последние два десятилетия стабилизировался и колеблется в пределах 73-74%, а общее количество городов за это время практически не изменилось. В списке 28 быстро убывающих городов мира входит 11 российских городов.

В то же время категория крупнейших городов, однажды сложившаяся, демонстрирует удивительную устойчивость, в том числе и к сильным кратковременным шокам.

Если на конец 2011 г. в России насчитывалось 11 городов-миллионников, а с Москвой и Санкт-Петербургом – 13, то с апреля 2012 г. их стало 14 в связи с вхождением в эту категорию г. Красноярска.

В крупнейших городах России сегодня проживает 21% населения страны, т.е. каждый пятый россиянин. Как показывают данные табл. 1, российские мегаполисы в настоящее время в своем большинстве (за исключением Волгограда и Нижнего Новгорода) не только сохраняют, но и увеличивают численность своих жителей, балансируя естественную убыль населения за счет миграции в основном из небольших городов, в которых по разным причинам продолжается ухудшение качества жизни.

За последние 20 лет практически во всех мегаполисах происходит активная структурная модернизация, представляющая собой кардинальные изменения в различных сферах общественной жизни городов, связанные с движением, во-первых, в сторону заметного уменьшения роли промышленного производства в процессах градоформирования; во-вторых, становления и быстрого роста третичного и четвертичного секторов экономики, которые приобрели самостоятельное градоформирующее значение и во многом определяют современную динамику крупнейших городов.

Анализ показывает, что удельный вес занятых в промышленном производстве сократился: в Екатеринбурге (Свердловске) с 46,8% в 1979 г. до 19,8% в 2010 г. (данные по крупным и средним предприятиям); в Челябинске – с 47,9% до 34%; в Перми – с 54,5% до 32%; в Уфе – с 44,6% до 26%.

С середины 1990-х гг. промышленность крупнейших городов, сформировавшаяся в годы советской власти и практически свернутая в первые годы рыночных реформ, начала возрождаться на основе модели «стратегии реанимации». При этом широкомасштабному технологическому обновлению и осовремениванию начали подвергаться базовые отрасли второго и третьего технологических укладов, которые стали дополняться предприятиями новейшего технологического уклада с выходом их наукоемкой продукции мирового уровня на внутренний и внешний рынки.

Данные табл. 1 дают возможность увидеть, что такие города, как Уфа, Омск, Пермь, Челябинск, Волгоград, не только восстановили, но и заметно нарастили свой промышленный потенциал (объем отгруженных товаров собственного производства превышает сумму в 300 млрд руб., а Уфы – более чем 500 млрд руб.). Они широко используют как эффекты локализации, так и урбанизации. На предприятиях ОПК, которые исторически базировались в крупнейших городах и которые и сейчас составляют существенную часть их промышленного потенциала, идут активные процессы модернизации, реструктуризации и диверсификации, освоения перспективных наукоемких разработок и технологий [15].

Таблица 1

**Основные макроэкономические показатели развития городов-миллионников Российской Федерации
(за исключением Москвы и Санкт-Петербурга)²**

Показатель	Год	Города										
		Волгоград	Екатеринбург	Казань	Нижний Новгород	Новосибирск	Омск	Пермь	Ростов-на-Дону	Самара	Уфа	Челябинск
1. Численность населения на конец года, тыс. чел.	1989	995	1363	1085	1435	1436	1149	1092	1008	1257	1080	1142
	2006	1020,8	1346,3	1116	1286,4	1391,9	1134,8	990,2	1051,6	1139,1	1029,8	1091,5
	2011	1018,8	1411,1	1145,4	1263,6	1497,5	1156,5	1001	1091,5	1169,3	1082,4	1143,2
	2008	270,26	163,8	108,05	192,53	153,13	367,5	340,07	157,1	154,84	235,1	306,71
2. Объем отгруженных товаров собственного производства (по крупным и средним организациям), млрд руб.	2011	361,8	250,5	171,6	245,53	181,7	481,5	436,15	174,1	199,5	511,4	374,7
3. Добыча полезных ископаемых (по крупным и средним предприятиям), млрд руб.	2008	22,76	0,7	0,45	0,03	17,33	-	5,37	-	2,44	4,00	1,61
	2011	36,2	0,6	0,3	0,03	0,03	-	5,84	0	2,6	48,9	1,4
4. Обрабатывающие производства (по крупным и средним предприятиям), млрд руб.	2008	231	138,6	94,8	157,2	102,5	345,6	289,3	141,7	126,2	192,6	272,3
	2011	300,2	190,3	152,9	189	130	451,4	380	150,1	157,7	427,2	330,1

² Составлена по материалам Комитета стратегического планирования Администрации г. Екатеринбурга.

5. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (по крупным и средним предприятиям), млрд руб.	2008	16,5	24,5	12,8	35,3	33,3	21,9	45,4	15,4	26,2	38,9	32,8
	2011	25,4	59,6	18,4	56,5	51,7	30,1	50,31	24,0	39,2	35,3	43,2
6. Инвестиции в основной капитал (по крупным и средним предприятиям), млрд руб.	2006	14,7	36,8	52,1	23,5	29,9	24,8	34,2	21,3	30,3	34,0	23,8
	2011	30,5	100,8	107,7	71,0	63,2	46,4	39,9	29,4	53,7	43,5	54,3
7. Розничный товароборот, млрд руб.	2006	80,1	201,7	121,8	116,3	133,6	92,5	133,3	124,6	112,2	135,3	115,1
	2011	198,6	560,9	301,3	241,2	286,4	193,1	270,5	273,2	219,0	337,6	259,4
8. Строительство жилья за счет всех источников финансирования, тыс. кв. м	2006	388,9	735,3	729,6	443,3	827,9	723,4	426,1	707,4	228,8	521,1	512,3
	2011	253,6	1050,2	942,7	393,8	1029,8	391,1	406,6	895,1	746,5	702,2	752,4
9. Среднемесячная заработная плата (по крупным и средним организациям), руб.	2006	9801	14026	9773	10188	11806	10812	12486	10587	11376	11916	11106
	2011	20264	29544	21878	24581	25937	21951	24989	23806	23186	25125	23420
10. Естественный прирост (убыль) населения, человек на 1000 чел.	2006	-5,9	-2,5	-4,1	-8,2	-4,0	-4,5	-3,7	-4,9	-6,4	-1,2	-3,5
	2010	-3,9	1,2	0,0	-5,6	0,1	-0,8	0,2	-2,6	-4,8	2,2	0,0
11. Объем платных услуг населению, млрд руб.	2011	89,0	96,5	91,6	67,7	62,5	54,6	67,7	58,3	-	101,6	41,6
	2011	1,09	0,77	1,26	0,94	0,9	0,47	1,0	0,6	0,75	1,59	1,04
12. Уровень безработицы, %												

Пространственная концентрация учреждений и организаций сервисной экономики по сути подчиняется тем же закономерностям, что и обрабатывающая промышленность, способствуя получению не только агломерационных эффектов, но и социальных.

Стремление предпринимателей воспользоваться преимуществами внутренней экономики от масштаба, а также выгодами от агломерации привело к тому, что в российских мегаполисах возведены (или строятся) гигантские стадионы, дворцы спорта, спортивно-развлекательные, выставочные, гостиничные и ресторанные комплексы, конференц-залы, многозальные кинотеатры, гипермаркеты, логистические центры, вокзалы, метро, аэропорты, другие капитальные объекты с сотнями человек занятых, рассчитанные на обслуживание широких масс потребителей. В частности, объем розничного товарооборота, этой важнейшей части сервисной экономики, достиг максимальной величины в Екатеринбурге (около 561 млрд руб.) и столицах республик – Уфе и Казани (более 300 млрд руб.). Не удивительно, что в этих городах оседает подавляющая часть капиталовложений на развитие городской социальной инфраструктуры.

Многие специализированные учреждения (объекты) здравоохранения, образования, культуры (например, кардиологические, онкологические, перинатальные, хирургические и иные центры, вузы, особенно федерального значения и другие аналогичные объекты) дислоцируются в крупнейших городах, ибо они могут быть рентабельными, экономически выгодными только при высокой плотности населения.

Как показывают данные табл. 2, плотность населения в крупнейших и сверхкрупных городах РФ во много раз превышает данный показатель в среднем по стране.

Таблица 2

Плотность населения в крупнейших и сверхкрупных городах РФ (на 01.01.2009 г.)³

Город	Плотность населения, чел. на 1 км ²
Волгоград	1784,4
Екатеринбург (без подчиненных территорий)	2836,8
Казань	1841,1
Нижний Новгород	3117,8
Новосибирск	2757,6
Омск	1991,4
Пермь	1232,3
Ростов-на-Дону	3010,0
Самара	2070,2
Уфа	1457,9
Челябинск	2183,4
Санкт-Петербург	3272,8
Москва	9721,6
РФ	8,3

³ Составлена по материалам ОАО «Уралгражданпроект».

Именно высокая концентрация населения в мегаполисах, непосредственный личный контакт, деловая кооперация тысяч людей служит объективной предпосылкой расширения как объемов, так и разнообразия предоставляемых услуг, особенно в сфере социальной, информационной, творческой, научной и рыночной инфраструктуры.

Мегаполисы – региональные столицы остаются главными центрами науки и высшего образования. Там трудится до 90% научных работников соответствующего региона и получают очное высшее образование около 90% всех студентов региона.

На основе достижения критической массы интеллектуальных ресурсов в мегаполисах формируется инфраструктура знаний и инноваций (научно-образовательные центры, научные и технологические парки и т.п.).

В крупнейших городах складываются новые виды деятельности и даже сферы производственно-коммерческой деятельности (в частности банковско-финансовая, страховая, консалтинговая, маркетинговая и т.п.), в том числе с иностранным участием.

Многие крупнейшие российские города (среди них Екатеринбург, Новосибирск) бьются за право стать национальными авиахабами. Ведь город, который имеет у себя авиахаб общенационального значения, получает важное конкурентное преимущество и при прочих равных условиях растет быстрее, чем город без этого статуса.

Пространственной концентрации подвержена сфера политических и административно-организующих функций городов.

Все крупнейшие города – это центры муниципальных образований, столицы соответствующих субъектов РФ, федеральных округов (за исключением Северо-Кавказского и Восточно-Сибирского), в которых, наряду с региональными и муниципальными органами власти и управления, сосредоточены многочисленные федеральные структуры, выполняющие региональные функции.

Тенденцию к пространственной концентрации демонстрируют в условиях глобализации и дипломатические представительства, консульства, торгпредства, офисы крупнейших национальных компаний. Это дает значительный импульс развитию города. Так, в конце 2011 г. в Екатеринбурге работали 25 иностранных представительств стран ближнего и дальнего зарубежья. По этому показателю Екатеринбург уверенно занимает третье место в России после Москвы и Санкт-Петербурга. В 2011 г. на территории города были зарегистрированы 20 представительств зарубежных компаний, а их общее число на конец 2011 г. достигло (по данным Комитета по внешним связям Администрации г. Екатеринбурга) 336. По оценкам экспертов, общее количество участников конгрессных мероприятий в Екатеринбурге составило в 2011 г. около 70 тыс. чел.

В 2011 г. Екатеринбург в числе пяти городов мира был определен Международным бюро выставок для дальнейшего конкурса на право проведения в 2020 г. Всемирной универсальной выставки ЭКСПО.

В итоге следует особо отметить, что крупнейшие города – это конкретные городские поселения, у каждого из которых своя историческая судьба со своей природной и социально-экономической характеристикой, со своей социаль-

ной и производственной инфраструктурой, со своей траекторией развития, не обязательно совпадающей с траекторией развития соответствующего субъекта РФ.

Список литературы

1. *Бабурин В.Л.* Инновационные циклы в российской экономике. М., 2002.
2. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Т.1: Структуры повседневности: возможное и невозможно. 2-е изд.; пер. с фр. М.: Весь мир, 2006.
3. *Вебер А.* Теория размещения промышленности / пер. с нем.; под ред. Н.Н. Баранского. Л.; М., 1926.
4. *Город* в контексте глобальных процессов. М: Изд-во МГУ, 2011.
5. *Зубаревич Н.* Социальная дифференциация регионов и городов // *Pro et Contra*. 2012. Июль-октябрь.
6. *Кругман П.* Пространство: последний рубеж // *Пространств. экономика*. 2005. № 3. С. 121-136.
7. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. Т. 1.
8. *Минакир П.А., Демьяненко А.Н.* Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // *Пространств. экономика*. 2010. № 2. С. 6-32.
9. *О'Салливан А.* Экономика города / пер. с англ. 4-е изд. М.: Инфра-М, 2001.
10. *Син Цюань Чжан.* Лучше город, лучше экономика // *Мир городов*. 2011. № 8. С. 57-60.
11. *Татаркин А.И., Анимица Е.Г.* Формирование парадигмальной теории региональной экономики // *Экономика региона*. 2012. № 3. С. 11-21.
12. *Трубина Е.Г.* Город в теории: опыт осмысления пространства. М.: Новое лит. обозрение, 2011.
13. *Хагерстранд Т.* Некоторые аспекты пространственной структуры общественных средств сообщения и распространения информации // *Регион. наука о размещении производит. сил*. Новосибирск, 1968. С. 148-157.
14. *Хорев Б.С.* Проблемы городов (экономико-географическое исследование городского расселения в СССР). М.: Мысль, 1971.
15. *Шалимов Л.Н., Лесных В.В.* Вертикальная интеграция в институциональной трансформации ОПК. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008.
16. *Beaudry C., Schiffauerova A.* Who's Right, Marshall or Jacobs? The Localization versus Urbanization Debate // *Research Policy*. 2009. Vol. 38. Issue 2. P. 318-337.
17. *Brezis E., Krugman P.* Technology and the Life Cycle of Cities // *Journal of Economic Growth*. 1997. Vol. 2. December. P. 369-383.
18. *Clark C.* Economics of Location: Redistribution of Industry and Population between Regions in the United States (Problems of U.S. Economic Development). N.Y., 1958.
19. *Clark C.* The Conditions of Economic Progress. London, 1957.

20. *Friedmann J.* Urbanization, Planning and National Development. Beverly Hills, 1973.
21. *Fujita M., Krugman P., Mori T.* On the Evolution of Hierarchical Urban Systems // *European Economic Review*. 1999. Vol. 43. P. 209-251.
22. *Fujita M., Krugman P., Venables A.J.* The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. The MIT Press, 1999.
23. *Hägerstrand T.* Innovation Diffusion as a Spatial Process. Chicago: University of Chicago Press, 1968.
24. *Harrington J.W., Warf B.* Industrial Location: Principles, Practice and Policy. London; N.Y. (Roytledge), 1995.
25. *Henderson J.V.* Urban Development: Theory, Fact, and Illusion. N.Y.: Oxford University Press, 1988.
26. *Hoover E.M.* The Location of Economic Activity. N.Y.; Toronto; London: McGraw-Hill Book Company Inc., 1948.
27. *Isard W.* Location and Space – Economy. N.Y.: John Wiley, 1956.
28. *Jacobs J.* The Economy of Cities. N.Y.: Random House, 1960.
29. *Lasb A. Urry J.* Econovies of Sings and Space. L. Sage, 1994.
30. *Lefebvre H.* The Production of Space. Oxford: Basie Blackwell, 1991.
31. *Scott A.* The Cultural Economy of Cities: Essays on the Geography of Image-Producing Industries. L. Sage, 2000.
32. *State of the World's Cities 2012/2013 Prosperity of Cities* (Series title) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unhabitat.org/pmss/listItemDetails.aspx?publicationID=3387> (дата обращения: 15.02.2013).
33. *Urban Word: Mapping the Economic Power of Cities* [Электронный ресурс]. URL: http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world (дата обращения: 15.02.2013).



УДК 378.046

Ю.В. ИРХИН, д. филос. н., академик Академии гуманитарных наук РФ, действительный член Академии политической науки РФ, профессор кафедры политологии и политического управления ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Москва, проспект Вернадского, 84

профессор кафедры теоретической и прикладной политологии ФГБОУ ВПО «Российский государственный гуманитарный университет», г. Москва, Миусская площадь, 6
Электронный адрес: irkhine@mail.ru

МИРОВЫЕ РЕЙТИНГИ УНИВЕРСИТЕТОВ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ФАКТОР СИСТЕМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ¹

Необходимость официального участия России в мировых рейтингах конкурентоспособности университетов назрела уже давно. Рациональная ориентация на показатели лучших в мире вузов может содействовать совершенствованию российского высшего образования, улучшению качества преподавания и научных исследований, привлечению зарубежных студентов и др. Повышение роли России в образовательных глобализационных и интеграционных процессах на условиях

«болонской системы», ВТО, ЕАЭС, АТР и др., обеспечение ее национальных интересов в глобальном мире в сфере высшего образования предполагает

В статье предложен аналитический и методологический анализ мировых рейтингов университетов как управленческого фактора систем высшего образования. Показаны сущность, характеристики, проблемы, противоречия и ограничения формализованных индексов эффективности российских и зарубежных вузов, рейтинга QS WUR 2012/13 и рейтинга репутации мировых университетов THE WUR.

Ключевые слова: аналитика; методология; сравнительный анализ; мировые рейтинги университетов; управленческий фактор; высшее образование; индексы; формализованные критерии эффективности зарубежных и российских вузов; мониторинг; рейтинг QS WUR; репутационный рейтинг университетов THE WUR

¹ Статья подготовлена в рамках реализации Программы стратегического развития РГГУ на 2012-2014 гг.; проект 2.1.1. кафедры теоретической и прикладной политологии факультета истории, политологии и права РГГУ.

умелое использование принятых в мировом образовательном сообществе стандартов. «Не империя, а культурное продвижение; не пушки, не импорт политических режимов, а экспорт образования и культуры помогут создать благоприятные условия для российских товаров, услуг и идей» [5].

В последние годы, в связи с углублением и расширением глобализационных процессов в сфере образования, значительно обострилась конкуренция между национальными университетскими системами и учебными центрами. Практически все известные вузы в мире участвуют в гонке как за абитуриентами, так и за различными формами финансирования. В России вузы конкурируют уже не только между собой, но и с зарубежными университетами, в том числе с элитными учебными заведениями США и Великобритании, где образование стоит достаточно дорого, а также с вузами Центральной и Восточной Европы, где образование, наоборот, дешевле.

Глобальная рейтинговая система, «выставляя» сравнительные оценки более чем 2500 вузам во всех ведущих странах мира, играет в этих процессах важную роль. Кроме того, рейтинги вузов включаются по двум позициям (качество институтов и высшее образование) в совокупный индекс глобальной конкурентоспособности страны и соответственно влияют на его уровень. Сейчас у России этот показатель невысок (67-е место в мире в 2013 г.); он отражает недостаточный уровень развития национальной экономики и качества управления страной [1]. Не очень весомо и ее представительство на глобальном университетском рынке.

В известном смысле глобальная рейтинговая система высшего образования начинает рассматриваться и использоваться в качестве «мягкой», но влиятельной силы в современной геополитике и геоэкономике; выступает как воплощение или средство «второго лика власти». Дж. Най отмечал, что некая страна может достичь желаемых результатов в мировой политике не обязательно посредством жесткой власти, но и тогда, когда другие страны «восхищаются ее ценностями, подражают ей, хотят следовать за ней» [3, с. 30].

Актуализация мировых рейтингов вузов связана с процессами глобализации и повышения конкуренции в сфере образования в мире. Если университет попадает в мировой рейтинг на ведущие места (Топ 10, Топ 50, Топ 100 или даже Топ 500), то это резко повышает его привлекательность не только для абитуриентов, но и для работодателей, инвесторов, а также обеспечивает дополнительные субсидии государства. Хорошие позиции в мировом рейтинге вузов (как и в любом другом рациональном международном индексировании) дают огромные преимущества. Высокое место вуза в глобальном рейтинге – это вклад и в формирование соответствующего имиджа страны, и в улучшение ее позиций по ряду других важных показателей (например, индексу развития человеческого потенциала, конкурентоспособности страны и др.).

По большому счету, рейтинги – это политика: развиваются процессы глобализации, страны интегрируются в единое мировое пространство, где наука и образование становятся предметом купли-продажи. Например, США, привлекая иностранных учащихся, ежегодно зарабатывают на образовательных услугах порядка 20 млрд долл. – это 18% общемировых доходов в этой сфере. Россия получает менее 1%, хотя российская высшая школа в целом достаточно развита. Заметим, что пока именно западные вузы занимают высшие строки в мировых рейтингах качества высшего образования.

Обращение к рейтингам университетов в связи с их растущим значением, популярностью и даже некоей модой становится стилем нашего постмодернистского времени. Наряду с ректорами и управленцами вузов, абитуриентами и их родителями проявлять интерес к результатам вузовских рейтингов начали политики, бизнесмены, журналисты и образовательные аналитики. Академический рейтинг стал признанным и эффективным инструментом, помогающим повысить качество высшего образования и научных исследований. Рейтинг стал неотъемлемой частью общественной жизни, поскольку университеты выдвигаются на центральное место в современном обществе.

По мнению экспертов, рейтинг во многих случаях обеспечивает вузовские администрации и правительственных чиновников более четкой и адекватной картиной качества высшего образования и его институтов, чем картина, строящаяся на основе исключительно аккредитационных данных. Кроме того, рейтинг служит ориентиром и стимулом, побуждая вузы к более высокому качеству образования, исследований; рейтинг может служить полезным инструментом в части осознания проблем и планирования стратегических действий на институциональном и национальном уровнях.

Первый в мире рейтинг вузов был опубликован в 1983 г. журналом US News & World Report – он обозначил развивающиеся процессы глобализации высшего образования. В начале XXI века в составлении рейтингов стали участвовать и специализированные исследовательские центры. В 2003 году Институт высшего образования Шанхайского университета (Shanghai Jiao Tong University) впервые опубликовал академический рейтинг 500 ведущих университетов мира. В 2004 году был составлен первый рейтинг вузов газеты Times – THES QS или кратко: THE QS (по аббревиатурам названий ее приложения Times Higher Education Supplement и компании Quacquarelli Symonds, партнера издания в этом проекте). В том же году стартовал проект Webometrics, нацеленный на формирование глобального рейтинга 4000 вузов.

За десятилетнюю историю Шанхайского рейтинга вузов МГУ иногда входил в первую сотню (в 2004 г. занял 66-е место), СПбГУ – в 400 лучших университетов. В Топ-200 рейтинга THE QS в разные годы попадали Московский, Санкт-Петербургский и Новосибирский государственные университеты, а в Топ-500 – Томский и Казанский университеты. В Шанхайском рейтинге Россия в целом занимает условное 15-е место, THE QS – 19-е, Webometrics – 25-е место и в общем зачете оказывается позади индустриально развитых стран Запада, а также некоторых азиатских государств – Японии, КНР, Республики Корея, Тайваня.

Рейтинг университетов мира (World University Rankings – WUR) с 2010 г. разрабатывается и публикуется британской консалтинговой компанией Quacquarelli Symonds (QS). Этот рейтинг (QS WUR) широко известен. Он и все сопутствующие ему материалы содержатся на постоянном, регулярно обновляющемся онлайн-сайте компании (www.topuniversities.com). Рейтинг печатается и комментируется во многих ведущих национальных и международных СМИ: BBC News, The Gardian, The Sunday Times, US News & World Report, Al Jazeera, Sina.com, The Times of India, Chosun libo и др.

В сферу анализа QS WUR включено 2500 университетов. Особое внимание уделяется 500 лучшим. Сайт имеет информационную базу и за прошлые годы. Он включает структурированную информацию о вузах, сгруппированную как по континентам, так и по странам [7].

В рейтинг попадают только те учебные заведения, которые проводят многоуровневую подготовку студентов и не специализируются на каком-то одном направлении деятельности. Из 10 тыс. высших учебных заведений мира, насчитываемых ЮНЕСКО, в исследование попадают только те вузы, которые имеют большой индекс цитируемости в научных журналах. Общий рейтинг QS формируется на основе сравнительного анализа вузов по шести суммируемым в итоге критериям (табл. 1).

Таблица 1

Методология рейтинга университетов мира QS WUR

Критерий отбора вузов	Метод отбора	Значимость в рейтинге, %
Авторитетность в области научных исследований	Опрос преподавателей, ведущих научную деятельность, о том, в каких вузах мира научные исследования проводятся на самом высоком уровне. Опрашиваются 46 тыс. акад. респондентов (каждый может дать только одну оценку, исключая «свой» вуз). Называются лучшие вузы в каждой области исследований (искусство и гуманитарные науки, инженерия и интернет-технологии, науки о жизни и биомедицина, естественные науки, социальные науки) и лучшие вузы географических регионов.	40
Соотношение преподавательского состава к числу студентов	Источником данных являются сведения не только вузов, но и данных гос. организаций, официальная статистика межправительственных объединений (Higher Education Statistics Agency и др.).	20
Репутация среди работодателей	Опрос работодателей специальным подразделением консалтинговой компании Quacquarelli Symonds. Опрашиваются (с 1990 г.) около 25 тыс. рекрутеров из 180 крупнейших рекрутинговых компаний (примерно по 31-33% от США, Азии и Европы).	10
Индекс цитируемости	Учитываются публикации преподавателей за последние 5 лет в автоматизированных системах (Elsevier, Scopus и др.). Измеряется количество цитат из опубликованных научных исследований на число преподавателей, работающих на основе полной занятости.	20
Доля иностранных студентов	Учитываются студенты, принятые на полный цикл обучения.	5
Доля иностранных преподавателей	Учитываются работающие в университете на условиях полной занятости.	5

Таким образом, половину вклада в итоговую оценку составляют замеры академической репутации университета и его репутации среди работодателей. Рейтинг включает оценку достижений университетов по основным научным субнаправлениям: гуманитарным наукам и искусству; инженерным и техническим; наукам о жизни и медицине; о природе; социальные и управленческие науки.

Рейтинг QS 2012/13 подтвердил сложившуюся в последнее десятилетие расстановку университетских индексов. Первое общее место в мире по рейтингам занимают англосаксонские университеты, второе – европейские, третье – азиатские [9; табл. 2].

В рейтинге QS 2012/13 из 500 лучших университетов 169 представлены Северной Америкой (без Мексики), из них: США – 100 университетов (31 – в первой сотне), Великобритания – 49 (18 – в первой сотне), Канада – 20 (3 – в первой сотне).

В QS 2012/13 – 168 европейских университетов: Германия – 39, Франция – 22, Швейцария – 13, Россия – 6.

В QS 2012/13 представлены 90 азиатских университетов, и их доля растет из года в год. КНР – 19 (3 – в первой сотне), Япония – 19 (6 – в первой сотне), Южная Корея – 13, Тайвань – 11, Индия – 7, Гонконг – 6 (4 – в первой сотне), Малайзия – 6. Особо выделяется Австралия – 25 (7 – в первой сотне).

В QS 2012/13 среди 500 лучших университетов – 20 латиноамериканских вузов. Аргентина и Бразилия – по 5. Ближний Восток – 13 университетов, из них Саудовская Аравия – 4.

Таблица 2

Рейтинг 50 университетов по QS WUR 2012/13 (Топ 50)

Позиции в рейтинге	Страна	Название университета (выделены университеты Азии)	Общий балл
1	США	Массачусетский технологический институт	100
2	Великобритания	Кэмбриджский университет	99,8
3	США	Гарвардский университет	99,2
4	Великобритания	Университетский колледж (Лондон)	98,7
5	Великобритания	Оксфордский университет	98,6
6	Великобритания	Империял колледж (Лондон)	98,3
7	США	Йельский университет	97,5
8	США	Университет Чикаго	96,3
9	США	Принстонский университет	95,4
10	США	Калифорнийский технологический институт	95,1
11	США	Колумбийский университет	94,7
12	США	Университет Пенсильвании	94,5
13	Швейцария	Федеральный технологический институт, Цюрих	92,8
14	США	Корнельский университет	92,1
15	США	Стэнфордский университет	91,7

16	США	Университет Джона Гопкинса	91,2
17	США	Мичиганский университет	91,2
18	Канада	Университет МакГилла	90,4
19	Канада	Университет Торонто	89,6
20	США	Университет Дьюка	89,5
21	Великобритания	Университет Эдинбурга	89,2
22	США	Университет Калифорнии, Беркли	88,1
23	Гонконг	Университет Гонконга	87,9
24	Австралия	Австралийский национальный университет	87,6
25	Сингапур	Национальный университет Сингапура	87,2
26	Великобритания	Королевский колледж Лондона	87,1
27	США	Северо-западный университет	85,4
28	Великобритания	Университет Бристоля	85,3
29	Швейцария	Политехнический федеральный университет, Лозанна	85,1
30	Япония	Университет Токио	84,9
31	США	Университет Калифорнии (Лос-Анджелес)	84,6
32	Великобритания	Университет Манчестера	84,2
33	Гонконг	Гонконгский университет науки и технологий	83,5
34	Франция	Высшая школа, Париж	83,3
35	Япония	Университет Киото	83,2
36	Австралия	Университет Мельбурна	83,1
37	Республика Корея	Сеульский университет	82
38	США	Университет Висконсин-Мэдисон	81,4
39	Австралия	Университет Сиднея	81,3
40	Гонконг	Китайский университет Гонконга	80
41	Франция	Высшая Политехническая школа, Париж	79
42	США	Брауновский университет	79
43	США	Нью-Йоркский университет	78
44	КНР	Пекинский университет	78
45	Канада	Университет Британской Колумбии	78
46	Австралия	Университет Квинсленда	77
47	КНР	Няньангский технологический университет	77
48	КНР	Университет Тсингхуа (Пекин)	76
49	США	Университет Карнеги – Меллона	76
50	Япония	Университет Осаки	76

В QS WUR-2012/13 российские лидеры – МГУ и СПбГУ продемонстрировали небольшой дрейф вниз: МГУ переместился с 112-го места на 116-е, СПбГУ – с 251-го на 253-е. (МГУ в замерах академической репутации в 2012 г. даже немного прибавил: с 95-го места (77,1 балла) до 93-го места (71,6 балла),

но вот среди международных работодателей снизил репутационные позиции: с 51-го места (59,4 балла) до 99-го места (71,6 балла). Причем МГУ по сравнению с предыдущим годом сам по себе «прибавил» в этом индексе, но другие университеты мирового уровня показали здесь еще более значимые результаты). Другие российские вузы заняли следующие позиции: МГТУ им. Баумана – 352-е место, МГИМО – 367-е, Новосибирский ГУ – 371-е, Томский ГУ – 580-е, РУДН – 537-е, ВШЭ – 542-е, Томский политехнический университет – 567-е, Казанский ПФУ – 663-е, Дальневосточный ФУ-е – 692, Нижегородский ГУ им. Лобачевского – 719-е, РЭУ им. Плеханова – 768-е. Итак, в QS WUR-2012/13 в Топ 200 вошли 2 российских университета, в Топ 300 – 3, в Топ 500 – 4, в Топ 600 – 3, в Топ 700 – 2.

Положительное воздействие на улучшение позиций российских вузов в мировых рейтингах, в частности, оказывает их переход на международные стандарты отчетности, заключение некоторыми из них контрактов на «построение траекторий вхождения в мировые рейтинги», учет требований QS WUR и, разумеется, совершенствование учебной и научной деятельности.

Отрицательное воздействие на позиционирование российских университетов в международных рейтингах оказывают: относительная закрытость системы образования (несмотря на неоднократные попытки власти ее приоткрыть); недостаточный уровень развития/популяризации исследований, субъективизм составителей индексов.

Таблица 3

Динамика рейтинга 10 университетов по QS WUR 2012/13 (Топ 10)

Позиция в 2011 г.	Позиция в 2012 г.	Название университета	Страна
3	1	Массачусетский технологический институт	США
1	2	Кэмбриджский университет	Великобритания
2	3	Гарвардский университет	США
7	4	Университетский колледж (Лондон)	Великобритания
5	5	Оксфордский университет	Великобритания
6	6	Империял колледж (Лондон)	Великобритания
4	7	Йельский университет	США
8	8	Университет Чикаго	США
13	9	Принстонский университет	США
12	10	Калифорнийский технологический институт	США

В международном рейтинге лучших университетов мира (QS) впервые лидирующее место занял Массачусетский технологический институт (МТИ), чему послужил отличный индекс цитирования, отличные показания в сфере развития науки и технологий, высокое соотношение числа профессоров к числу студентов, а также возросшее число иностранных преподавателей. К числу университетов – лидеров эксперты все чаще относят те, которые фокусируются на передовых технологиях (табл. 3).

При общем результате в 100 единиц МТИ получил максимальные оценки (100%) по двум основополагающим позициям: академическая репутация

и авторитет у работодателей, по цитированию – 99,3% , по иностранным студентам – 96,5% и т.д. Наиболее развиты в МТИ инженерные и технические науки, а также науки о природе (100% и 95% соответственно).

Рейтинг глобальной репутации университетов

Мировой рейтинг университетов (THE WUR), включающий оценку их репутации, по-прежнему разрабатывается газетой The Times, но уже совместно с Thompson Reuters. Результаты THE WUR мало чем отличаются от QS WUR. Так, например, в первую десятку университетов по THE WUR вошли 8 вузов из Топ 10 QS WUR (университетский колледж Лондона и Йельский университет спустились на несколько позиций ниже, а на первое место вышел Калифорнийский технологический университет, вместо Массачусетского технологического университета) [9].

Составной частью THE WUR является рейтинг репутации (Top Universities by Reputation). Данный рейтинг составляется влиятельным в сфере образования приложением британской газеты Times (Times Higher Education – при участии информационной группы Thomson Reuters и службы изучения общественного мнения Ipsos Media). Рейтинги Times Higher Education лучших университетов составляются по ряду показателей, необходимых для оценки всего спектра деятельности вузов. Эти показатели разделяют на 5 категорий: обучение (30% от общей оценки); исследования (объем, результаты и репутация – 30%); цитирование – уровень ссылаемости (32,5%); промышленные результаты – инновации (2,5%); международные отношения – зарубежные сотрудники и студенты (5%).

Опрос экспертов для репутационного рейтинга проводился в марте и апреле 2012 г. В работе широко использовалась статистика ООН. Было получено 16639 ответов ученых из 144 стран (их средний профессиональный стаж составил 17 лет). Среди них: представители социальных наук – 22,1%, инженерных и технологических наук – 21,3%, физических наук – 18%, медицинских дисциплин – 15,4%, наук о жизни – 12,7%, гуманитарных наук и искусств – 10,5%.

Ведущие позиции в репутационном рейтинге традиционно занимают университеты США и Великобритании. В него вошли и заняли места: 1-е – Гарвардский университет; 2-е – Массачусетский технологический институт; 3-е – Кэмбриджский университет; 4-е – Калифорнийский университет в Беркли; 5-е – Стэнфордский университет; 6-е – Оксфордский университет; 7-е – Принстонский университет; 8-е – Университет Токио; 9-е – Йельский университет; 10-е – Калифорнийский технологический институт.

В репутационном рейтинге 2013 г. МГУ занял весьма значимое и престижное 50-е место, что было отмечено во многих СМИ. Респонденты называли такие его качества, как известность (с 1755 г.), репутация (научная и учебная), развитая инфраструктура (642 акра земли, более 1 тыс. зданий), большой контингент студентов (40 тыс. чел.), большое количество квалифицированных преподавателей (6 тыс. чел.), исследователей (5 тыс. чел.) и др. [8; 9].

Табл. 4. Мировой репутационный рейтинг 50 университетов THE WUR-2012/13

Позиции в рейтинге	Название университета (выделены университеты Азии, России)	Страна	Общий балл
1	Harvard University	United States	100.0
2	Massachusetts Institute of Technology	United States	87.6
3	University of Cambridge	United Kingdom	81.3
4	University of Oxford	United Kingdom	73.0
5	University of California, Berkeley	United States	72.4
6	Stanford University	United States	70.6
7	Princeton University	United States	36.2
8	University of California, Los Angeles	United States	35.6
9	University of Tokyo	Japan	32.9
10	Yale University	United States	32.8
11	California Institute of Technology	United States	27.8
12	University of Michigan	United States	22.4
13	Columbia University	United States	21.4
14	University of Chicago	United States	21.3
15	Imperial College London	United Kingdom	21.3
16	University of Toronto	Canada	18.8
17	Cornell University	United States	18.3
18	University of Pennsylvania	United States	17.9
19	Johns Hopkins University	United States	16.9
20	University College London	United Kingdom	15.8
21	ETH Zürich Swiss Federal Institute of Technology Zürich	Switzerland	15.8
22	National University of Singapore	Singapore	15.5
23	Kyoto University	Japan	15.0
24	University of Illinois at Urbana Champaign	United States	14.3
25	London School of Economics and Political Science	United Kingdom	12.1
26	Carnegie Mellon University	United States	11.3
27	University of Texas at Austin	United States	11.2
28	University of Washington	United States	11.2
29	New York University	United States	10.8
30	University of Wisconsin-Madison	United States	10.7
31	University of British Columbia	Canada	10.2
32	Duke University	United States	10.2

33	McGill University	Canada	10.2
34	University of California, San Diego	United States	9.7
35	Tsinghua University	China	9.6
36	The University of Hong Kong	Hong Kong	9.5
37	Northwestern University	United States	9.4
38	Georgia Institute of Technology	United States	9.2
39	University of Melbourne	Australia	8.9
40	University of California, San Francisco	United States	8.7
41	Seoul National University	Republic of Korea	8.3
42	Australian National University	Australia	8.2
43	University of Massachusetts	United States	8.2
44	Ludwig-Maximilians-Universität München	Germany	8.0
45	Peking University	China	7.8
46	University of Edinburgh	United Kingdom	7.7
47	University of Manchester	United Kingdom	7.3
48	University of California, Davis	United States	6.9
49	University of Sydney	Australia	6.7
50	Lomonosov Moscow State University	Russian Federation	6,7

Понятно, что глобальные вузовские рейтинги формируются людьми и не свободны от погрешностей. Даже сам состав респондентов: 33% представляют Северную Америку, 17% – Западную Европу, а 50% – *все остальные континенты и регионы* – свидетельствует об известных перекосах в пользу англосаксонских стран. Так, среди респондентов 10,9% были из США и 1,2% – из России. Известные преимущества имеют также любые страны, в которых английский язык является государственным или официальным языком обучения в вузах. Наконец, одна из процедур предполагает ответ на вопрос, который подразумевает использование личного опыта (в каком вузе респондент посоветовал бы получить образование знакомым). А большинство респондентов пока получили образование именно в англосаксонско-австралийских университетах и др.

Однако субъективные аспекты рейтингов не являются непреодолимым препятствием. Так, например, за последние годы рейтинги университетов стран Востока (КНР, Гонконга, Сингапура, Японии, Республики Корея и др.) значительно выросли: в Топ 50 и Топ 100 они обязательно присутствуют. Это произошло именно потому, что эти вузы развивались в рассмотренных выше трендах: прежде всего как крупные научные центры с высокими индексами цитирования и признания, широким международным сотрудничеством и т.д.

В системе мировых рейтингов особое внимание уделяется интегрированным, качественным показателям: востребованность, подготовленность, конкуренто-

способность и репутация выпускников; национальная и мировая известность и эффективность научных (теоретических и прикладных) школ и направлений деятельности университетов, их ведущих преподавателей (включая индексы цитирования). Не случайно в этой связи существует негласный принцип: «публикуйся или погибнешь» («public or perish»).

Жизненно важны характер и результативность связи вузов с производством и бизнесом; финансовый потенциал вуза и характер его использования (капитализация, активы – например, уставной фонд Йельского университета составляет 12 млрд долл.).

Большое значение имеют: известность (бренд) вуза; его традиции; уровень спортивной и культурной жизни; спрос на выпускников; состояние территории и инфраструктуры вуза; наличие фундаментальных и особенно специализированных библиотек по дисциплине (в США, например, выбирают для учебы не столько вуз, сколько факультет, учитывая именно его известность); связи с выпускниками и их взаимодействие с вузом; а также участие вуза в международных проектах.

По данным ЮНЕСКО в 2007 г. вузы США приняли наибольшее количество иностранных студентов – 596 тыс. чел., или 21,3% от их общего числа в мире. Значительное количество иностранных студентов обучались в Великобритании – 351 тыс. (12%), Франции – 246 тыс. (9%), Австралии – 211 тыс., ФРГ – 207 тыс., Японии – 126 тыс., Канаде – 69 тыс., ЮАР – 61 тыс., России – 60 тыс., Италии – 57 тыс. чел. [6, р. 36].

Многие страны из этого списка одновременно являются странами поставщиками иностранных студентов: Германия (77 тыс.), Япония (54 тыс.), Франция (54), США (50 тыс.), Канада (44 тыс.) и Россия (43 тыс.). Наибольшее число студентов за рубеж посылает Китай (более 420 тыс.), Индия (153 тыс.) и Республика Корея (105 тыс.).

Важным и объемным поставщиком «молодых умов» для США сегодня является Азия. Половина иностранных студентов, обучающихся в американских университетах, являются выходцами из Китая, Тайваня, Индии, Республики Корея и Японии.

Кроме «мягкого» влияния, обучение зарубежных студентов приносит США значительную экономическую прибыль. Важную роль в привлекательности образования в США и Канаде играет английский язык, который стал ведущим средством международного общения. В США есть «разрешительная практика», которая позволяет иностранным студентам, получившим образование в этой стране, в течение одного года проживать на территории США без оформления дополнительных въездных документов, работать в университетах, некоммерческих исследовательских организациях или в частном секторе, получать необходимый опыт работы и т.д.

Приоритет в области образовательной политики в ведущих странах мира отдается конкурентоспособности систем образования. Сфера мирового образования – объект колоссальных инвестиций, причем инвестиций с очень высокой отдачей. Можно и в дальнейшем ожидать новых инициатив и изменений, которые будут существенно влиять на ситуацию образования в современном мире.

По данным ОЭСР в 2004 г. Россия принимала 3% от общего количества иностранных студентов, а в 2007 г. – до 2%. Это не только упущенная экономическая выгода,

но и упускаемые политические возможности «мягкого» влияния России в мировой политике. Ранее в течение ряда лет Советский Союз занимал 2-е место в мире по числу обучающихся иностранных студентов (после США). Сейчас Россия находится на 9-м месте, привлекая в основном студентов из развивающихся стран, СНГ и Азии. Наибольшее количество иностранных студентов приезжают из Казахстана, Китая, Киргизии, Белоруссии, Индии, Вьетнама, Узбекистана, Таджикистана, Армении и Украины.

Среди россиян в возрасте 25-35 лет высшее образование имеют 57% – такой высокий уровень существует лишь в Японии, Республике Корея, Канаде.

При совершенствовании системы критериев оценки российских вузов целесообразно учитывать позитивный мировой и отечественный опыт, значение качественных и иных глобальных индексов, достижения современной гуманитаристики, требования компетентностного подхода и профессионального двуязычия, традиции и особенности национального образования.

Особенности перехода России на формализованные критерии эффективности вузов

В 2012 году Минобрнауки России впервые разработало формализованные критерии (индексы) эффективности российских вузов и стало учитывать их при оценке качества деятельности университетов. Оно использовало главным образом «технологические индексы», которые содержат количественные показатели функционирования вуза: его недвижимость и площади, доходы, НИОКР на одного научно-педагогического работника, средний балл ЕГЭ при приеме абитуриентов и процент обучающихся в нем иностранных студентов. Эти индексы, разумеется, содержат полезную информацию о вузах, удобны для определения «рыночной стоимости» университетов. Однако они недостаточны для комплексной оценки *конечных* результатов их деятельности. Так, в мировых рейтингах университетов используются и иные, дополнительные критерии, включая опросы тысяч (!) экспертов из многих стран. Кроме того, формализованное использование одинаковых индексов Минобрнауки для оценки *различных* типов высших учебных заведений и результатов их деятельности, может привести (и уже привело в ряде случаев) к некорректным сравнениям и выводам.

Рассмотрим представленные Минобрнауки пять формализованных критериев эффективности российских вузов. [4: табл. 5].

Таблица 5

Формализованные критерии эффективности вузов

№ п/п	Направление деятельности	Содержание	Пороговое значение
1	Образовательная деятельность	Средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме по программам подготовки бакалавров и специалистов за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.	63 балла для вузов Москвы и Санкт-Петербурга; 60 баллов для вузов остальных городов России.

2	Научно-исследовательская деятельность	Объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника.	95 тыс. руб. для Москвы, 75 тыс. руб. для Санкт-Петербурга, 50 тыс. руб. для вузов других городов.
3	Международная деятельность	Удельный вес численности иностранных студентов дальнего и ближнего (стран СНГ) зарубежья.	3% для Москвы и Санкт-Петербурга, 0,7% для вузов остальных городов.
4	Финансово-экономическая деятельность	Доходы вуза из всех источников в расчете на одного научно-педагогического работника.	1500 тыс. руб. для вузов Москвы и Санкт-Петербурга, 1100 тыс. руб. для вузов других городов.
5	Инфраструктура	Общая площадь учебно-научных помещений в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности или закрепленных за вузом на праве оперативного управления.	13 кв. м для вузов Москвы и Санкт-Петербурга, 11 кв. м для вузов других городов.
Примечание. Обобщенный критерий эффективности вуза определяется достижением пороговых значений для всех пяти или <i>любых четырех</i> показателей.			

Для филиалов вузов предложенные показатели эффективности, разумеется, ниже. Они включают: 50 баллов по ЕГЭ (а не 63 или 60); объем НИОКР – 1,7 тыс. руб. (а не 75 или 50 тыс. руб.); иностранные студенты – 0%; инфраструктура – 9 кв. м (а не 13 или 11 кв. м); доходы вуза на одного НПП – 700 тыс. руб. (а не 1500 тыс. или 1100 тыс. руб.); приведенный контингент студентов – 220 ед.; доля кандидатов и докторов в общей численности работников ППС (без совместителей) – 0,6; доля работников ППС без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера в общей численности ППС – 0,64. Критерий эффективности филиала определяется достижением пороговых значений для пяти из этих восьми показателей.

Минобрнауки России представило в декабре 2012 г. результаты мониторинга деятельности федеральных *государственных* образовательных учреждений высшего профессионального образования и филиалов федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования, в котором приняли участие 502 государственных образовательных учреждения высшего профессионального образования и 930 филиалов. Эти вузы и филиалы подведомственны 18 федеральным органам исполнительной власти, Правительству РФ, Генеральной прокуратуре РФ, Верховному суду РФ, Высшему арбитражному суду РФ, Российской академии наук и Российской академии художеств.

Широкое обсуждение общественностью, политиками, управленцами и учеными разработанных Минобрнауки России формализованных индексов

эффективности вузов и возможных последствий их использования показало, что эти показатели требуют доработки и оптимизации [2].

По результатам осуществленного мониторинга государственных вузов большинство из них признаны эффективными; среди филиалов – более 50%. Вместе с тем почти у каждого пятого вуза выявлены отдельные признаки «неэффективности». Из них в Москве – 20 (и несколько филиалов), в Санкт-Петербурге – 10 (и 1 филиал); в Дагестане у всех вузов «нашли» признаки неэффективности. Количество филиалов с признаками неэффективности по результатам мониторинга – более 40%. В Москве, например, среди вузов с признаками неэффективности, рассчитанных по рассмотренной методике, оказались, например, Литинститут им. А.М. Горького, Московский архитектурный институт, РГГУ, РГСУ, МПГУ и др.

В целом результаты мониторинга вызвали у широкой общественности и специалистов вопросы о критериях и индексах эффективности/неэффективности российских вузов. Высказывалось предположение и о возможном его использовании и с чисто утилитарной целью – при сокращении вузов через их объединение, в связи с уменьшением численности абитуриентов и сокращением бюджетных ассигнований на образование.

Рациональные и дискуссионные аспекты каждого индекса заключаются в следующем.

1. Проблема среднего балла ЕГЭ.

Этот показатель является важной характеристикой качества абитуриентов. Однако он не обязательно гарантирует высокое качество выпускников, спустя 4, 5 или 6 лет. Кроме того, как известно, средний балл ЕГЭ обычно значительно выше на гуманитарных факультетах, чем технических, в силу очевидных причин. А ведь в стране наблюдается перепроизводство выпускников по ряду именно гуманитарных специальностей.

2. Объем НИОКР на каждого НПП.

Этот индекс содержит финансовую, компаративистскую, но не результирующую научную составляющую и, в принципе, может рассматриваться по аналогии со средней температурой по больнице. Известно, что главным в науке является не количество, а качество работ. Они должны быть опубликованы в ведущих российских и зарубежных журналах, иметь высокую степень национальной и международной цитируемости, признание экспертов и т.д. Положительным следствием этого индекса является повышение внимания руководства университетов к финансированию НИОКР и переход к оценке научной деятельности преподавателей, в частности, посредством использования формализованных данных из электронных научных библиотек, помогающих по линии контроля и учета количества публикаций (но не их качества).

3. Международная деятельность.

Соотношение российских и иностранных студентов является «лукавым» индексом. Он произведен от международных связей, популярности, бренда, открытости и специфики вуза. В этом смысле на недостижимой высоте находится РУДН с его единственным в стране годичным подготовительным факультетом для иностранцев. Этот вуз и планировался как особый университет для обучения иностранных студентов из развивающихся стран. В этом же ряду находится МГИМО и некоторые другие вузы, ориентированные

на международные связи. Сам индекс сомнений не вызывает. Любой известный крупный университет почти автоматически «притягивает» абитуриентов из других стран, как, впрочем, и преподавателей.

4. Финансово-экономическая деятельность.

Финансово-экономический индекс, разумеется, важен для соответствующей оценки любого вуза. Однако он «плохо работает» в отношении тех институтов, которые не могут активно заниматься предпринимательской деятельностью, хотя и полезен для сравнений. Некоторым вузам культурологического профиля достаточно сложно заниматься предпринимательством, хотя развивать это направление – требование времени.

5. Инфраструктура.

В принципе, нормальный вуз должен иметь развитую инфраструктуру. Она является необходимой материальной основой для качественного обучения. Но, разумеется, большие территории и постройки сами по себе не являются гарантией выпуска квалифицированных и затребованных выпускников. По поводу инфраструктурного индекса некоторые исследователи рейтингов с юмором замечают, что стоит уменьшить количество студентов, особенно в филиалах, как его значение возрастет. Кстати, именно так и сделали ряд вузов, вынужденно поставив вопрос о сокращении своих филиалов, одновременно повысив значение четвертого индекса, поскольку в филиалах уровень коммерческой оплаты студентов за обучение ниже, чем в головном институте.

Показатели мониторинга вузов вызвали заинтересованные дискуссии в обществе о судьбах российского высшего образования в целом. После обстоятельного анализа состояния дел, министерство приняло ряд перспективных решений. Так, с 2013 г. Минобрнауки России при оценке «творческих» и иных «специальных» вузов будет применять более гибкие, соответствующие их специфике критерии. Вузы будут классифицироваться по соответствующим характеру их деятельности общим группам. Выделяются творческие, медицинские, сельскохозяйственные, транспортные и спортивные институты. При мониторинге ректоры этих вузов вместо результатов ЕГЭ получили право вводить дополнительный критерий (например, творческий конкурс). Мониторинг вузов станет ежегодным; будет охватывать и негосударственные образовательные учреждения.

Министерством выдвигается и актуализируется требование об учете научной работы НПР и вузов посредством широкого использования российских (elibrary.ru) и соответствующих международных информационных баз. Учитывая, что российские вузы по результатам мирового мониторинга обычно имеют сравнительно более низкие показатели по социальным и гуманитарным наукам, чем по естественнонаучным дисциплинам, то перед преподавателями-обществоведами стоит сложная задача – публикации итогов своих исследований в международных журналах и издательствах в условиях научной и идеологической конкуренции.

Оценка эффективности вузов будет связываться и с числом трудоустроенных выпускников. Речь идет о том, что ежегодно на учет в качестве безработных встают около 6% выпускников вузов (по большей части это юристы и экономисты). Выпускники института, не имеющие работы более года, «понижат» рейтинг вуза.

Более 20 вузов и 260 филиалов, имеющих признаки неэффективности, подлежат реорганизации. 70 вузов и 129 филиалов нуждаются в программах

поддержки и развития. Минобрнауки России неоднократно отмечало, что вводимый ежегодный мониторинг ставит своей целью не закрытие вузов с признаками неэффективности, а оказание им помощи в виде реорганизации или объединения, смены руководства, выделения дополнительных средств и др. Мониторинг этих вузов предполагается вести постоянно. Министерство признало эффективными Литинститут, МАРХИ, РГГУ и некоторые другие известные вузы России, которые по результатам первого мониторинга немного не «дотягивали» до отдельных рекомендованных показателей, но стали предпринимать соответствующие меры по оптимизации своей деятельности.

Ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов отмечал, что ныне уже можно говорить о рейтинге около 100 российских вузов с хорошей репутацией.

В июне 2012 г. Информационный портал Slon.ru проанализировал, какие высшие учебные заведения чаще всего заканчивали ведущие менеджеры крупнейших российских компаний. Абсолютным лидером по числу VIP-выпускников является МГУ им. Ломоносова, за ним следуют Московский финансовый институт (Финансовая академия) и МГИМО. Однако, по соотношению общей численности студентов и высших менеджеров, МГИМО занимает первое место (в МГУ одновременно обучаются около 40 тыс. студентов, тогда как в МГИМО – 6 тыс. студентов). Такая конкурентоспособность МГИМО, относительно небольшого гуманитарного вуза, во многом объясняется тем, что его выпускники профессионально овладевают минимум двумя иностранными языками.

Процессы реорганизации и модернизации ставят перед высшей школой сложные задачи, решение которых требует изменения некоторых подходов к выбору принципов обучения и отбору содержания предмета, к усилению практической и личностно-социальной направленности образования, повышению качества научно-преподавательского корпуса и др. Существенным становится не только то, что знают и каковы нравственные ориентиры выпускников вузов, но и то, как они умеют реализовать свой потенциал, не столько выдерживать конкуренцию, сколько побеждать в ней. Речь идет о требованиях к подготовке выпускников в парадигме: знания – навыки – умения – компетенции – конкурентоспособность.

Российская высшая школа объективно включается в систему координат общемирового, глобального образовательного пространства. Отсюда вытекают задачи умелого использования его правил, развития многоплановых связей с зарубежными вузами, создания сетевых университетов, постоянных публикаций результатов научных исследований профессорско-преподавательского состава в ведущих зарубежных журналах и издательствах, максимального использования Интернета для популяризации отечественных университетов.

В Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. (утверждены 31 января 2013 г.) сказано: «В 2018 году будет обеспечено вхождение 2 российских вузов в 1-ю сотню ведущих мировых университетов (в 2020 году – 5 российских вузов), увеличение объема научных исследований, проводимых в вузах. Предполагается расширить возможности для осуществления гражданами необходимого повышения квалификации и получения новой специальности».

Впереди – большая работа по совершенствованию и повышению глобальной конкурентоспособности российских вузов. Важным шагом в этом направлении

явилось создание федеральных университетов. Однако пока многие вузы России финансируются в значительно меньших объемах, чем университеты в экономически развитых странах. В этих условиях важно расширять финансовую поддержку не только отдельным флагманам высшего образования, но и любому «эффективному» университету. Весьма существенно для повышения конкурентоспособности университетов дальнейшее расширение их научной, учебной и финансовой прозрачности, предъявление требований к руководителям университетов как к государственным служащим. Перспективна практика утверждения девизов и этических уставов по аналогии с Царскосельским лицеем или университетами США.

Список литературы

1. *Индекс* глобальной конкурентоспособности. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения: 18.03.2013).
2. *Капа-Мурза С.Г.* О неэффективных вузах России: методол. проблемы // Соц.-гум. знания. 2013. № 1.
3. *Най С. Дж.* Гибкая власть. Как добиться успеха в мировой политике / пер. с англ. В.И. Супруна. Н., 2006.
4. *Показатели* мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов. URL: http://минобрнауки.рф/новости/2932/файл/1464/Показатели_мониторинга-Приложение_1.pdf (дата обращения: 20.03.2013).
5. *Путин В.В.* Россия и меняющийся мир. М., 2012.
6. *Global Education Digest 2009: Comparing Education Statistics Across the World.* The UNESCO Institute for Statistics, 2009.
7. *QS Intelligence Unit.* URL: <http://www.iu.qs.com/university-rankings/world> (дата обращения: 21.03.2013).
8. *QS World University Rankings 2012/2013.* URL: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/2012-13> (дата обращения: 22.03.2013).%
9. *The Times Higher Education World University Rankings 2012-2013.* URL: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2012-13> (дата обращения: 22.03.2013).

338.24:378

В.Г. ПРУДСКИЙ, д.экон.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента

ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: rvvg@psu.ru

Е.С. ПОПОВА, аспирант, ассистент кафедры менеджмента

ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: shelena@psu.ru

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ШКОЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ВУЗОВ

В статье рассматриваются основные черты, присущие научным школам как объекту управления, а также трансформация задач научной школы на современном этапе. Предлагается система критериев, позволяющих идентифицировать научный коллектив в качестве научной школы, оценить эффективность ее работы. Впервые формулируется концепция жизненного цикла научной школы.

Ключевые слова: научная школа; идентификация научных школ; оценка эффективности работы научной школы; жизненный цикл научной школы

В процессе развития экономики от аграрной к индустриальной и, особенно, трансформации ее в постиндустриальную происходит изменение характера труда от ручного к механизированному, а затем – к автоматизированному интеллектуальному труду, производящему наукоемкие услуги и знания, как базовой части ВВП. В свое время трансформация аграрной экономики в индустриальную обусловила

переход от таких форм организации общественного труда, как крестьянский двор, ремесленная мастерская, мануфактура, к фабрично-заводской производственной системе с ее элементами в виде рабочих мест, участков, цехов и т.д. Современная эволюция индустриальной системы производства объективно дает импульс формированию и развитию моделей организации труда, соответствующих информационной экономике, – научно-исследовательские и научно-образовательные лаборатории, центры, институты, малые инновационные группы, проектно-инновационные команды и др.

Место базовых первичных основ этих и других возможных форм организации научно-производственной деятельности в постиндустриальной информационной экономике объективно должны занять соответствующие научные школы как механизмы воспроизводства интеллектуальных продуктов в виде знаний с их определенным институциональным оформлением.

Сегодня переход от индустриальной и постиндустриальной модели хозяйственного развития объективно сопряжен с глубокой структурной и технологической перестройкой экономики, а также изменениями в характере конкуренции и конкурентных преимуществ. Экономика становится информационной, увеличивается доля сектора услуг, в том числе наукоемкие услуги. В условиях

постиндустриальной экономики и информационного общества на долю сектора услуг в развитых странах приходится 70% ВВП, из которых в настоящее время более половины начинают занимать наукоемкие услуги в сферах образования, науки, здравоохранения, культуры, в финансовом и информационном секторах.

Университеты – это социально-экономические системы интеллектуального производства, занимающие особое место в секторе наукоемких услуг. Стратегическое развитие университетов и их структурных подразделений в современных условиях перехода к постиндустриальной экономике, глобализации и становления информационного общества все в большей мере начинает определяться динамикой их конкурентных позиций на рынках научно-образовательных и научно-производственных услуг. Данные конкурентные позиции объективно будут определяться динамикой соответствующих стратегических конкурентных компетенций (способностей) университетов, основу которых в условиях информационной экономики объективно составят соответствующие научные школы и направления.

При этом научные школы (университетские, академические, отраслевой науки) постепенно будут выступать не просто как научные неформальные сообщества. Они постепенно станут рассматриваться прежде всего как зарождающиеся специфические формы первичного (базового) разделения и кооперации научно-исследовательского труда, как организации интеллектуального производства новых знаний, образующих значительную часть стоимости валового национального (регионального) продукта.

Безусловно, главную роль в развитии научных знаний всегда играли лидеры, ученые-новаторы. Но в эпоху информационной экономики, когда научные исследования становятся видом общественного производства, особое значение приобретают разделение и кооперация труда в этой сфере, формой которого может выступать научная школа.

Производительность и экономическая эффективность таких школ, как специфической формы организации интеллектуального общественного производства, будет определяться, с одной стороны, технической вооруженностью и квалификацией труда, с другой стороны, уровнем разделения и кооперации совместного общественно-научного труда, эффективностью управления научно-производственными процессами в них.

Именно научные школы вузов, как организационная основа их нематериальных активов в условиях перехода к инновационной экономике и информационному обществу, объективно будут играть роль ключевых факторов вузовского конкурентного успеха в конкурентной борьбе за рынки сбыта научно-образовательных услуг, абитуриентские ресурсы и сферы научно-производственного и экспертно-консалтингового влияния на бизнес и публичную власть. Институциональными базами этих научных школ и направлений объективно должны выступать соответствующие кафедры и лаборатории университетов с их научно-педагогическими коллективами [7].

Научная школа – это вид научного сообщества, целью которого выступает производство новых знаний как источника научного и социально-экономического развития. Она имеет внутреннюю упорядоченность,

взаимодействует с внешней средой и характеризуется определенными чертами. В современных исследованиях, посвященных данному вопросу, содержатся три основных определения понятия «научная школа».

Согласно взглядам В.Н. Катаева, научная школа – «интеллектуальная, эмоционально-ценностная, неформальная, открытая общность ученых разных статусов, разрабатывающих под руководством лидера выдвинутую им исследовательскую программу. Существенным признаком научной школы является то, что она одновременно реализует функции производства, распространения, защиты научных идей и обучения молодых ученых» [8].

В.К. Криворученко дает следующее определение: «Научная школа – это научный коллектив, завоевавший известность высоким уровнем исследований в конкретном научном направлении, устойчивостью научной репутации и традиций, преемственностью поколений в ходе подготовки научных кадров высокой квалификации» [4].

Наиболее полное, на наш взгляд, определение понятия «научная школа» предлагает А.С. Левин: «Научная школа – исторически сложившаяся в России форма совместной научной деятельности коллектива исследователей разного возраста и квалификации, руководимых признанным лидером, объединяемых общим направлением работ, обеспечивающих эффективность процесса исследований и рост квалификации сотрудников» [4].

Обобщение и анализ данных определений позволяют выделить следующие основные признаки научной школы:

Во-первых, это минимальный цикл, позволяющий фиксировать существование школы, – три поколения исследователей (основатель, последователь-преемник, ученики преемника).

Во-вторых, наличие признанного лидера, основателя и/или руководителя научной школы, авторитет которого признан научным сообществом.

В-третьих, наличие общей программы исследований, в которой принимают участие все ее члены. Вместе с тем каждый ученый может разрабатывать отдельный аспект научной проблемы в рамках общей программы исследований, используя единый оригинальный исследовательский подход, разработанный данной школой и отличающийся от других, принятых в данной области. В.Ф. Кузнецова отмечает, что «несколько научных школ могут решать одинаковые научные задачи, однако могут различаться в подходах к их решению (программах, методах, инструментах), научных принципах и, соответственно, в достигнутых результатах» [5].

В-четвертых, научной школе объективно присуща обучающая роль, обеспечивающая эффективное воспроизводство и рост квалификации научных кадров. Образовательная деятельность в рамках научной школы связана с обеспечением преемственности и воспроизводством научной школы, передачей накопленных знаний.

В-пятых, формирование и постоянное пополнение группы последователей лидера, поддерживающих с ним контакты, разделяющих ценности и традиции школы, способных к самостоятельному поиску.

Из основных недостатков научных школ называют излишний консерватизм и ограниченность исследований, проводящихся в рамках научной

школы, отсутствие связей с внешней средой и гибкой реакции на ее изменения. В связи с этим возникают споры о необходимости сохранения института научных школ. На наш взгляд, задачами научной школы на современном этапе становятся: производство, распространение и тиражирование (т.е. переход знаний в материальные блага и услуги, повышающие уровень жизни населения и ускоряющие социально-экономическое развитие через механизмы инновационного менеджмента) знаний. Важнейшей задачей становится коммерциализация научных знаний, выступающая источником инновационного развития страны, а также обеспечивающая эффективную связь научной школы с внешней средой. Именно в такой форме научные школы имеют перспективы дальнейшего развития, сохраняя все положительное, что их отличает.

Таким образом, *научная школа – это форма совместной научно-корпоративной деятельности завоевавшей известность в научной среде коллектива исследователей, объединенных общей программой исследований под руководством признанного лидера, задачами которой выступают воспроизводство знаний и научных кадров, а также коммерциализация знаний.*

Чаще всего научные школы формируются на базе формальных подразделений (академических кафедр или отделов научно-исследовательских организаций), а в качестве лидера выступает руководитель подразделения. В научную школу могут входить не все сотрудники кафедры (отдела), но при этом могут принимать участие сотрудники других подразделений или организаций.

По уровню своего влияния и решаемых проблем, научные школы можно разделить на:

- научные школы мирового уровня, решающие глобальные либо общенаучные проблемы и широко известные во всем мире;
- научные школы национального уровня, известные на всей территории страны;
- научные школы регионального уровня, решающие узкие научные проблемы, отвечающие интересам развития региона и имеющие узкую известность в пределах своего региона, максимум – ряда соседних регионов.

Опираясь на подход О.Ю. Грезневой к анализу основных типов научных школ, можно выделить два основных типа научных школ: школа как научное течение и школа как научная группировка [1, с. 8-15].

Научные школы как группировки характеризуются единством времени и места, т.е. они предполагают наличие непосредственных связей и контактов между членами данного сообщества, когда ученые работают в одном коллективе, иногда нескольких коллективах, объединены одними целевыми установками, придерживаются общих научных принципов в процессе работы.

В школах типа научного течения связи преимущественно опосредованные: научные статьи, монографии, журналы, конференции и т.д., но опять-таки на базе единых теоретических установок. Исследователи не объединены единой географической точкой, и существование течения может быть значительно растянуто во времени.

Сосредотачивая внимание на рассмотрении научных школ как научных группировок, можно отметить следующее.

Соответственно научно-образовательным направлениям подготовки кадров и развития университетов научные школы объективно делятся на виды физико-математической, естественнонаучной, гуманитарной, социальной, экономико-управленческой, педагогической, технической и т.д. направленности. Внутри каждого вида научно-образовательные направления и научные школы, в свою очередь, условно подразделяются на два типа:

1) ориентированные на развитие фундаментальных научных исследований на основе государственных и корпоративных заказов (это, если так можно назвать, доминанты фундаментального научно-исследовательского роста);

2) ориентированные на прикладные разработки, на обеспечение эффективной коммерческой реализации научных разработок в рыночных условиях хозяйствования (это, если так можно назвать, доминанты прикладного научно-практического роста).

Внутри научных школ, ориентированных на прикладные разработки, на обеспечение экономической эффективности коммерческой реализации научных разработок в рыночных условиях хозяйствования, также выделяются два уровня исследований: во-первых, разработка теоретико-методологических основ управления прикладными разработками; во-вторых, формирование методических инструментов, технологий, механизмов регулирования производства и реализации знаний как интеллектуальных продуктов.

Переход к информационному обществу объективно делает сферу высшего образования важнейшей отраслью производства научно-образовательных услуг, т.е. воспроизводства существенной части валового национального продукта. Таким образом, университеты начинают все больше рассматриваться не просто как учебные и научно-исследовательские учреждения, а именно как научно-производственные организации и предприятия – производители интеллектуальных продуктов и механизмов их тиражирования.

Любое производство может быть конкурентно целесообразным, если оно замотивировано экономической эффективностью, т.е. если оно обладает необходимым уровнем производительности и допустимым уровнем издержек. Как следствие, важнейшей задачей развития университетов в XXI веке становится задача оптимизации издержек и повышения производительности интеллектуального производства.

Безусловно, интеллектуальное производство и использование нематериальных активов объективно требует снижения производственных затрат живого и овеществленного труда на единицу научно-образовательной продукции, другими словами, совершенствования научной организации труда в университетах. Но специфика информационного общества и инновационного производства объективно делают долю этих издержек в общем объеме научно-производственных затрат незначительной.

Современная экономика, претерпевающая переход к постиндустриальной модели развития, все отчетливее приобретает новые качественные особенности, характеризующие ее как способ общественного воспроизводства. Это, в свою очередь, заставляет перестраиваться и университеты.

Первая особенность состоит в том, что темпы и масштабы научно-технического прогресса таковы, что изменения в материальной базе производ-

ства и качестве трудовых ресурсов не успевают за ростом научно-технических возможностей [3]. Поэтому университеты встают перед необходимостью устанавливать тесные непосредственные связи с бизнесом.

Вторая особенность – рост транзакционных издержек – затрат, обусловленных 1) поиском информации, 2) изучением рынка, 3) заключением контрактов и контролем за их исполнением, 4) защитой прав собственности и многими другими составляющими. В США на транзакционные издержки приходится более 50% общих издержек производства и реализации продукции и услуг [3]. Таким образом, чрезмерные транзакционные издержки становятся основной причиной низкой экономической эффективности интеллектуального производства университетов, тормозящей его развитие.

Третья особенность экономики, основанной на знаниях, – значительное возрастание роли менеджмента интеллектуальных ресурсов [3] как главного инструмента снижения транзакционных издержек интеллектуального производства, повышения мотивации интеллектуального труда и люечевого фактора инновационного конкурентного успеха университетов.

По оценкам зарубежных специалистов, если в индустриальной экономике на 10 исследователей приходился 1 менеджер, то в постиндустриальной экономике знаний на 1 исследователя будет приходиться 10 менеджеров [6, с. 17]. Это объясняется тем, что для индустриального хозяйства главным фактором снижения издержек выступала организация массового конвейерного выпуска продукции, ориентированная на использование эффекта масштаба производства. Для постиндустриальной экономики знаний главным фактором снижения издержек и формирования конкурентных преимуществ становится эффект инноваций, результативность управления их внедрением в автоматизированное производство.

Эти особенности объективно делают необходимым развитие в университетах как организациях, производящих значительную наукоемкую часть валового национального (регионального) продукта, соответствующих управленческих научных школ, занимающихся исследованиями в сфере менеджмента интеллектуального производства и снижения его транзакционных издержек. Нарастающая потребность в развитии таких школ в настоящее время объективно стимулирует развитие соответствующих организационных структур как в системе высшего профессионального образования России в целом, так и в отдельно взятых университетах.

В связи с превращением научных школ в стратегические конкурентные компетенции вузов в их борьбе за рынки, абитуриентов, влияние на бизнес и структуры государственного и муниципального управления, в инновационные компетенции регионов [9, р. 492-497] и ввиду отсутствия единого подхода к их определению¹ возникает необходимость разработки формальных механизмов

¹ Так, в инструктивных материалах Роснауки дано следующее определение: «Ведущей научной школой Российской Федерации считается сложившийся коллектив исследователей различных возрастных групп и научной квалификации, связанных проведением исследований по общему научному направлению и объединенных совместной научной деятельностью». Из приведенного определения видно, что оно позволяет идентифицировать в качестве научной школы практически любой коллектив, совместно (в том числе временно) работающий над научным проектом [2].

идентификации научных школ, создания перечня критериев, согласно которым научную работу, ведущуюся силами научно-педагогического коллектива структурного подразделения вуза (кафедра, лаборатория, факультет, институт и т.д.), можно отнести к научной школе либо научному направлению. Среди предлагаемых нами критериев можно выделить три группы:

1. Характеризующие программу научных исследований. Научная школа и ее научное направление должны быть четко идентифицируемы в соответствии с:

- номенклатурой специальностей научных работников Минобрнауки России;
- требованиями ВАК к областям исследований;
- классификатором научных направлений РАН;
- перечнем направлений подготовки бакалавров, специалистов и магистров Минобрнауки России.

2. Характеризующие кадровый состав научной школы:

- наличие лидера (лидеров) научной школы, доктора наук, авторитет которого признан научным сообществом, определяющего общее направление научных исследований;
- сформированное научное сообщество, состоящее из штатных докторов (не менее 2-3) и кандидатов наук (не менее 10), а также работающих под их руководством докторантов, аспирантов, магистрантов и соискателей;
- воспроизводство не менее 3 поколений приверженцев данной научной программы (основатель, последователь-преемник, ученики преемника).

Критерии, характеризующие кадровый состав научной школы, показывают, насколько представительства научная школа с формальных позиций (таких как острепенность), а также устанавливают требования к лидеру научной школы.

3. Характеризующие динамику развития научной школы: могут быть сформулированы в форме исторической справки, описывающей истоки и этапы развития, основные достижения научной школы.

Эффективность работы научной школы может оцениваться основными показателями (в динамике за последние 5 лет):

- 1) количество защищенных докторских, кандидатских, магистерских диссертаций, выполненных в рамках исследовательской программы;
- 2) публикационная активность членов научной школы, в т.ч. качественные (индекс цитирования) и количественные показатели:
 - статьи ВАК, РИНЦ, российские и зарубежные;
 - монографии, препринты;
 - учебники и учебные пособия.
- 3) количество обучающихся в рамках данной научной школы (бакалавров, специалистов, магистрантов и аспирантов);
- 4) объем привлеченных денежных средств (гранты, выполненные договорные работы и т.д.);
- 5) количество проведенных конференций и их уровень (региональная, всероссийская, международная), выпущенные сборники статей, журналы;
- 6) участие в научных симпозиумах, конференциях по данному направлению, проводимых другими организациями (российскими и зарубежными);

- 7) научный вес участников во внешней среде (работа в качестве экспертов, рецензентов, членов редколлегий в научных журналах, фондах, программах, оппонирование диссертаций; членство в организационных и программных комитетах представительных научных конференций);
- 8) горизонтальные связи с учеными, не входящими в научную школу (прием на стажировку представителей других учреждений, в том числе из-за рубежа).

Следует отметить, что все учитываемые научно-исследовательские работы должны быть выполнены в соответствии с тематикой научного направления.

Предлагаемые авторами количественные критерии, по которым могут оцениваться научные школы, а также рекомендуемые нормативные значения данных критериев, позволяющие судить об активном развитии научной деятельности в рамках школы, представлены в таблице.

Таблица

**Рекомендуемые авторами нормативные значения
критериев оценки эффективности работы научных школ (за 10 лет)**

№ п/п	Критерий	Нормативное значение критерия
1.	Количество защищенных диссертаций в рамках исследовательской программы научной школы: - докторских; - кандидатских; - магистерских	не менее 1 не менее 5 не менее 40
2.	Количество публикаций членов научной школы: - статьи ВАК, РИНЦ, российские и зарубежные; - монографии, препринты; - учебники и учебные пособия	не менее 200 не менее 40 не менее 20
3.	Максимальный индекс цитирования работ членов научной школы	не менее 10
4.	Количество обучающихся в рамках данной научной школы (всех форм обучения), в т.ч.: - бакалавров (специалистов); - магистров; - аспирантов	от 1000 и более от 60 и более не менее 10
5.	Объем привлеченных денежных средств по грантам и договорам, млн руб.	в зависимости от отрасли науки
6.	Количество проведенных конференций и выпущенных по их итогам сборников статей, в т.ч.: - региональных; - всероссийских; - международных	не менее 10 4-6 2-4 2
7.	Количество научных симпозиумов, конференций по данному направлению, проводимых другими организациями, в которых приняли участие члены научной школы, в т.ч.: - российских; - зарубежных	не менее 20-40 не менее 15 не менее 5

8.	Количество принятых на стажировку представителей других учреждений, в т.ч. из-за рубежа	нет нормативного значения
9.	Количество членов научной школы, выступающих в качестве экспертов, рецензентов, членов редколлегии в научных журналах, фондах, программах, оппонентов диссертаций; членов организационных и программных комитетов представительных научных конференций	не менее 25% общего числа членов научной школы

Жизненный цикл любой научной школы включает в себя 5 стадий: зарождения, развития, зрелости, кризиса и упадка.

Зарождение научной школы связано с формулированием лидером основополагающей научной идеи (подхода) и формированием круга первых учеников и последователей. На данном этапе работа может носить неформальный характер и не идентифицироваться как научная школа.

На этапе развития происходит институциональное оформление научной школы, увеличение числа участников. Результаты исследований получают признание в узких научных кругах. Как и на этапе зарождения, основной движущей силой развития школы выступают энтузиазм и вера в лидера и его идеи участников коллектива.

Этап зрелости предполагает наличие сформированного научного коллектива и широкую известность основных положений научно-исследовательской программы. Школа получает поддержку организации, в рамках которой она сформирована, а также со стороны государства. Ученики лидера могут сформировать собственные научно-исследовательские программы, в результате чего часть коллектива может отколоться и пойти по другому пути, сохраняя или не сохраняя связь с базовой школой. Развитие научной школы замедляется и в случае, «когда изоляционизм, борьба за выживание своей исследовательской программы и за самосохранение научной школы начинают доминировать над творческим подходом и исследовательскими целями» [5], она может перейти в стадию кризиса.

Распад научной школы может быть как результатом нарастания кризисных явлений, так и естественным итогом развития науки и смены научных концепций и парадигм. Научная школа может быть расформирована окончательно либо сформировать новую научно-исследовательскую программу и соответствующую ей научную школу, в которой продолжит работу часть старого коллектива.

Следует отметить тенденцию некоторого размывания понятия «научная школа», в связи с развитием академической мобильности ученых и ростом популярности гибких проектных структур, когда научный коллектив может собираться на сравнительно небольшой период, а состав ученых, работающих над проблемой, постоянно меняется. Одновременно развиваются сетевые формы организации научных исследований, объединяющие ученых со всего мира, работающих над близкими проблемами. Современные концепции организации научных исследований приближены к принципам открытых систем, в которых происходит активный обмен опытом, кадрами с внешней средой; под-

разумеается отход от жестких организационных структур, к которым можно отнести научные школы.

В условиях информационного общества, когда научные школы становятся одним из основных источников инновационного развития государства, его регионов и конкретных вузов, вопросы идентификации, а также способов оценки эффективности их работы приобретают значение для всех уровней публичного управления. Проведенный анализ показывает, что на функционирование научных школ можно распространить действие общих законов теории организации, их развитию также присущ жизненный цикл. Таким образом, научные школы можно рассматривать как объект управления, направляя усилия на их создание и повышение эффективности функционирования.

Список литературы

1. Грезнева О.Ю. Научные школы (педагогический аспект). М., 2003. 69 с.
2. Дежина И., Киселева В. Научные школы: форма стагнации или интеллектуальной капитализации? [Электронный ресурс]. URL: <http://finanal.ru/001/nauchnye-shkoly-intellektualnaya-kapitalizatsiya-ili-stagnatsiya> (дата обращения: 24.02.2013).
3. Климов С.М. Значение интеллектуальных ресурсов в постиндустриальной экономике [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/2006/05/12/print:page,1,znachenie_intellektualnykh_resursov_v_postindustrialnoj_jeconomike.html (дата обращения: 10.02.2013).
4. Криворученко В.К. Научные школы – эффективный путь проведения диссертационного исследования [Электронный ресурс]. URL: http://www.zpu-journal.ru/asp/scientific_schools/2007/Krivoruchenko/# (дата обращения: 24.02.2013).
5. Кузнецова В.Ф. Научная школа // Кемеров В. Философская энциклопедия. М.: Панпринт, 1998. 453 с.
6. Куркина Т.Д. Инновационный менеджмент: учеб.-метод. пособие. Пермь: тип. Перм. гос. ун-та, 2007. 267 с.
7. Научная школа [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Научная_школа (дата обращения: 16.02.2013).
8. Научные школы Пермского государственного университета: докл. начальника научно-исследовательской части ПГУ В.Н. Катаева на заседании Ученого совета ПГУ 31.03.2004 [Электронный ресурс]. URL: http://www.psu.ru/science/science_regulations/1 (дата обращения: 20.06.2012).
9. Popova E.S., Kichenko L.P. Formation of Core and Innovative Competences of the Region (on the Example of the Perm Region) // Applied and Fundamental Studies: Proceedings of the 1st International Academic Conference. 2012. Vol. 2, October 27-28. St. Louis, USA. St. Louis: Publishing House «Science & Innovation Center», 2012. P. 492-497.

ABSTRACTS

THEORIES OF POLITICS, ECONOMICS AND MANAGEMENT

Zhulanov E.E., Persky Yu.K. The Reproduction Schema of a Municipal Entity as a Management Model

The article deals with a conceptual approach to analysing of socio-economic reproduction processes at the municipal level. Using the approach, a model was developed to manage the reproduction processes. The model illustrates the non-linear economic relations which are formed between municipal economic entities in the free market trade.

Key words: municipal economy; management; modelling; system; reproduction

Kotliarov I.D. New Method of Service Classification

The article deals with a new method of classification of services based on contensive parameters of a service. Each presented classification group is justified with examples, and the mechanism of formation of value to customer is showed.

Key words: service; classification; value to customer

STATE POLICY AND POLITICAL INSTITUTIONS: HISTORIC AND PRESENT-DAY ISSUES

Bykova V.A. A State and Society. The Principles of Their Interaction in Contemporary Russia (a Case Study of Academic Discussion Analysis)

The existing schemes of management are considered differently in theories of state management but a simple designation of a regime as authoritarian or democratic is of little use for analysis of similarities and differences of the phenomena. To clarify the concepts it is appropriate to analyse the patterns of academic discourse for the particular stage of Russian political-administrative relations. The analysis of discussions between experts and professionals shows that the relations between the state, business and society in general are conflictive, which means that in spite of the leading position of the state, the system of state mediation between businesses and social entities, the lack of social initiative can be recognized as a factor that increases the conflict potential.

Key words: theory and practice of public administration; public-private partnership; government and business; Russia

Blus P.I., Duzhuk K.A. Issues of Rendering of Government and Municipal Services in Electronic Format (a case study of Perm Krai)

The article analyses laws and regulations that are put into the basis of implementation of information technologies into the state management. The author considers methodological and organisational issues related to rendering of government and municipal services of the Perm Krai in electronic format.

Key words: electronic service; administrative regulation; services registry; one stop principle; interdepartmental electronic interaction; universal electronic card

ISSUES IN HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT

Abakarov D.K. On the Quality of Professional Competence of Civil Servants within the context of social changes

The article considers the features of a current state of the professional competence level of civil servants, and the factors influencing the quality of their professional competence (based on data of an empirical sociological research conducted in Bryansk).

Key words: professional competence; professionalisation; civil servants; innovations; social changes

ECONOMIC POLICY AND ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT

Urasova A.A. Analysis of Competitiveness of Food Networks in the Market of Retail Trade of Perm Krai

The article deals with the analysis of competitiveness of food networks in the market of retail trade of the Perm Krai. The indices of competitiveness of main federal and regional distribution trade networks are calculated, and the main tendencies in development of the retail market of the Perm Krai are revealed.

Key words: food network; retail market; index of competitiveness

LOCAL SELF-GOVERNMENT AND DEVELOPMENT OF TERRITORIES

Animitsa E.G. Russian Megapolises and Global Urbanisation Processes

The article deals with the features of the modern global «city revolution» that substantially changes the economic, financial and social landscape of developed countries. The article analyses the dynamics of development of megapolises which take a dominant position in the spacial structure of world economics. A special focus is put on exploring of the essence of centripetal and centrifugal forces which have a contradictory influence on the development of megapolises. The peculiarities of present-day agglomeration effects are considered in detail, in particular localisation and urbanisation effects. Based on the comparative statistical analysis the shifts in the economic structure of Russian million-cities are showed, the article reveals and characterises the spatial concentration of new kinds of businesses in these cities and the ways they influence increasingly the urban development.

Key words: urbanisation; largest city (megapolis); centripetal and centrifugal forces; agglomeration effect (economy); localisation and urbanisation effects; spatial concentration

DEPARTMENT**Irkhin Y.V. World University Rankings as a Management Factor in Systems of Higher Education**

The article suggests the analytical and methodological analysis of the global rankings of universities as a management factor in the systems of higher education. The essence, features, related issues, contradictions and limits of formal efficiency indices of Russian and foreign universities, rankings QS WUR (QS World University Rankings) of 2012/13 and THE WUR (Times Higher Education World University Rankings).

Key words: analytics; methodology; comparative analysis; world university rankings; management factor; higher education; formal indices; formal criteria of effectiveness of Russian and foreign universities; rankings QS WUR and THE WUR

Prudskiy V.G., Popova E.S., Identification and Evaluation of Effectiveness of Scientific Schools Functioning as a Strategic Competitive Competence of University

The article discusses the main features inherent in scientific schools as an object of management, and transformation of objectives of a scientific school at present. A system of criteria, that allow identifying a research team as a scientific school and evaluating its effectiveness, is suggested. Here a novel concept of the scientific school life cycle is introduced.

Key words: scientific school; identification of scientific schools; evaluation of effectiveness of scientific school functioning; scientific school life cycle

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ МАТЕРИАЛОВ В НАУЧНОМ ЖУРНАЛЕ «ARS ADMINISTRANDI»

Общие условия опубликования

Автор предоставляет Издателю журнала (Пермский государственный национальный исследовательский университет) право на использование его статьи в составе публикаций журнала, а также на включение полнотекстовых вариантов статьи в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Право использования журнала в целом в соответствии с п. 7 ст. 1260 ГК РФ принадлежит Издателю журнала и действует бессрочно на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Объем прав Издателя на использование журнала в целом соответствует объему принадлежащего автору исключительного права, предусмотренного ст. 1270 ГК РФ. Издатель вправе также разрешить использование Издания в целом другим лицам на определенных условиях по его усмотрению.

Авторское вознаграждение за предоставление автором Издателю указанных выше прав не выплачивается.

Автор включенной в журнал статьи сохраняет исключительное право на нее независимо от права Издателя на использование журнала в целом.

Направление автором статьи в журнал означает его согласие на использование статьи Издателем на указанных выше условиях и свидетельствует о том, что он осведомлен об условиях ее использования. В качестве такого согласия рассматривается также направляемая в редакцию справка об авторе, в том числе по электронной почте.

Редакция размещает фамилию, инициалы, ученую степень и звание, должность, место работы, электронный адрес автора, название, аннотацию, ключевые слова статьи на сайте издания.

Редакция включает полнотекстовые варианты статей в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), а также размещает их на сайте журнала: <http://www.ars-administrandi.com>.

Гонорар за публикации не выплачивается. Плата за публикацию рукописей не взимается. Авторский экземпляр высылается автору по указанному им адресу.

Редакционная коллегия извещает, что для публикации в журнале принимается статья объемом до 40 000 знаков в электронном варианте, оформленная согласно требованиям редакционной коллегии. Полученные редколлегией статьи не возвращаются.

Обязательные требования для рукописей¹

Статьи представляются в электронном виде в формате MS WORD (2003 и выше). Установки: поля – 2 см; шрифт Times New Roman; размер шрифта – 14 пт; интервал – 1,5; таблицы и рисунки приводятся в основном тексте статьи, шрифт таблиц и подписей к рисункам – 12 пт.; все рисунки должны быть в черно-белом исполнении; табличные рамки не должны выделяться жирной чертой. Переносы в статье не ставятся.

В начале статьи должен быть указан автор(ы), а также его (их) ученые степень и звание, место работы, должность, адрес и e-mail.

Каждая статья должна быть снабжена краткой аннотацией на русском и английском языках (не более 1 абзаца).

К каждой статье должны быть даны ключевые слова на русском и английском языках.

Название статьи, фамилия и имя автора(ов), сведения об ученой степени и звании, месте работы, должности автора(ов) должны быть представлены как на русском, так и на английском языках.

В конце статьи помещается список литературы, который оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 и приводится **в алфавитном порядке**. При описании статей из журналов или сборников обязательно указываются страницы, на которых помещена статья (например: *Бодров О.Г.* Экономическая свобода в условиях неопределенности // *Финансы и кредит.* 2005. № 2. С. 37-43). При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках (например, [2; 3]). Если указывается страница (страницы), это оформляется следующим образом: [2, с. 312]; [3, с. 312-320]. При описании электронных ресурсов удаленного доступа (из сети Интернет) после электронного адреса необходимо в круглых скобках указать дату обращения к документу (дата обращения: 01.03.2011). На все приведенные в библиографическом списке источники должны быть ссылки в статье.

К каждой статье должны быть приложены Сведения об авторе. В данном документе должно быть отражено следующее: фамилия, имя, отчество; место работы (полное название вуза, кафедры); должность; ученая степень, ученое звание; адрес, по которому следует выслать авторский экземпляр; номер контактного телефона; адрес электронной почты; подтверждение согласия на безвозмездное размещение полнотекстового варианта статьи в системе «Российского индекса научного цитирования».

* Указанные требования содержатся:

ГОСТ Р 7.0.5-2008 Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления;

ГОСТ Р 7.0.7-2009 Статьи в журналах и сборниках;

Регламент включения научных журналов в Российский индекс научного цитирования. М., 2008.

В сопроводительном письме автору необходимо указать, что он согласен с условиями публикации, что данная статья ранее не публиковалась, что автор не возражает против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные).

Все статьи рецензируются. При отклонении статьи из-за несоответствия тематике, нарушения сроков или требований оформления и при наличии отрицательной рецензии рукописи не публикуются и не возвращаются.

Желающие получить экземпляр журнала или консультацию редакционной коллегии могут обращаться по адресу: 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15, Пермский государственный национальный исследовательский университет, кафедра государственного и муниципального управления. Ответственный редактор – Елизавета Александровна Троицкая. Тел./факс (342) 2-396-830. Сайт: ars-administrandi.com, e-mail: arsadmag@yandex.ru.

Научный журнал
ARS ADMINISTRANDI (Искусство управления)
2013. № 1

Редактор *Л.В.Хлебникова*
Корректор *А.Н.Демидова*
Компьютерная верстка *И.Р. Березина, Н.С. Кнутовой*

Подписано в печать 29.03.2013. Формат 70х100 1/16.
Усл. печ. л. 10,56. Тираж 500 экз. Заказ № 63852.

Редакция научного журнала «Ars Administrandi» («Искусство управления»)
614990, Пермь, ул. Букирева, 15
Тел. (342) 2396830
ars-administrandi.com
E-mail: arsadmag@yandex.ru

Отпечатано в ПК «АСТЕР»
614041, Пермь, ул. Усольская, 15